



Hoodin lanserar program med Qmed Consulting för cirka 1500 kunder

Hoodin AB meddelar idag att man under vecka 38 lanserar ett program för leverans av stora volymer rörande Omni Observer for Medtech till cirka 1500 kunder tillsammans med danska partnern Qmed Consulting.

"Detta program är ett stort genombrott för Hoodin och en fantastisk möjlighet att under de kommande 6 till 8 månaderna se en kraftigt ökande tillväxt med växande orderingång på licenser. Tillsammans med Qmed Consulting har Hoodin under sommaren arbetat med att ta fram en skraddarsytt program för att ta hand om en stor volym kunder under kort tid och på ett så kostnadseffektivt sätt som möjligt. Under vecka 38 startar vi med en första pilotgrupp med en första grupp företag. Qmed Consulting leder arbetet med att sälja in rätt lösning till respektive kund samt konfigurera varje kunds lösning.

De cirka 1500 kunderna är unika så tillväga att de är icke-europeiska Medtech företag och behöver snabbt och kostnadseffektivt lösa frågan om hur de ska nå upp till nya EU's krav* avseende Medtech-produkter som säljs inom EU. Qmed Consulting har fått i uppdrag att ta fram tjänster och ett program för att ta hand om dessa företag och jag ser fram emot att vi arbetar nära och fokuserat tillsammans med Qmed Consulting för att hjälpa alla dessa företag som har ett trängande behov att lösa. Vårt gemensamma erbjudande saknar motstycke avseende värde i relation till kostnad och därav vågar jag med tillförsikt var positiv till att vi ska få många av dessa cirka 1500 företag som kunder." **Marcus Emne, VD Hoodin.**

"Att partnerskapet med Hoodin skulle leda fram till något stort har vi alltid varit övertygade om och med detta speciella samarbete ser vi tydligt hur Hoodin tar hand om sina partners på ett professionellt sätt där de bistått oss med både teknisk expertis så väl som affärsutveckling. Det är vår yttersta förhoppning om att vi tillsammans skall vinna förtroende för leverans till så många som möjligt av dessa cirka 1500 medtech-företag och jag ser med stor förväntan fram på piloten av detta projekt" **Helene Quie, VD Qmed Consulting A/S**

* Den 26:e maj nästa år införs Medical Device Regulation 2020 inom EU. Regulationen sätter nya krav på hur företag som säljer medtech-produkter inom EU måste bevaka extern information rörande sina produkter. Detta kallas Post Market Surveillance och är en väsentligt komponent inom MDR2020.

För mer information om Hoodin, vänligen kontakta:

Marcus Emne, VD och grundare

Telefon: +46 79 – 33 57 658

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 16:e september 2019.



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

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 driftar och sköter ett projekt åt slutkund, till att de bistår i utbildning och implementering av ett projekt.

www.hoodin.com