

## VERKSAMHETSUPPDATERING FRÅN FRISQ

Under andra kvartalet har FRISQs utvecklingsteam fortsatt arbetet att förbättra vår plattformens prestanda och skalbarhet. Framgångarna med detta arbete syns i den nyligen tillkännagivna affären med Capio Äldre och Mobil Vård, det ökade intresset för ett erbjudande fokuserat mot läkemedelsbolag och en initial dragningskraft i Storbritannien (se nedan).

Funktionellt sett, möjliggör plattformen nu att patientrapporterade data används, givet uttryckligt godkännande, i klinisk miljö. Hanteringen av data har, särskilt ur ett tidsperspektiv, blivit avsevärt bättre anpassat för avancerad analys. Dessutom har plattformen utökats med en tjänst för att kunna ge tredje part (såsom externa register) tillgång till relevanta analysdata som samlas in som en del av behandlingsprocesserna. Detta är ett mycket viktigt steg för att bidra med kunskap och insikter till kliniker, medicinsk personal och forskare.

Som nämnts vid vår senaste investerarpresentation den 20 maj har vi utvecklat verksamheten i Storbritannien, en betydande marknad inte bara i sig själv utan också globalt. Vi samarbetar aktivt med ett antal av de nyligen bildade Integrated Clinical Systems (ICS). Dessa ICS är vanligtvis enheter på 1M+ patienter med budgetar överstigande 1 miljard pund. Vi arbetar med ett antal förgrundsfigurer inom NHS för att etablera FRISQ i dessa primärvårdssammanhang, inklusive Sir David Haslam, som pratade vid vårt evenemang. På samma sätt har vi ett antal potentiella nationella NHS-program inom KOL, mental hälsa och lång-Covid som vi för närvarande samtalar med på hög nivå. För att kunna leverera på detta har vi lagt mycket tid på att bygga FRISQ-teamets slagstyrka med talanger inom Go to Market, projektledarskap och specifik kanalkännedom.

Slutligen fortsätter utvecklingen på den svenska marknaden att vara mycket lovande, vilket vi har visat med den senaste tidens ökade kommersiella dragkraft som i sin tur har skapat ökat intresse från både offentlig och privat vårdsektor. Stockholmsregionens upphandlingsstrategi har klarnat. Baserat på vad vi har åstadkommit tidigare känner vi oss väl positionerade för att arbeta direkt och i partnerskap med de kommande upphandlingarna efterhand som de tar form.

George Thaw, VD FRISQ

**För ytterligare information:**

---

George Thaw, VD, FRISQ  
investor@frisq.se

## Kort om FRISQ:

---

FRISQ är ett healthtech-företag baserat på övertygelsen att kvaliteten i vården inte ska avgöras av förmågan att navigera i komplexa system och den konstanta utvecklingen av behandlingsmetoder. Mjukvaran FRISQ Care möjliggör säker informationsdelning mellan vårdteam, läkare och patient 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

---

[Verksamhetsuppdatering från FRISQ](#)