

## MÅNADSBREV FEBRUARI

I en bransch som fortsätter kämpa med att rädda liv och hälsa under pandemin, fokuserar FRISQ på att tillsammans med våra pilotkunder skala och utveckla vår produkt, med sikte på att bidra till en mer rationellt organiserad, patientorienterad process som är applicerbar på hela vårdsektorn.

Jag vill gärna dela några av framgångarna under senaste månaden:

Pilotprojektet med Capio Orthopedic har fått en utmärkt start. Den första utvärderingen, endast tre veckor efter att projektet gick live, visar redan precis sådana konkreta effektivitetsvinster som kunden och vi eftersträvar, inklusive att undvika inställda operationer. Patienter och vårdpersonal ger tydligt positiv feedback på tjänsten.

Ytterligare ett bevis på vårt innovativa ledarskap är utnämningen av FRISQ till Digital Expertise Partner i [Gravitate Health](#), ett public-private partnership som finansieras av ett initiativ uppbackat av EU-kommissionen och leds av Oslo universitet i samarbete med Pfizer. Under februari blev det även klart att vi kommer att ta emot projektbidrag för att täcka vårt tidsbegränsade uppdrag i ett projekt som kommer att ge oss värdefull erfarenhet och ett expanderat nätverk.

Den kanske mest intressanta produktnyheten senaste månaden är en ny modul som möjliggör att information förmedlas automatiskt till vårdens nationella kvalitetsregister. Det innebär potential att spara in på en mycket utbredd administrativ syssla för vården.

När det gäller sälj och marknadsföring så har vi stärkt vårt budskap till potentiella kunder, patienter och allmänhet, med en ramberättelse som säkerställer att vår mission uppfattas på rätt sätt. FRISQ är en etisk investering i en framtida vård som skapar bättre vårdresultat genom att förvandla journalsystem till broar mellan vårdteam, läkare och patienter, baserat på best practice, moderna digitala vanor och motivationsstöd i varje led.

En ytterligare förstärkning till vår bearbetning av marknaden är en undersökning som visar att svenskar anser att vården blivit sämre de senaste åren, att den inte är tillräckligt tillgänglig och dessutom ojämlig – faktorer som ökar pressen på vårdens beslutsfattare. Samma undersökning visar att det finns en stark efterfrågan på bättre digitala verktyg för interaktionen med vården.

Det är också spännande att vara del av nyfikna och framåtutvecklade möten med möjliga pilotkunder i mitt hemland, Storbritannien. Som sagt, kortsiktig hantering av pandemins konsekvenser upptar självfallet och rättmätigt många beslutsfattares fokus just nu, men samtidigt finns en beslutsamhet att ta tillvara digitaliseringens möjligheter så fort som möjligt. Vår vision om bättre och mer rättvisa vårdresultat genom nya vårdprocesslösningar delas av våra potentiella kunder!

Slutligen hoppas jag att ni har möjlighet att njuta av vårens antågande. Tills nästa gång, ta hand om varandra!

George Thaw,  
CEO, FRISQ

## För ytterligare information:

---

George Thaw, VD, FRISQ  
investor@frisq.se

## Kort om FRISQ:

---

FRISQ är ett svenskt healthtechföretag som vill vara drivande i digitaliseringen av vårdplaner. Företagets lösning [FRISQ Care](#) är en mjukvarulösning som låter vården och patienter dela information genom samma plattform. Bland kunder återfinns Region Stockholm, Västra Götalandsregionen, Caphio och Ryggkirurgiskt Centrum.

FRISQ är sedan 2016 listat på Nasdaq First North - Stockholm under kortnamnet "FRISQ". FNCA Sweden AB är FRISQ:s Certified Adviser. Tel +46 (0) 8 528 00 399, [info@fnca.se](mailto:info@fnca.se)

FRISQ:s pressmeddelanden finns tillgängliga på [www.frisqholding.se](http://www.frisqholding.se)

## Bifogade filer

---

[Månadsbrev februari](#)