



Pressmeddelande

Stockholm, 5 november 2019

Operationell uppdatering

Årets tre första kvartal har varit några av de mest produktiva hittills och öppnat upp för samarbetsmöjligheter med några av världens största aktörer. Dessutom har FRISQ:s värdeproposition att förbättra ett produktivt samarbete mellan vårdpersonal och patient kunnat påvisas i de första mätbara analyserna av bolagets mjukvara, FRISQ Care. Det ökade intresset för samarbete har inneburit en tillfällig förändring i allokeringen av resurser där försäljning till mindre, enskilda aktörer prioriterats ned. Detta innebär att FRISQ väljer att senarelägga prognosen för break-even för den svenska verksamheten. Det långsiktiga målet förblir opåverkat.

Med denna operationella uppdatering vill vi kort beskriva bolagets operationella status och för nya intressenter och samarbetspartners redogöra för centrala händelser och strategiska justeringar som skett under året. Utåt sett har vi under året haft en lägre intensitet i vår kommunikation, en naturlig konsekvens av hög intern aktivitet med pågående implementeringar, nyckelsamarbeten, stort säljfokus och kontinuerlig anpassning av vår programvara.

Analysen visar på kraftigt ökat patientengagemang med FRISQ Care

Under året har FRISQ haft möjlighet att genomföra de första mätbara analyserna av FRISQ Care, resultaten är ännu preliminära men har i de mätningar som hittills har genomförts varit mycket positiva. Analysen, som omfattar ca 10 000 interaktioner mellan patient och vård hos tre vårdenheter som implementerat FRISQ Care i verksamheten, indikerar att vår produkt resulterar i ett högre patientengagemang än andra relevanta vårdverktyg som vi har kunnat identifiera. Resultat har lett till att ett antal större aktörer på allvar fått upp ögonen för FRISQ, vilket medfört att vi nu blivit inbjudna att delta i ett flertal större projekt där interaktiv patientinvolvering i leveransen av standardiserade vårdprocesser är av avgörande betydelse.

Det bör noteras att det i dagsläget finns begränsat med standardiserade eller digitaliserade sätt att mäta, följa upp och utvärdera patientens engagemang i sin egen vård. I våra mätningar har vi därför definierat patientengagemang som antal utförda aktiviteter av den totala mängd aktiviteter som en patient enligt vårdprocessen från vårdgivaren borde göra. Ett mycket viktigt mått för hälsotillståndet hos kroniskt sjuka patienter.

Värdeskapande standardprodukt

Det tredje kvartalet har även varit det första där FRISQ aktivt kunnat följa, utvärdera och sälja vår standardiserade produkt FRISQ Care, ett plug-and-play-erbjudande utformat som en licensprodukt med månatliga betalningar. Säljarna har därför sedan sommaren kunnat upparbeta en stadigt ökande portfölj av potentiella kunder. Utöver resultaten från patientengagemangsanalyserna kan vi även konstatera att de kommersiella kontrakt som FRISQ redan har ingått med den standardiserade produkten är uppskattade hos vårdpersonalen.

Samtidigt har de nya prioriterade samarbetsmöjligheterna med flera av världens största aktörer inneburit en tillfälligt förändrad allokering av resurser i den existerande organisationen. Detta då vi har valt att omfördela arbetsuppgifter internt och samtidigt göra en del kompetensväxlingar bland



Pressmeddelande

Stockholm, 5 november 2019

projektkonsulter för att möta den nya situationen. Även om detta innebär en förbättrad positionering för bolaget har det påverkat fokus på mindre projekt med förväntade intäcksströmmar i närtid negativt. Något som medför att bolaget väljer att senarelägga prognosen för break-even för den svenska verksamheten från det tidigare kommunicerade tidpunkten, vid utgången av 2019.

Bolaget står fast vid sitt långsiktiga mål om en nettoomsättning om 225 MSEK i Norden år 2022, men väljer av kommersiella skäl att i dagsläget frångå att offentliggöra en uttalad tidpunkt för att nå break-even.

Sammanfattningsvis

Frisq arbetar i dagsläget fokuserat vidare med tidigare kommunicerade huvudpunkter:

Showcase Sverige

FRISQ har stärkt sin ställning bland svenska vårdaktörer, journalsystem och vårdinformationsleverantörer ytterligare vilket öppnat dörren för större möjligheter tidigare än prognostiserat. Det innebär viss tidsförskjutning i att nå break-even i den svenska verksamheten, men utökar den framtida lönsamhetsbasen.

Global närvaro

Diskussionerna med vårdgivare i USA fortsätter som förväntat och enligt ursprunglig plan.

Vår unika produkt

Bolaget kan nu erbjuda vården en standardiserad integrerad produkt med unik funktionalitet. Produkten utvecklas kontinuerligt för att stärka sin relevans och möta vårdens framtida behov att med stort patientengagemang breddinföra ett strukturerat arbetssätt för standardiserade vårdprocesser för ett stort antal sjukdomstillstånd.

För ytterligare information:

Martin Irding, VD FRISQ
Tel: +46 (0)8 120 131 21
martin.irding@frisq.se

Kort om FRISQ:

Healthtech-bolaget FRISQ utvecklar globalt skalbara digitala verktyg för interaktivkommunikation mellan de olika aktörerna i vårdkedjan.

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

FRISQ:s pressmeddelanden finns tillgängliga på www.frisqholding.se