

# Nyhetsbrev december: nya möjligheter för NOSA att accelerera bolagets tillväxt

Vi närmar oss jultider, men samtidigt är vi inne i den kanske mest intensiva perioden för bolaget på hela året. Det är mycket som händer på NOSA just nu!

## Utökat kapital

Först och främst måste vi återigen dela glädjen över att ha lyckats ta in 20 MSEK till bolaget genom de riktade emissionerna som genomfördes för en vecka sedan, båda villkorade bolagsstämmans efterföljande godkännande. I samband med den ena av de två emissionerna utgavs även teckningsoptioner som vid fullt utnyttjande kan tillföra bolaget ytterligare cirka 13 MSEK. Detta möjliggör för bolaget att erhålla ytterligare kapital, till en väsentligt högre kurs än emissionen. Detta skulle exempelvis kunna användas till att växa smell training ännu snabbare vid positiva studieresultat.

## Satning på slow release av läkemedel

Kapitalet från de riktade emissionerna skall användas för att ta vår nya innovation med arbetsnamnet "NOSA drug delivery", vidare i utvecklingsprocessen. Målet är att vidareutveckla teknologin i våra näspluggar så att vi även kan avge läkemedel via luktbulben, på samma sätt som vi idag gör med olika dofter. Fördelen med detta är att användaren både kan få en snabb effekt, samtidigt som vår produkt-teknologi möjliggör en slow release. Detta innebär att användaren kan få effekt både snabbt och över tid. Om vi lyckas med detta skulle det verkligen vara ett stort steg för läkekonsten och ett nytt, mer effektivt sätt att ge läkemedel.

Många läkemedel ges i dag i för höga doser, beroende på att leveransmetoden för läkemedlet inte är tillräckligt effektiv. Detta kan till exempel vara fallet vid leverans via sprutor, tabletter eller plåster, som alla ger effekt via blodet. Vid användande av denna leveransmetod filtreras i regel en stor del av läkemedlet bort av levern innan det ger önskad effekt. Med vår applikation är målsättningen att undvika blodbarriären och istället ge direktverkande effekt mot centrala nervsystemet. På så sätt avser vi åstadkomma en bättre effekt, både snabbare och under längre tid, med en lägre dos läkemedel. Dessutom vore en sådan lösning troligtvis både billigare och mindre skadlig för levern.

Vi har under hösten gjort produktionstester och tillskottet av kapital är tänkt att användas till att genomföra labb-tester för att kunna dra slutsatser samt göra justeringar och optimeringar av teknologin. Därefter är målet, förutsatt att positiva test-resultat uppnås, att genomföra en klinisk studie för att verifiera lösningen med oberoende institut. Tillskottet av kapital ska även användas till att utöka våra produktionskapabiliteter för att utöka produktionskapaciteten. Detta kommer även att gynna vår befintliga affär eftersom vi behöver öka kapaciteten för att kunna möta den ökade efterfrågan på våra befintliga produkter som vår snabba tillväxt resulterat i.

## En lyckad lansering av NOSA smell training

Vi är också stolta över en lyckad lansering av NOSA smell training och det faktum att vi

kunde tidigarelägga lanseringen över 4 månader. Det innebär förhoppningsvis att vi kan hjälpa de som drabbats av luktnefsättning redan under innevarande virussäsong och givet de negativa effekter som nedsatt luktförmåga ofta medför för den drabbade, så känns det fantastiskt bra! Mer information om produkten finns [här](#). Vi har fått ett otroligt fint mottagande av lanseringen; vi hade över tusen besökare i vår monter på Medica (mer om det nedan), flera journalister skrev fina reportage om lanseringen, t ex [Affärsvärlden](#), [Digital Hälsa](#) (låst artikel för icke-prenumeranter, se skärmdump) och [IT Hälsa](#). Konsumenter har även börjat beställa produkten från vår hemsida. I samband med lanseringen av NOSA smell training satte vi upp vår nya e-handel med uppdateringar som gör sidan mer optimerad, snabbare och mer användarvänlig. Utöver traditionellt PR-arbete för att få artiklar i relevant press om vår lansering, genomfördes även över 10 samarbeten med utvalda influencers på sociala medier som tillsammans generade över 1,5 miljoner i räckvidd, nästan 90 000 likes och 2000 delningar av vårt innehåll. När och om vi får positiva klinisk data från den studie som genomförs av Karolinska Institutet, kommer vi även att göra stora satsningar för att sälja in produkten mot apotek och vårdprofessionen. Studieresultaten förväntas komma i slutet av Q1 eller i början av Q2 2024.

### **Resultat från årets Medica**

En annan händelse som hållit oss ordentligt sysselsatta var årets Medica; en av världens största vårdmässor som ägde rum i Düsseldorf 13-16 November. Och vilken succé det blev! Vår monter var full av besökare stora tiden av mässdagarna och för att hantera intresset fick vi emellanåt organisera grupper med 15-20 besökare i varje grupp för att kunna berätta mer om vårt erbjudande och demonstrera våra produkter. Totalt hade vi över 2000 besökare i vår monter, över 300 möten med potentiella kunder och över 20 000 samplade produkter till såväl potentiella kunder som slutanvändare. Nu arbetar vi hårt med att försöka konvertera alla potentiella leads vi skapade till köpande kunder.

### **Satsningar i UK**

Slutligen: det är en otrolig känsla att få leverera på de milestones vi satt upp för året gällande exempelvis etablering på nya marknader. Vi arbetar även intensivt med att försöka utöka samarbetet med befintliga distributörer. Bunzl Healthcare i UK är ett sådant samarbete där vi vill se bättre utväxling. För några månader sedan gick vi därför över till ett exklusivt avtal med Mediq (bolaget som förvärvade Bunzl Healthcare). I förhandlingarna med Mediq enades vi om att de bland annat ska aktivera hela sin säljkår för att sälja våra produkter och att de även aktivt ska arbeta med att få oss listade på NHS så kallade frameworks för att underlätta för sjukhusen att själva beställa i större utsträckning. Vi håller tummarna och jobbar hårt för att se bra resultat av avtalet med Mediq de närmsta månaderna.

Nu kör vi full spurt sista veckorna på året och vi vill även passa på att önska er alla en riktig fin jul, ledighet och start på ett spännande 2024!

### För ytterligare information:

---

Adrian Liljefors, VD Nosa Plugs AB  
E-mail: [investor@nosaplugs.com](mailto:investor@nosaplugs.com)

### Kort om NOSA:

---

NOSA Plugs AB (publ) är ett svenskt medicintekniskt bolag som sedan 2023/03/16 är noterat på Nasdaq First North Growth Market under ticker "NOSA". FNCA Sweden AB är Certified Adviser.

NOSAs pressmeddelanden finns tillgängliga på <https://nosaplugs.com/sv/investerare/>

### Bifogade bilder

---

[Medica](#)  
[Medica](#)  
[Medica](#)  
[Digital Hälsa\\_startside](#)

### Bifogade filer

---

[Nyhetsbrev december: nya möjligheter för NOSA att accelerera bolagets tillväxt](#)