



Hoodin och SMeDicC utökar partnerskapet och får tillgång till internationellt nätverk med över 100 regulatoriska konsulter

Hoodin AB (publ) och det schweiziska konsultbolaget SMeDicC GmbH utökar sitt partnerskap för att påskynda den internationella etableringen av Compliance Studio genom SMeDicCs befintliga nätverk med över 100 kvalificerade regulatoriska konsulter. Det nya kommersiella partnerprogrammet skapar förutsättningar för en skalbar distributionskanal med potential för återkommande abonnemangsintäkter, utan att Hoodin behöver bygga ut sin egen försäljningsorganisation i motsvarande omfattning.

SMeDicC har under flera år byggt upp ett internationellt nätverk av kvalificerade och granskade specialister inom Regulatory Affairs, Quality Management och närliggande områden. Nätverket, som fortsätter att växa, utgör en etablerad del av SMeDicCs affärsmodell och ger tillgång till life science-bolag på flera internationella marknader.

Det utökade partnerskapet bygger vidare på bolagens inledande kommersiella samarbete och introducerar ett strukturerat program där konsulterna kan erbjuda Compliance Studio tillsammans med regulatoriska tjänster som organiseras och levereras genom SMeDicC. Hoodin behåller den direkta abonnemangsrelationen med kunderna, medan SMeDicC ansvarar för konsultnätverket, de professionella tjänsterna och de kommersiella aktiviteterna.

Programmet omfattar en återkommande partnerersättning motsvarande cirka 25 procent av abonnemangsintäkterna som genereras genom nätverket.

Etablerat distributionsnätverk med betydande intäktspotential

Compliance Studio prissätts för närvarande till 25 euro per Regulatory Position och månad. Varje Regulatory Position kopplar en produkt eller ett företag till en specifik marknad och möjliggör strukturerad regulatorisk analys, kravhantering och kontinuerlig bevakning av regulatoriska förändringar.

Den kommersiella potentialen växer med antalet aktiva konsulter, deras betalande kunder och antalet Regulatory Positions som dessa kunder upprätthåller.

Som ett illustrativt scenario skulle 60 konsulter, vilket motsvarar en del av SMeDicCs befintliga nätverk, som vardera introducerar tre kunder med i genomsnitt 15 Regulatory Positions per kund, innebära följande potentiella abonnemangsvolym:

Nyckeltal	Illustrativt scenario
Aktiva konsulter	60
Betalande kunder	180
Regulatory Positions	2 700
Monthly Recurring Revenue (MRR)	67 500 euro
Annual Recurring Revenue (ARR)	810 000 euro

Scenariot illustrerar affärsmodellens skalbarhet utan att förutsätta att hela SMeDicCs befintliga nätverk aktiveras eller att nätverket fortsätter att växa. Beräkningarna är hypotetiska, baseras på nuvarande abonnemangspriser och avser abonnemangsintäkter före partnerersättning. De utgör inte kontrakterade volymer, faktisk ARR, försäljningsprognoser eller garanterade framtida intäkter.

”För ett bolag av vår storlek kan internationell tillväxt inte bygga på att vi kontinuerligt utökar vår egen försäljningsorganisation. Vi behöver skalbara distributionsmodeller som når kunder genom etablerade relationer och betrodd regulatorisk expertis. SMeDicC har redan byggt upp ett sådant nätverk. Partnerdrivna tillväxtmodeller har framgångsrikt etablerats av bolag som Fortnox och Veeva Systems, och vi tror att ett liknande arbetssätt kan bli en viktig drivkraft för Hoodins internationella expansion och återkommande intäkter”, säger Marcus Emne, vd för Hoodin AB.

”Under de senaste åren har vi byggt upp ett starkt internationellt nätverk av regulatoriska specialister som stödjer life science-bolag på olika marknader. Genom att kombinera denna expertis med Compliance Studio kan vi komplettera traditionell regulatorisk konsultverksamhet med kontinuerlig regulatorisk styrning och bevakning. Samtidigt skapar det nya möjligheter för fristående konsulter att utveckla långsiktiga kundrelationer och återkommande tjänsteaffärer. För SMeDicC är partnerskapet ett naturligt nästa steg i att förena regulatorisk expertis med teknik”, säger Tobias Winstel, Managing Director för SMeDicC.

Inledande aktivering och internationell expansion

Parterna avser att påbörja genomförandet omedelbart efter att det kommersiella avtalet har färdigställts. En första grupp om cirka tio konsulter kommer att genomgå utbildning och kvalificering i Compliance Studio.

Den första gruppen förväntas inleda kommersiella aktiviteter under fjärde kvartalet 2026. Därefter planeras en successiv aktivering av fler konsulter inom SMeDicCs nätverk under 2027, där tillväxten i återkommande abonnemangsintäkter är beroende av konsultaktivering och kundernas användning av plattformen.

Partnerskapet stödjer Hoodins övergripande strategi för internationell tillväxt genom att öka spridningen av Compliance Studio via etablerad regulatorisk expertis och partnernätverk, samtidigt som bolaget behåller en skalbar abonnemangsbaserad affärsmodell.

Om SMeDicC

SMeDicC GmbH är ett schweiziskt regulatoriskt konsultbolag specialiserat på medicintekniska produkter och in vitro-diagnostik. Bolaget har under flera år byggt upp ett växande globalt nätverk med över 100 kvalificerade och granskade regulatoriska konsulter. Affärsmodellen kombinerar specialistkompetens inom Regulatory Affairs, Quality Management, teknisk dokumentation och marknadstillträde med strukturerad leverans av konsulttjänster på internationella marknader.

För mer information vänligen kontakta:

Marcus Emne, verkställande direktör, Hoodin AB (publ)

Tfn: +46 79-335 76 58

E-post: marcus@hoodin.com

Hemsida: www.hoodin.com

Hoodin AB utvecklar Vertical AI-lösningar för life sciences med fokus på regulatorisk styrning. Bolaget bygger system som kombinerar strukturerad regulatorisk data med AI-baserad analys för att möjliggöra kontinuerlig och kontextbaserad hantering av regulatoriska krav på en global marknad.