

iZafe Group: VD-kommentar Q3 2024

Den 6:e november kommenterade Analysguiden iZafes rapport för det tredje kvartalet. I kort var det en solid rapport där nettoomsättningen växte efter ett svagare Q2. Den ökade omsättningen förklaras av att en större leverans genomfördes under kvartalet. Rörelseförlusten minskade till 4,1 mkr (5,0).

iZafe har genomfört sina första större leveranser, vilket lägger en bra grund för 2025. Analysguiden frågade bolagets VD Anders Segerström om dem är nöjda med utvecklingen.

”Våra första större leveranser har gått över förväntan, och vi ser mycket positiva resultat med vår nya produktionspartner, som har visat sig vara både effektiv och pålitlig.”

Vidare uppger bolaget att man har lagt stor vikt vid att säkerställa leveranssäkerhet genom robusta processer. ”Samtidigt arbetar vi kontinuerligt med att identifiera förbättringsområden för att ytterligare öka effektiviteten och säkerställa att vår höga kvalitetsstandard bibehålls.” uppger bolagets VD.

Efter kvartalets slut säkrade iZafe ytterligare en order från deras nederländska partner TCCN. Ordern omfattar leveranser av 1 000 Dosell-enheter, varav 750 kommer levereras under Q4. I och med beställningen behåller TCCN exklusivitet för försäljning av Dosell på nederländska marknaden. Vilket indikerar att bolaget är nöjda med produkten. Ordervärdet uppgår till 3 mkr och därefter erhåller iZafe återkommande intäkter. Ordern fanns inom ramarna för Analysguiden prognos och vid full implementering uppskattar vi att licensintäkterna från ordern uppgår till 4,8 mkr per år.

Härnäst väntas leverans inom ramen för avtalet med Västra Götalandsregionen (VGR). ”Vad gäller VGR är det en offentlig upphandling och inte ett exklusivitetsavtal. Implementeringen i VGR går framåt, men tempot är något långsammare än önskat. Det beror på att kommuner gradvis implementerar Dosell och att vårdpersonal, såsom läkare och sjuksköterskor, behöver utbildas och informeras om detta helt nya hjälpmedel.” Uppger Segerström.

Vidare uppger man att det inte finns några hinder för att iZafe ska leverera enligt plan.

Allt sammantaget tyder mycket på att iZafe kliver in i en intensiv lanseringsperiod. Det är resurskrävande och på frågan om bolaget har tillräckliga medel för att leverera på tillväxtagendan uppger man att det är en spännande fas med hög potential.

”Vi ser detta som en naturlig del av vår utveckling och har vidtagit åtgärder för att balansera tillväxtens krav med våra finansiella resurser... När det gäller extern finansiering ser vi det som en möjlig strategi vid behov, särskilt om det kan accelerera vår tillväxtresa.” Uppger VD Segerström.

Analysguidens motiverade värde sätts mellan 0,27 – 0,35 kronor. iZafe släpper sin rapport för det fjärde kvartalet den 14 februari 2025.

[Läs den fullständiga analysen](#)

Om oss

Detta är ett pressmeddelande från Analysguiden – Aktiespararnas uppdragsanalysverksamhet.

Läs mer här: <https://www.aktiespararna.se/analysguiden>

Bifogade filer

[iZafe Group: VD-kommentar Q3 2024](#)