

Hoodin ingår strategisk partneravtal med Qmed Consulting avseende Medtech och Pharma

Hoodin AB ("Hoodin") meddelar idag att bolaget ingått ett partneravtal med danska Qmed Consulting A/S ("Qmed Consulting") avseende försäljning av Hoodins lösningar gentemot kunder inom Medtech och Pharma. Qmed Consulting är ett globalt företag inom rådgivning och samarbetar med de största bolagen inom Medtech och Pharma. Med globala räckvidd och verksamhet i Europa, Nordamerika, Asien samt Australien kommer Qmed Consulting ha möjlighet att erbjuda Hoodins Omni Observer-tjänst till en stor del av nuvarande och potentiella kunder. Avtalet med Qmed Consulting följer Hoodins strategi avseende etablerande av strategiska partners inom de branscher som Hoodin fokuserar på.

Marcus Emne, VD och grundare för Hoodin, kommenterar:

"Qmed Consulting är ett av de mest välrenommerade företagen inom strategiska rådgivning till företag inom Medtech och Pharma och därmed en väsentlig strategisk partner för oss. Förutom att de har global täckning med kunder över hela världen så ger detta partnerskap oss en kvittens gentemot marknaden att företag med den allra högsta nivån av kunskap och nivå på sitt erbjudande väljer Hoodin. Tillsammans med oss ser de ett stort värde i att erbjuda tjänster där Hoodin är en väsentlig komponent i leverans till kund. Initialt kommer vi i detta partnerskap att tillsammans fokusera på att Qmed Consulting ska nå ut till, samt implementera Omni Observer för Medtech till alla de företag inom branschen som inom kort måste efterfölja regelverket som träder i kraft under 2020.

I och med detta partneravtal uppskattar vi nu att vårt partnernätverk ger en total potential om ca 500 licenser över de kommande 12 månaderna. Vilket är en tillväxt som ligger i linje med våra ambitioner avseende att knyta till oss rätt partners med bra potential."

Mark O'Reilly, Director of Business Development, Qmed Consulting kommenterar:

"We are very excited and foresee good business opportunities that opens up due to the partnership with Hoodin. It is a very smart platform that will make our delivery to Medtech clients much more efficient and profitable."

Om Qmed Consulting

Qmed Consulting är en global full-service Contract Research Organization (CRO) med säte i Köpenhamn, Danmark. De tillhandahåller strategiska konsulttjänster i samband med godkännande av medicinsk utrustning samt kompetens inom klinisk angelägenhet, regulatoriska frågor, kvalitetshantering och kommersiell hälso- och sjukvård. www.qmed-consulting.com

För mer information om Hoodin, vänligen kontakta:

Marcus Emne, VD och grundare
Telefon: +46 76 – 147 22 73
E-post: info@hoodin.com

Detta är information som Hoodin AB är skyldigt att publicera enligt EU:s förordning om marknadsmissbruk. Informationen tillgängliggjordes för publicering genom ovanstående kontaktpersons agentur den 15:e april 2019.

Om Hoodin AB

Hoodin AB har utvecklat och säljer en unik tjänst (SaaS) som kan utföra bevakning och inhämtning av digital information. Tjänsten bevakar och hämtar digital information från de källor kunden anser mest relevanta och viktiga för dem. Den automatiska hanteringen gör att Hoodins kunder får full kontroll över den information som kontinuerligt skapas på internet, samtidigt som tjänsten medför stora arbetstids- och kostnadsbesparingar. Sedan starten har Hoodin åstadkommit en god tillväxt med betalande kunder, bland annat Bonnier Growth Media, Region Skåne och Riksbyggen.

Om Hoodins affärsmodell - Hoodins affärsmodell baseras på att partners och kunder betalar en månadslicens. Storleken på månadslicensen är variabel beroende på vilka funktioner som valts för det aktuella projektet samt hur många bevakningar och användarkonton som används. Betalning för licensen sker i förskott om tre månader och Hoodin gör en bedömning att varje projekt inbringar licensintäkter över tre år. En grundlicens har ett månadspris om minst 950kr.

Om Hoodins partnerprogram - Hoodin når slutkunder och nya användare genom ett nätverk av partners. En partner kan vara verksam inom en viss bransch eller tillhandahålla egen mjukvara där Hoodin ingår som del för

att automatisera bevakning och inhämtning av digital innehåll. I och med ingått partnerskap mellan Hoodin och partners, ges partner rätt att sälja och implementera Hoodin hos kund. Affärer med slutkund kan ske omgående efter att partnerskap ingåtts, men utbildning och certifiering av partners anställda sker i regel före de första affärerna registreras. Partners kan utveckla egna erbjudanden baserat på Hoodins plattform, allt från att de drifrar och sköter ett projekt åt slutkund, till att de bistår i utbildning och implementering av ett projekt.

www.hoodin.com