

Vinner viktig order på holländska marknaden

Ingår exklusivt samarbetsavtal med IVE Ventures

Den 27:e februari aviserade iZafe att de tecknat ett exklusivt samarbetsavtal med nederländska IVE Ventures (IVE). Startskottet för samarbetet är att IVE genomfört en beställning på 1000st Doseller, vilket är garanterade intäkter för iZafe. För beställningen erhålls en engångsintäkt för hårdvaran samt löpande licensintäkter, vilket vi uppskattar ger totala intäkter om 4,5-5,0 mkr för 2023. Blickar vi till hela ordervärdet, vid 16 mkr, baseras det på ovan nämnda 1000 enheter som redan är klart samt att IVE under nästkommande två år förbundit sig att köpa minst 1000st Doseller per år för att behålla sin exklusivitet på den nederländska marknaden. Således bygger värdet vid 16 mkr på att lanseringen blir framgångsrik och att IVE väljer att fortsätta samarbetet. Å andra sidan ska det inte uteslutas att ett potentiellt ordervärde blir ännu större om IVE utökar sin beställning. Oavsett är det en mycket positiv nyhet och vi finner de glädjande att Europa-expansionen tagit fart redan i början av detta år.

Spelare med passande erfarenhet

Holländska IVE grundades under 2014 och tillhandahåller ett brett utbud av uppkopplade hälso tjänster. Inom koncernen återfinns bland annat dotterbolaget ICE Alarm som erbjuder ett nödalarm sammankopplat till ett servicecenter med medicinsk expertis. IVE har kontor i Nederländerna samt Spanien och har erfarenhet från att sälja digitala produkter till sjukvården sedan grundandet. Lanseringsdatumet är planerat till Q2-23 och vi räknar med att det tar 6-9 månader för att rulla ut de första 1000 Dosellerna på marknaden. I vår initieringsanalys berörde vi att marknaden för läkemedelsrobotar är högintressant i Nederländerna, vilket beror på att konceptet är betydligt mer implementerat än exempelvis i Sverige. Marknadsledaren är det nederländska bolaget Medido. I början av februari köptes Medido upp av finska konkurrenten Evondos som har riskkapital i ryggen och en stor säljorganisation. Att IVE väljer att distribuera Dosell skänker validitet till produkten och vi tror fördelarna framför allt syns i produktens relativt enkla implementation samt en lägre prissättning.

Dörrar öppnas till "dospåsarnas mecka"

Analysguiden är klart positiva till samarbetet och de öppnar upp dörren för ett potentiellt genomslag i Nederländerna, av ledningen kallad "dospåsarnas mecka". Analysguidens tolkning är att den initiala beställningen (1000st Doseller) motsvarar ett försäljningsvärde kring 4,5-5,0 mkr för 2023 och därefter ~5 mkr årligen. Sett i relation till våra omsättningsprognoser för 2023 vid 8 mkr har iZafe således goda möjligheter att överträffa dessa. Under 2024-25 kan ytterligare intäkter om minst ~10-11 mkr realiseras om IVE ska kunna behålla sin marknadsexklusivitet. Nyheten är även en positiv ur ett finansieringsperspektiv eftersom marknadsreaktion förde aktien över lösenkursen för teckningsoptionerna (TO13B) som går till lösen den 8 mars.

iZafe Group

Snabbkommentar

Datum 28 februari 2023
Analytiker Erik Pilbackes

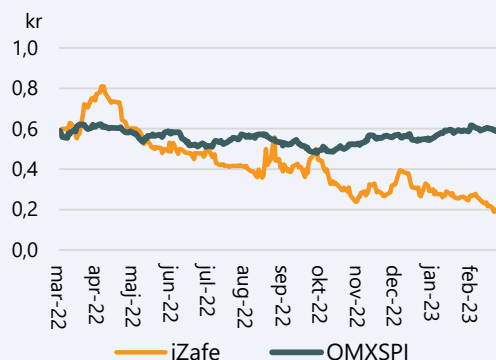
Basfakta

Bransch Medicinteknik
Styrelseordförande Björn Rosengren
Vd Anders Segerström
Noteringsår 2011 (Namnbyte från MediRätt)
Listning First North Stockholm
Ticker IZAFE B
Aktiekurs 0,21 SEK
Antal aktier, milj. 153,8
Börsvärde, SEKm 32
*Nettoskuld, SEKm -1
Företagsvärde, SEKm 31
Webbplats www.izafe.se

Initieringsanalys

*Exklusive leasing

Kursutveckling senaste året



Källa: Refinitiv

Investeringstes

Ung och omogen marknad med hög tillväxtpotential

Enligt eHälsomyndigheten intar idag omkring 280 000 svenskar sin medicin på dospåse. En bråkdel av dessa, ungefär 2-3000 patienter, uppskattar vi idag har en läkemedelsrobot. Konceptet förefaller relativt välkänt bland kommuner och omnämns även som en av flera rekommenderade väldfärdstekniker av Sveriges Kommuner och Regioner (SKR) för att Sverige år 2025 ska bli bäst på e-hälsa. Däremot är implementationen i tidig fas med låga beställningsvolymerna från kommunerna. Blickar vi till marknadsledaren Evondos vittnas dock om en hög efterfrågan under de senaste åren. Det i kombination med statliga drivkrafter, en åldrande befolkning som tar fler mediciner och uppenbara samhällsvinster för vård och omsorg bör driva användandet framåt. Adderar vi Norge och Finland så uppskattar iZafe att marknaden växer till omkring 500 000 dospåspatienter. Därtill har iZafe via ett samarbete med Remedio etablerat en marknadsnärvaro i Italien som på sikt kan bli en högintressant marknad.

Håller patienten i handen under hela resan

Innan förvärvet av Pilloxa var iZafe i mångt och mycket beroende av dospåsmarknaden och dess hitintills låga penetrationsgrad. Pilloxa, som utöver deras mjukvaruplattform, innehar en smart pillerbox medför dels ett minskat beroende av dospåsmarknaden, dels en större målgrupp samt en attraktiv möjlighet att följa med patienten på hela dess resa. Från starten i att patienten börjar med en dosett, likt en instegslösning, och följande övergång till dospåse när situationen kräver det. Tillhörande appar från iZafe samt Pilloxa möjliggör även för att samla in data kring följsamhet under hela perioden.

Spänner bågen efter transformativt förvärv

Pilloxa har utvecklat en mjukvaruplattform som syftar till att stödja patienter genom att tillgodose digitala lösningar (främst appar) under deras behandlingsresa. Det rör sig framför allt om lösningar kring bristande medicinering och uppföljning. Plattformen lanserades under fjolåret och målsättningen är att på sikt uppnå bruttomarginaler omkring 85 procent, vilket bör vara görbart givet att plattformen är färdigutvecklad (med undantag för uppdateringar) och skalbarheten hög när nya kunder tillkommer alternativt att befintliga kunder utökar sin tjänst. Pilloxa riktar sig främst emot små/medelstora läkemedelsbolag som ett patientstöd för att säkerställa följsamheten i deras kliniska forskningsprogram. Utöver att fler intäktsben adderas samt realiserade kostnadssynergier kan korsförsäljning mellan iZafes och Pilloxas befintliga kunder stärka tillväxten framåt.

Risker

Obevisad affärsmodell

Försäljningen av Dosell inleddes under sent 2019 men tampades av brister med produkten, vilket påverkade lanseringen negativt. Huruvida försäljningen hade sett ut med en mer framgångsrik lansering är förstås omöjligt att svara på. Däremot går de att konstatera att ingen större försäljning hitintills genererats. Stor press framåt ligger därför på intäktsgenereringen från Dosell 2.0 och att bolaget kan visa på att affärsmodellen är gångbar.

Negativa kassaflöden och finansieringsrisk

Vid utgången av fjärde kvartalet 2022 uppgick kassan till 1,7 miljoner kronor. Sett till de fyra senaste kvartalen uppgick de fria kassaflödet (löpande – investeringar) i snitt till 6,0 miljoner kronor. Q4:an visade en liknande kassaförbrukning och kassan bör således vara tömd nu. Bolaget har utestående teckningsoptioner, TO13B, som i bästa fall vid full teckningsgrad kan generera 35,6 miljoner kronor till kassan före kostnader. Om teckningsoptionerna inte går till lösen behöver bolaget ta fram en ny finansieringslösning, snabbt. En lägre teckningsgrad samt lösenkurs kan även innebära att likviderna inte tar bolaget till positivt kassaflöde. Ett sådant utfall kräver då ytterligare kapitalinjectioner och efterföljande åtaganden för investerare.

Mycket tuff konkurrent på den nordiska marknaden

Marknadsledaren i Norden, Evondos Oy, har läkemedelsrobotar implementerade i mer än 300 kommuner i Norden. Bolaget sysselsätter runt 150 personer, har ett stort riskkapitalbolag i ryggen samt ett inarbetat namn och varumärke på marknaden. Huruvida Dosell 2.0 står sig gentemot Evondos läkemedelsrobotar blir avgörande i upphandlingsprocesser och således försäljningsutvecklingen i Norden.

Disclaimer

Aktiespararna, www.aktiespararna.se, publicerar analyser om bolag som sammanställts med hjälp av källor som bedömts tillförlitliga. Aktiespararna kan dock inte garantera informationens riktighet. Ingenting som skrivs i analysen ska betraktas som en rekommendation eller uppmaning att investera i något finansiellt instrument. Åsikter och slutsatser som uttrycks i analysen är avsedd endast för mottagaren. Analysen är en så kallad Uppdragsanalys där det analyserade Bolaget tecknat ett avtal med Aktiespararna. Analyserna publiceras löpande under avtalsperioden och mot sedvanlig fast ersättning. Aktiespararna har i övrigt inget ekonomiskt intresse avseende det som är föremål för denna analys. Aktiespararna har rutiner för hantering av intressekonflikter, vilket säkerställer objektivitet och oberoende.

Innehållet får kopieras, reproduceras och distribueras. Aktiespararna kan dock inte hållas ansvariga för vare sig direkta eller indirekta skador som orsakats av beslut fattade på grundval av information i denna analys.

Investeringar i finansiella instrument ger möjligheter till värdestegringar och vinster. Alla sådana investeringar är också förenade med risker. Riskerna varierar mellan olika typer av finansiella instrument och kombinationer av dessa. Historisk avkastning ska inte betraktas som en indikation för framtida avkastning.

Analytikern Erik Pilbackes äger inte och får heller inte äga aktier i det analyserade bolaget.

Ansvarig analytiker:

Erik Pilbackes