

Lomma den 28 maj 2020

## MedicPen är redo att skifta från utvecklingsbolag till fokus på kommersialisering

Introduktion av MedicPens nya vd, Jan Andersson

Efter sex veckor som vd på MedicPen har jag skapat mig en tydlig bild av bolaget och vi är redo att skifta från utvecklingsbolag till fokus på kommersialisering. Jag tycker därför det är rätt tid att presentera mig själv och dela med mig av mina tankar om bolaget och vår inriktning de kommande 12 månaderna. Men allra först vill jag tacka för det trevliga välkomnande jag fått från många av våra aktieägare. Det är roligt att vara vd i ett bolag med engagerade och intresserade ägare.

Jag är civilekonom i botten med inriktning på marknadsföring. Min karriär började jag med försäljning inom förpacknings- och varvsindustri. Efter 10 år skiftade jag bana och gick över till strategisk marknadsföring och "product management". De senaste 10 åren har jag huvudsakligen arbetat på ledningsgruppnivå och inom medicinteknik (Gambro, Baxter & Arjo) plus några år inom tillverkningsindustri. Samtliga bolag jag har arbetat i har varit verksamma på en internationell marknad. Senast kommer jag från Arjo där jag hade rollen som EVP Segment and Product Marketing. Jag bor i Lomma sedan 17 år tillbaka med fru och två barn.

Jag accepterade rollen som vd för att MedicPen har ett starkt erbjudande inom medicindispensering, Medimi@Smart. Vår lösning för automatisk medicindispensering är utvecklad för att säkra, förenkla och effektiviserar läkemedelshantering för vårdtagare och personal. MedicPen tittar på hela kedjan, från läkare till att vårdtagaren tar medicinen i hemmet. Målsättningen är att förbättra livskvaliteten för vårdtagaren och samtidigt öka effektiviteten inom sjuk- och äldreomsorg. Viktigt för mig i mitt val av MedicPen var även de underliggande tillväxtfaktorerna: Det är sedan länge känt att bra och säker läkemedelshantering är viktigt\*. Vi vet även att världens befolkning blir allt äldre. Tittar man på den demografiska utvecklingen kommer antalet personer som är över 80 år i Europa minst dubblas de kommande 30 åren\*\*. Vi känner alla till kostnadstrycket inom sjukvården. Det krävs effektivisering för att vi skall kunna ta hand om sjuka och äldre på ett säkert och värdigt sätt. MedicPens lösning inom medicindispensering passar väldigt bra in för att möta de utmaningar sjuk- och äldreomsorgen står inför.

Tittar vi på de kommande 12 månaderna är MedicPen redo för att skifta från utvecklingsfokus till kommersialisering. Det finns två anledningar till detta:

- Vi har efter TIM-projektets avslut i Danmark skrivit ramavtal med samtliga 9 kommuner. Detta bekräftar värdet av vår lösning
- Vi har en skalbar och stabil lösning som är fullt kommersiell. Dokumenterat i TIM kommunernas slutrapport har vår lösning en leveranssäkerhet på 99,97 %\*\*\*

Med det team och samarbetspartners vi nu har på plats, är det därför fullt fokus på att öka försäljningen. För att åstadkomma detta arbetar vi på tre huvudområden framöver:

- Marknadsbearbetning. Danmark, Sverige och Norge är våra målmarknader de kommande 12 månaderna. Vi skall utnyttja vår position i Danmark och samarbetspartners i Sverige för att på ett strukturerat sätt bearbeta både offentliga och privata aktörer inom sjuk- och äldreomsorg

\*Dålig följsamhet och annan felaktig användning av läkemedel är orsak till: 8-10 procent av alla intagningar på sjukhus, 25 procent av alla intagningar av patienter över 65 år och 10-15 procent av de fall som vårdas på intensivvårdsavdelningar. Förvärrad sjukdom, som leder till sämre hälsa och livskvalitet. Källa: J Lars G Nilsson, Stiftelsen NEPI, Stockholm

\*\*World Population Ageing Report 2019, United Nations

\*\*\* Press Meddelande, Äldre- og Handicapforvaltningen, Aalborg Kommune, 27. januar 2020

- Förbättra vår marknadsföring och specifikt stärka den digitala delen. Detta för att bättre positionera oss mot alternativa lösningar inom dispensering och säkerställa att MedicPens erbjudande alltid är med i utvärderingen av lösningar för medicindispensering i de nordiska länderna
- Kortsiktigt fokusera på att förbättra nuvarande lösning ännu mer för att öka och bevisa kundvärdet

Tillsammans med styrelsen tittar vi även på en längre tidshorisont för bolaget, men huvudfokus de kommande 12 månader är att kommersialisera existerande portfölj inom våra målmarknader.

Även om Coronapandemin påverkar oss kortsiktigt, finns det inga signaler på minskat behov för vår lösning. Tvärt om. Med hjälp av vår lösning för medicindispensering kan man minska social interaktion med riskgrupper om det skulle behövas. Detta behov ser vi uppmärksammas alltmer i diskussioner runt vår lösning. Alltjämt kommer vi att fortsätta kommunicera runt våra huvudfördelar: ökad följsamhet, minskat svinn av läkemedel och ökad effektivitet inom sjuk- och äldrevård.

Jan Andersson  
VD MedicPen

För mer information kontakta  
MedicPen AB (publ), VD Jan Andersson, Zinkgatan 2, 234 35 Lomma, Sverige, mobil 0733-600166.

## Om MedicPen

MedicPen utvecklar, tillverkar och säljer helhetslösningar som underlättar för patienter att sköta sin medicinering. Produkterna bygger på MedicPens patenterade innovation om separat hantering av mediciner fram till doseringstillfället. Produkterna ligger i teknikens framkant och är utvecklade för integrering i IT-miljöer. Bolaget är noterat på Spotlight Stockmarket och har sitt säte i Lomma

\*Dålig följsamhet och annan felaktig användning av läkemedel är orsak till: 8-10 procent av alla intagningar på sjukhus, 25 procent av alla intagningar av patienter över 65 år och 10-15 procent av de fall som vårdas på intensivvårdsavdelningar. Förvärrad sjukdom, som leder till sämre hälsa och livskvalitet. Källa: J Lars G Nilsson, Stiftelsen NEPI, Stockholm

\*\*World Population Ageing Report 2019, United Nations

\*\*\* Press Meddelande, Ældre- og Handicapforvaltningen, Aalborg Kommune, 27. januari 2020