



Pressmeddelande

Halmstad 2008-05-30

MedicPen tecknar avtal med Kinchard Consulting för försäljning i Sverige, och lanserar nu sin tablett-doserare även mot konsumenter

Nu släpps den första konsumentmodellen av den datoriserade tablett-doseraren MedicPen[®] mot utvalda kundsegment, såsom vissa patientgrupper.

Den internationella läkemedelsindustrin har årligen en intäktsförlust på 25-30 miljarder dollar på grund av att patienter inte tar sina tabletter enligt ordination enligt en sammanställning från Datamonitor.

Den datoriserade tablett-doseraren påminner patienten när det är dags att ta sin medicin och instruerar om ordinerad dos, vilket ökar följsamheten och säkerheten för patienter med långvariga medicinska behov.

I lanseringsprocessen är organisationen kring MedicPen[®] förstärkt med strategier och konsulter från bland annat Kinchard Consulting AB, som specialiserat sig på försäljning och marknadsföring inom läkemedelsindustrin.

– Vi vill säkerställa allt från distribution till mottagandet på marknaden innan vi släpper produkten bredare. Vår budget för detta segment enbart på den Svenska marknaden är en försäljning på 16 mkr de kommande tre åren i säger Cristian Hallin som är VD för MedicPen AB.

– Vi har en långsiktig strategi för att bygga varumärket MedicPen[®], lanseringen beräknas resultera i att vi uppfyller budgeten för de kommande tre åren. Vi prioriterar att etablera rätt kundreferenser för att nå de långsiktiga budgetmålen, säger Maria Wanén som är strateg och marknadskonsult om sitt uppdrag hos MedicPen AB.

MedicPen AB (publ) är noterat på AktieTorget sedan den 11 december 2006. Bolaget utvecklar patenterade produkter som underlättar för patienter att sköta sin mediciner. Bolagets produkter riktar sig främst mot tre olika marknader: Konsument-marknaden, Läkemedelsbranschen och Sjukvårdsmarknaden.

MedicPen AB

Frågor med anledning av ovanstående besvaras av:

Cristian Hallin, VD

Tel: 035-100 800

E-mail: cristian@medicpen.com

MedicPen AB (publ)

Storgatan 44, 302 43 Halmstad