

## MÅNADSBREV NOVEMBER – MOMENTUM, LEVERANSER OCH FORTSATT EXPANSION

November har varit ännu en månad av stark framdrift. Nya kommunstarter, fler signerade avtal och ett fortsatt växande intresse visar att vi på allvar håller på att etablera oss som ett av de mest attraktiva alternativen för trygg och digital läkemedelshantering, både i Sverige och på vår växande europeiska marknad där intresset nu växer tydligt, särskilt i Nederländerna. Vi växer både vad gäller användning, i antal partnerskap och i geografisk närvaro, och bygger nu vidare på den grund som lagts under året.

Vi arbetar nu intensivt med att leverera ut så många Doseller som möjligt innan årets slut. Varje levererad Dosell bidrar direkt till vår återkommande intäkt och är därför en central del i att nå våra kommunicerade prognoser.

### **Sverige – fler kommunstarter, stark spridningseffekt**

Ytterligare två nya kommuner har startat upp Dosell under november, båda med ett mycket positivt resultat på kort tid. En av kommunerna har redan lagt en tilläggsbeställning på 15 enheter som visar att användarupplevelsen snabbt leder till konkret efterfrågan.

Som vi hört tidigare har responsen återigen varit entydig:

*“Den är så användarvänlig att hantera, den uppfyller alla våra behov och den lätta vikten är ett stort plus!”*

Utöver detta har ytterligare fem kommuner signerat för uppstart under december och januari. Vi har även i november haft en stark närvaro ute bland kommunerna och har presenterat Dosell för ytterligare 14 nya kommuner och ser nu en tydlig spridningseffekt. Allt fler hänvisar till sina grannkommuner som redan använder Dosell och lyfter positiva erfarenheter, något som stärker både vår trovärdighet och vår pipeline inför 2026.

### **Norge – första vunna upphandlingen**

Tillsammans med vår nya partner Vakt og Alarm har vi nu vunnit en upphandling i Norge med leveranser till sex kommuner med start 1 februari. Det är ett viktigt steg i vår ambition att under 2026 etablera oss i Norge på liknande sätt som vi lyckats i Sverige under året.

### **Finland – stark närvaro och ökad kännedom**

Vi deltog i november tillsammans med vår partner AddSecure på KOPA 2025, Finlands största mässa för kommunal hemtjänst och särskilda boenden. Där fick vi tillsammans möjlighet att visa upp Dosell för ett stort antal beslutsfattare och återigen möttes vi av samma reaktion: *“Den här lösningen har saknats hos oss på finska marknaden.”*

Vi har samtidigt slutfört alla tekniska förberedelser för lansering, inklusive integration med UMO /Enovation samt utbildning och systemflöden. Vi står nu fullt redo att påbörja en bredare

utrullning tillsammans med AddSecure, med en teknisk miljö som är färdig, testad och integrerad.

**Island – ny marknad, stark partner**

Vi har under november lanserat vårt partnerskap med Skand på Island, där vår nya samarbetspartner kommer att arbeta mot både kommunala och privata aktörer (B2B), samt direkt mot konsument (B2C). De är en väletablerad aktör med hög ambitionsnivå, och vi ser fram emot att etablera Dosell i ännu en ny marknad där intresset redan är tydligt.

**Holland – fortsatt tillväxt efter förvärvet**

Vårt holländska dotterbolag fortsätter att utvecklas starkt, och integrationen går nu snabbt framåt. Teamet arbetar nära både befintliga och nya kunder, och under november har vi ökat antalet aktiva enheter ytterligare samt initierat uppstarter hos flera nya vårdorganisationer. Denna tillväxt bekräftar att vår lösning har en stark marknadsplats i Nederländerna.

Samtidigt driver vi flera förbättringsinitiativ inom paketering, installation och systemintegrationer, åtgärder som kommer att ge en ännu högre användarupplevelse och smartare implementeringar framöver. Vår lokala närvaro visar sig vara en strategisk styrka som både skapar affärsnytta och stärker kundrelationerna, och de insikter vi får i Nederländerna blir direkt värdefulla när vi skalar upp på andra europeiska marknader.

**ADDA – upphandlingen återpublicerad**

ADDA upphandlingen har återpublicerats efter mindre justeringar som vi ofta kan se i större ramavtal. Ny deadline för inlämning är den 5 januari. För oss innebär detta endast en tidsförskjutning av vår leverans. Vårt arbete fortsätter enligt plan, och fler kommuner har redan aviserat att de vill avropa Dosell när avtalet är på plats.

**Framåt – intensiv avslutning på året**

Vi går nu in i årets sista månad med fullt fokus att leverera enligt prognos. På agendan:

- Införande i fler kommuner
- Uppstart av fem nya kommuner i Sverige
- Första kunderna i Norge börjar förberedas inför uppstart 1 februari.
- Lansering av Dosell på Island, både B2B och B2C
- Fortsatt expansion i Holland, nya kunder och fler enheter
- Fler pilotsamtal och visningar i Sverige
- Slutgiltig inlämning i ADDA upphandlingen (5 januari)
- Fortsatt arbete med tekniska integrationer och support
- Uppföljning efter KOPA mässan i Finland

**Tack för ert stöd – vi är bara i början**

Vi är fortfarande ett litet men mycket dedikerat team och vår strategi visar nu tydligt resultat. Med över 30 kommuner i drift i Sverige, etablering i fem europeiska länder och ett växande inflöde av nya kunder och affärer går vi in i 2026 med kraft och riktning.

Tack för att du följer vår resa.  
Tillsammans bygger vi framtidens läkemedelshantering.

## Kontakter

---

Anders Segerström, Verkställande Direktör  
Mail: [anders.segerstrom@izafegroup.com](mailto:anders.segerstrom@izafegroup.com)  
Mobilnummer: **+46 70-875 14 12**

iZafe Group AB (publ.)  
David Bagares gata 3  
111 38 Stockholm

E-post: [ir@izafegroup.com](mailto:ir@izafegroup.com)  
[www.izafegroup.com](http://www.izafegroup.com)  
[eucaps.com/izafe-group](http://eucaps.com/izafe-group)

## Om iZafe Group AB (publ.)

---

iZafe Group är ett Life Science bolag som bedriver forskning, utveckling och marknadsföring av digitala medicinska lösningar och tjänster för tryggare läkemedelshantering i hemmet.

Bolaget leder utvecklingen av digital läkemedelsdispensering genom läkemedelsroboten Dosell samt SaaS-lösningen och den uppkopplade dosettasken Pilloxa. Bolagets lösningar minskar risken för felmedicinering i hemmet, ökar följsamheten, avlastar den offentliga vården, ökar livskvaliteten för patienter samt skapar en tryggare miljö för anhöriga.

Kunderna utgörs av privatpersoner, läkemedelsbolag samt offentliga och privata vårdgivare i Sverige, Norden och globalt. iZafe Group säljer primärt via väletablerade partners som redan besitter långa och djupa kundrelationer med de prioriterade kundgrupperna. Huvudkontoret ligger i Stockholm.

iZafe Group AB är noterat på Nasdaq First North Growth Market sedan 2018. Bolagets Certified Adviser är DNB Carnegie Investment Bank AB. Ytterligare information finns på [www.izafegroup.com](http://www.izafegroup.com)

## Bifogade bilder

---

**SaviooHome**

**Bifogade filer**

---

**Månadsbrev november – Momentum, leveranser och fortsatt expansion**