

MÅNADSBREV JUNI – STARK PIPELINE OCH FÖRBEREDELSE INFÖR EN INTENSIV HÖST

Juni har varit en månad där vi fortsatt bygga vidare på den ökade aktivitet vi har sett under våren. Samtidigt påverkar den kommande semesterperioden tempot i vissa beslut och implementationer. Vårt fokus har därför varit att driva på de affärer och uppstarter som kan stängas innan semestern, samtidigt som vi bygger struktur och kapacitet inför en intensiv höst.

Utvecklingen av aktiva Dosell-enheter var fortsatt positiv under juni, samtidigt som flera större processer nu befinner sig i planering, förberedelse och uppstart efter sommaren. Fokus ligger därför på att omvandla den starka pipeline som byggts upp under våren till konkreta implementationer och fler aktiva enheter under andra halvåret.

Sverige – stark pipeline inför Q3

I Sverige fortsätter ADDA-avtalet att skapa nya möjligheter och tydligare processer för kommuner som vill införa läkemedelsautomater i större skala. Under juni har vi fortsatt dialoger med flera kommuner som gjort sitt förarbete under våren och som nu planerar för avrop och uppstarter efter sommaren.

Vi har i dagsläget sex kommuner med planerad start under augusti och september. Utöver detta pågår dialoger med ytterligare tolv kommuner där avtalsförslag finns på bordet och där ambitionen är uppstart under Q3.

Samtidigt fortsätter flera kommuner att genomföra egna upphandlingar vid sidan av ADDA, vilket gör att vi fortsatt arbetar parallellt i flera olika processer. Vår bild är att marknaden nu mognar snabbt. Fler kommuner har gått från att vilja förstå vad en läkemedelsautomat är, till att aktivt planera för hur Dosell kan införas i verksamheten.

För att möta den ökade aktivitetsnivån har vi fortsatt stärka organisationen, bland annat genom rekrytering av en ny implementeringsspecialist med erfarenhet från nära vård och kommunal verksamhet. Det stärker vår förmåga att genomföra uppstarter med hög kvalitet och skapa trygghet hos både personal och brukare.

Nederländerna – pipeline, struktur och kommande leveranser

I Nederländerna fortsätter vi att bygga en starkare grund för uppskalning. Under våren har vi stärkt den lokala organisationen och infört bättre struktur för pipeline, kunduppföljning, planerade utrullningar och prioritering av affärsmöjligheter.

Vi ser en mycket tydlig potential på den nederländska marknaden. Flera vårdorganisationer är i aktiva dialoger om uppskalning, och arbetet handlar nu om att omvandla dessa möjligheter till planerade utrullningar, aktiva enheter och återkommande intäkter. Marknaden ställer höga krav på integrationer, support och anpassade implementeringsflöden, vilket gör struktur och rätt prioritering avgörande för att kunna skala effektivt.

Som tidigare kommunicerat har tillverkningen påverkats av försenade komponenter. Dessa väntas nu inkomma i början av juli, vilket gör att tillverkningen kan påbörjas under månaden. Målsättningen är att från augusti kunna börja leverera nya Dosell-enheter till kunder i Nederländerna som inväntar den uppdaterade versionen, i takt med att respektive organisation är redo för utrollning. Detta är en viktig pusselbit för att kunna växla upp i Nederländerna under andra halvåret.

Övriga marknader

I Norge fortsätter arbetet tillsammans med befintliga och potentiella partners. Vi ser ett fortsatt växande intresse för läkemedelsautomater och arbetar med att skapa rätt förutsättningar för kommande implementationer.

I Finland, Island och Spanien fortsätter arbetet tillsammans med våra partners. Även om vi inte har några större nyheter att kommunicera från dessa marknader denna månad, pågår viktiga dialoger och förberedelser som stärker våra möjligheter inför kommande perioder.

Produkt, drift och organisation

Under juni har vi fortsatt arbeta med produktförbättringar, integrationer, onboarding och driftstabilitet. I takt med att fler kunder och marknader tillkommer blir detta arbete allt viktigare. Vår ambition är att Dosell ska vara enkel att införa, trygg att använda och skalbar för både små och stora organisationer.

Vi använder också sommaren till att stärka våra interna processer. Det handlar bland annat om utbildningsmaterial, tydligare kundresor, bättre uppföljning och förbättrad struktur i försäljning och implementation. Detta är inte alltid det som syns mest utåt, men det är avgörande för att vi ska kunna växa snabbare och mer kontrollerat under hösten.

Paus för månadsbrevet under sommaren

Eftersom juli normalt är en lugnare period hos många kunder och partners tar månadsbrevet nu ett sommaruppehåll. Nästa månadsbrev publiceras i september och avser augusti månad. Som vanligt kommunicerar vi separat om det sker händelser som ska offentliggöras enligt gällande regelverk.

Framåt – fokus på uppstart, leverans och höstens tillväxt

Vi går in i sommaren med en starkare pipeline än tidigare, både i Sverige och Nederländerna. Samtidigt är det viktigt att vara tydliga med att mycket av denna pipeline nu ska omsättas i faktisk implementation under andra halvåret.

Prioriteringarna framåt är att:

- Genomföra planerade uppstarter i Sverige under augusti och september
- Fortsätta arbetet med avrop via ADDA
- Driva de pågående avtalsdialogerna mot beslut
- Påbörja leveranser av den nya produktionen till Nederländerna
- Fortsätta stärka organisationen och våra implementeringsprocesser
- Stötta våra partners på övriga marknader

Vi fortsätter arbeta långsiktigt och målmedvetet för att göra Dosell till en självklar del av framtidens läkemedelshantering.

Tack för att du följer vår resa. Vi önskar er en fin sommar.

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

Äldre Par Med Sitt Barnbarn**Bifogade filer**

Månadsbrev juni – stark pipeline och förberedelser inför en intensiv höst