

## MÅNADSBREV OKTOBER – TILLVÄXT, INTEGRATION OCH INTERNATIONELL EXPANSION

Oktober har präglats av stark framdrift på flera fronter. Vi fortsätter växa i Sverige, integrerar vår verksamhet i Nederländerna, tar viktiga steg i Finland och inleder en banbrytande pilot i Spanien. Med ett tydligt fokus på kvalitet, partnerskap och exekvering går vi in i årets sista månader med goda förutsättningar att nå våra mål – och bygga vidare för 2026.

### **Sverige – växande kundbas, nya piloter och ökad synlighet**

Vi har nu över 20 svenska kommuner som använder eller testar Dosell – och intresset växer månad för månad.

Flera kommuner har under månaden signerat pilotprojekt som startar under november och december. Samtidigt ökar intresset från särskilda boenden (SÄBO), där Dosell ses som ett konkret stöd för att minska medicineringsavvikelser och stärka de boendes självständighet.

För att möta den ökade efterfrågan har vi rekryterat två nya säljare med fokus på kommunal och privat sektor. Deras uppgift blir att stötta införanden, följa upp leads och driva fortsatt expansion.

Även ADDA-upphandlingen – Sveriges första nationella ramavtal för läkemedelsautomater – är nu i slutfasen. Det uppskattade årliga avtalsvärdet om 200 MSEK visar att marknaden mognar och att Dosell ligger rätt positionerat inför 2026.

### **Holland – integration och fortsatt tillväxt**

Efter förvärvet av Thuisapparatuur Nederland B.V. har vi fokuserat på att fullt ut integrera verksamheten i koncernen. Teamet i Nederländerna har fortsatt tätt kundarbete, deltagit på mässor, lanserat en ny kund och ökat volymerna hos flera befintliga kunder. Samtidigt har vi påbörjat nya tekniska integrationer med vårdplattformar och jobbar med förbättrad paketering för att stärka användarupplevelsen ytterligare.

Dosell är idag i drift hos över 30 vårdorganisationer i Nederländerna – Europas mest mogna marknad för läkemedelsautomater. Men även här är tillväxtpotentialen stor: över 600 000 personer får sina läkemedel via dospåsar, medan endast cirka 17 000 läkemedelsautomater är i drift. Vår lösning, som har utvecklats i denna komplexa miljö, har blivit både tekniskt avancerad och extremt användarvänlig – och vi är väl positionerade för att leda nästa fas av marknadens utveckling.

### **Finland – starkt intresse och teknisk färdigställning**

Tillsammans med vår partner AddSecure har vi nu färdigställt allt förarbete inför lansering mot befintliga kunder. Det inkluderar integration mot den ledande vårdplattformen UMO/Enovation, utbildningsmaterial, systemflöden och pilottestning.

Intresset från såväl privata vårdgivare som välfärdsområden är mycket stort – Dosell uppfattas

som ett konkret och efterfrågat stöd för att öka följsamhet, minska avvikelser och frigöra tid i vården.

Nästa vecka medverkar vi tillsammans med AddSecure på Finlands största mässa inom hemsjukvård och serviceboende – KOPA 2025 – vilket stärker vår närvaro och möjliggör fler viktiga kunddialoger.

### **Spanien – apotekslansering med Ti Medi**

I Spanien tar vi nu nästa steg tillsammans med vår partner Ti Medi. De samarbetar med över 1 600 apotek som når mer än 200 000 patienter med dosförpackade läkemedel.

I november lanserar vi en första pilot med ca 10 apotek där Dosell kommer att finnas fysiskt på plats i butik. Konsumenten kommer enkelt kunna ta med sig Dosell hem och själv registrera sitt abonnemang digitalt. Satsningen förstärks under Black Friday och julhandeln, med målet att etablera ett nytt, tryggt och lättillgängligt alternativ för läkemedelshantering i hemmet.

Konceptet läkemedelsautomat är nytt i Spanien, men med Ti Medi som partner har vi en stark lokal förankring och rätt kanaler för att nå både patienter och anhöriga.

De har även börjat sprida konceptet vidare till sina verksamheter i Portugal och Frankrike, där Dosell nu introduceras via mässor och lokala initiativ. Nästa steg blir Italien, där de planerar en liknande etablering.

### **Ekonomi och prognos – enligt plan**

Vår finansiella utveckling under Q3 visar att vi har byggt en stabil och skalbar affärsmodell baserad på återkommande intäkter. Vid starten av Q4:a uppgick vår ARR till cirka 7 MSEK – en fyrdubbling sedan årets början – och vi ligger väl i linje med vår prognos om att nå 10 MSEK i ARR under Q4. Det nyligen förvärvade bolaget i Nederländerna hade en nettoomsättning om cirka 1 MSEK under Q3, vilket inte är konsoliderat men kommer att bidra från och med Q4.

Samtidigt har vi förbättrat vår kostnadsstruktur, stärkt kassaflödet och skapat bättre förutsättningar för långsiktig lönsam tillväxt. Rörelseresultatet (EBITDA) förbättrades tydligt jämfört med samma period föregående år, trots lägre omsättning, vilket visar på högre effektivitet i verksamheten.

### **Framåt – fokusområden inför årets slut**

Vi går nu in i årets mest intensiva period. Under november och december ligger fokus på:

- Slutförande och inlämning i ADDA-upphandlingen (deadline 10 november)
- Uppstart av ytterligare kommuner i Sverige
- Utökad bearbetning av särskilt boende (SÄBO) och breddning mot den privata vårdsektorn i Sverige
- Nya visningar och pilotsamtal med kommuner
- Integration och samordning av verksamheten i Holland
- Lansering och utvärdering av apotekspiloten i Spanien
- Fortsatt dialog med nya potentiella partners i Europa

### Tack för ert förtroende – vi bygger framtidens läkemedelshantering

Vi är fortfarande ett litet team – men ett extremt dedikerat sådant. Med ett starkare erbjudande, växande återkommande intäkter och en snabbare internationell expansion går vi nu in i 2026 med rätt förutsättningar att fortsätta leverera – både på marknaden och mot våra mål.

Tack för att du följer vår resa.

Vi är bara i början.

### 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**

---

**GettyImages 621577730 Medium**

**Bifogade filer**

---

**Månadsbrev oktober – Tillväxt, integration och internationell expansion**