

MÅNADSBREV MAJ – PASSERAR 1 000 ENHETER OCH VÄXANDE STRATEGISKA SAMARBETEN

Maj har varit en händelserik månad där vi tog ännu ett viktigt kliv framåt. Antalet aktiva fakturerbara Dosell-enheter ökade med ytterligare 14 % från april – en ökning som nu bygger på en allt större totalvolym. Samtidigt passerade vi en viktig symbolisk milstolpe: över 1 000 aktiva enheter i drift som visar att vi tagit oss igenom den mest utmanande fasen – att bygga en stabil, skalbar och efterfrågad lösning.

Tillväxten kommer både från att fler kommuner och partners väljer att börja med Dosell – men också från att varje enskild kund i allt högre grad förskriver fler enheter. Vi ser ett brett och växande genomslag, även om vi fortfarande utgår från relativt låga volymer. Det är därför särskilt glädjande att se styrkan i vår tillväxttakt.

Vi går nu in i sommarmånaderna, en period som traditionellt sett innebär något lägre tillväxttakt på grund av semestrar. Men vi ser fram emot att åter växla upp till hösten – och står fortsatt stadigt i vår långsiktiga strategi.

Sverige: Tillväxt i VGR och ökande efterfrågan inför hösten

I maj startade ytterligare två kommuner i Västra Götalandsregionen (VGR) upp med Dosell, vilket innebär att vår närvaro där nu består av 14 kommuner. Flera av dessa har dessutom börjat öka sina interna volymer och får mycket positiv feedback från personal och brukare.

Två nya kommuner har godkänt pilotprojekt med Dosell som kommer att starta direkt efter sommaren. Vi har även hållit ett stort antal presentationer för kommuner som nu överväger att starta egna projekt – vilket visar på det starka momentum vi har i den svenska kommunmarknaden.

På Vitalis, Nordens ledande mässa för framtidens hälsa, vård och omsorg, fick vi strategiskt genomslag – både genom vår närvaro och genom att presentera samarbeten med Tamro, JDM Innovation och Phoenix Group. Vi mötte en genomgående positiv reaktion från besökare, summerat av kommentaren: "Äntligen två lösningar i ett system!"

Särskilt uppskattat var vårt gemensamma scenframträdande med ATEA och Ulricehamns kommun, där Ulricehamn berättade om sin framgångsrika implementering och hur deras "sakta men säkert"-strategi skapat en stabil, positiv utveckling. Många hemtjänstgrupper där hör nu av sig för att också få börja med Dosell.

Vi deltog även på Seniordagen i Kungsträdgården där vi mötte stort intresse för vår konsumentlösning. Vår partner Zafe ställde samtidigt ut på Demensdagarna, där Dosell väckte stor nyfikenhet tack vare sitt värde i tidiga insatser vid kognitiv svikt. Den nya socialtjänstlagen lyfter just detta behov – och här ser många Dosell som en viktig pusselbit.

Spanien: Apoteksnätverk och intresse från privata vårdgivare

I Spanien fortsätter vår partner Ti Medi att rulla ut Dosell genom det nationella apoteksnätverket, som omfattar över 1 500 apotek.

Efter den starka mediala uppmärksamheten i april har även privata vårdgivare börjat visa intresse för Dosell. Vår B2B-lösning presenteras nu aktivt till dessa aktörer, som ser möjligheten att komplettera sina befintliga omsorgsstrukturer med en digital lösning som stärker självständighet och säkerhet i läkemedelshanteringen.

Holland: Fortsatt tillväxt och effekter från mässan

I Holland fortsätter tillväxten i snabb takt, där vår kund TCCN visar stort engagemang och har etablerat ett effektivt arbetssätt för att nå ut brett – något som redan lett till konkreta möten med nya aktörer. Samtidigt ser vi att deras befintliga kunder ökar sina volymer månad för månad.

Dosell TV har genererat ett starkt intresse, och vår närvaro på mässan i april har varit en tydlig katalysator för nya kontakter. Flera av dessa befinner sig nu i offert- och implementeringsfas. Kombinationen av proaktiv försäljning, ett starkt nätverk och ett erbjudande som löser faktiska behov ger oss goda förutsättningar för fortsatt expansion tillsammans med TCCN.

Strategiskt partnerskap – LOI med JDM Innovation

Under maj tecknade vi ett Letter of Intent med JDM Innovation, med målet att inleda ett strategiskt partnerskap i Europa. JDM är en etablerad aktör inom logistik, automation och medicinsk teknik och samarbetar med både internationella läkemedelskoncerner och apotekskedjor.

Partnerskapet skapar möjlighet till integration mellan våra teknologier och öppnar upp nya dörrar i Europa. Diskussioner om gemensamma piloter är redan igång och vi ser stor potential att tillsammans driva effektivisering och säker läkemedelshantering i nya marknader.

Fira 1 000-enhetsmilstolpen med oss – investerarkväll 12 juni

I samband med att vi passerat 1 000 aktiva enheter vill vi bjuda in till en investerarkväll i Stockholm – torsdagen den 12 juni.

Vi hoppas innerligt att så många aktieägare som möjligt tar chansen att komma, träffa oss i teamet personligen, ställa frågor och få en inblick i vår resa och framtidsvision. Det är ett utmärkt tillfälle att både mötas och få uppleva Dosell på plats.

Välkommen – vi ser fram emot att träffas! Anmäl dig här: <https://forms.office.com/e/8qHzwLu5S8>

Tack för ert förtroende – tillsammans formar vi framtidens läkemedelshantering

iZafe Group befinner sig i ett starkt kommersiellt momentum. Majs resultat bekräftar både riktningen och takten i vår utveckling. Vi stärker våra samarbeten, utökar vårt partnernätverk och

bygger vidare på en modell som nu bevisat både skalbarhet och effekt.

Tack för att du följer vår resa – och varmt välkommen till investerarkvällen torsdag den 12 juni.

Kontakter

Anders Segerström, Verkställande Direktör
Mail: 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
www.izafegroup.com
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

Bifogade bilder

Business Partners 6

Bifogade filer

Månadsbrev maj – passerar 1 000 enheter och växande strategiska samarbeten