



**Learning  
to<sup>++</sup> Sleep**

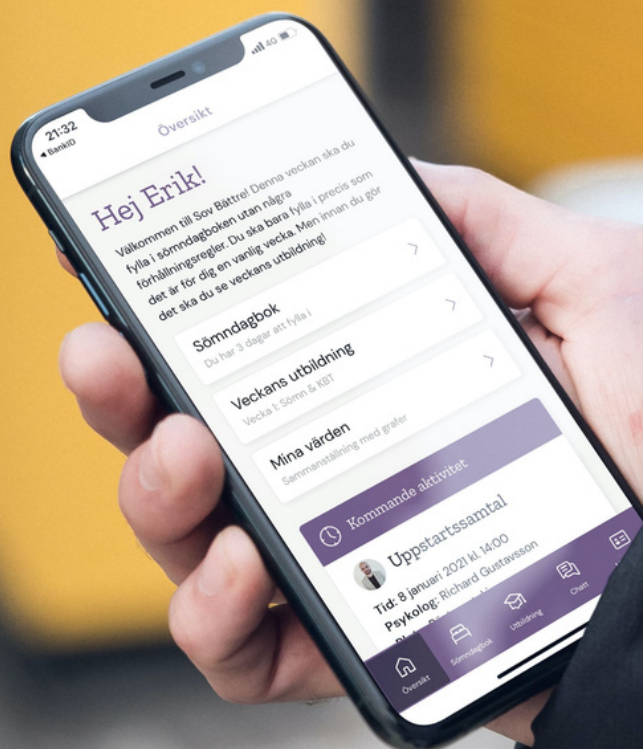
**KVARTALSRAPPORT  
LEARNING 2 SLEEP L2S AB**

---

**Q1 2022**

# Innehåll

Q1 i korthet.....	3
Om Learning 2 Sleep L2S AB.....	4
VD har ordet.....	6
Mål och strategi.....	8
Marknad.....	9
Tusentals nöjda patienter.....	10
Ägarförhållanden.....	12
Aktien.....	13
Finansiella rapporter.....	14



# Q1 2022 i korthet

- Nettoomsättning för perioden uppgick till 950 000
- EBITDA uppgick till - 3 701 000 sek
- Balansomslutningen uppgick till 13 105 000 sek

## Viktiga händelser under kvartalet

- Den 3 februari noterades bolaget på Nasdaq First North Growth Market och i samband med detta genomfördes en nyemission på totalt ca 11 MSEK
- Bolagets omsättning ökade med 100 procent relaterat till samma period 2021
- Antalet patientinteraktioner uppgick till 2 350 jämfört med 1 025 samma period 2021
- Ett koncept för elitidrottare inom lagsport har utvecklats i mars med första kund Sirius Fotboll i Uppsala

## Viktiga händelser efter kvartalets slut

- Bolaget förvärvar i början av maj Symbio Me AB som sysslar med tarmflora analys via ett digitalt verktyg och ett AI baserat back end
- I samband med förvärvet genomförs en riktad nyemission till ägarkretsen bakom Symbio Me på totalt 2.6 MSEK

## Finansiell sammanfattning

	Q1 2022	Q1 2021
Nettoomsättning	950	470
Resultat efter finansiella poster	- 4 736	- 2 272
Balansomslutning	13 105	15 873

# Om Learning 2 Sleep L2S AB

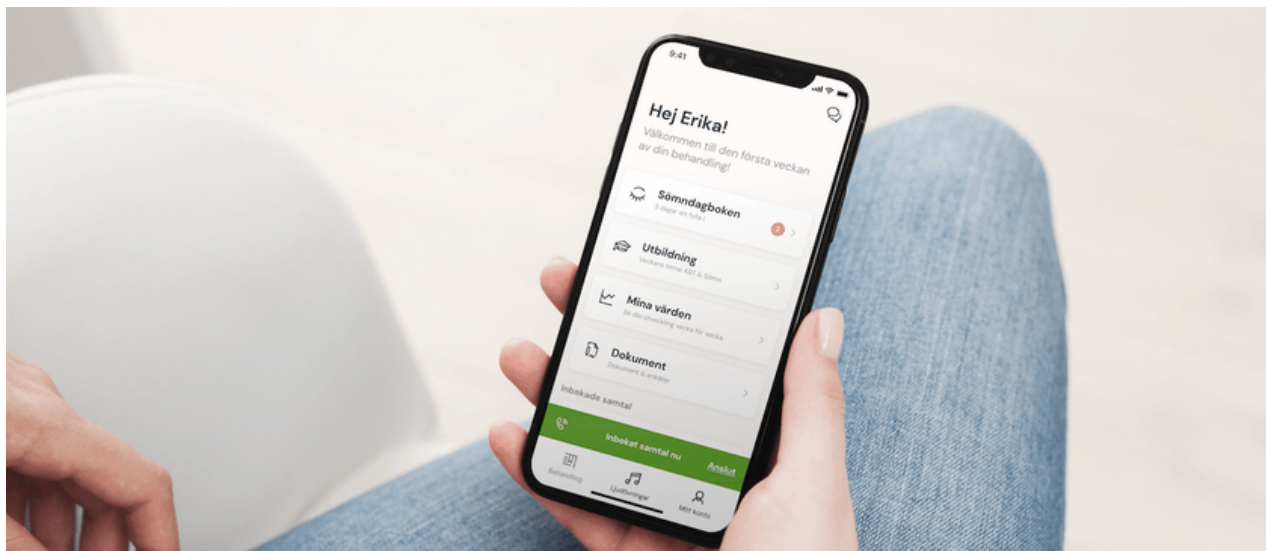
Learning to Sleep är en digital sömnmottagning som behandlar personer med allvarliga sömnproblem inklusive kronisk insomni via en digital plattform. Bolaget erbjuder en enkel, effektiv och platsoberoende KBT behandling där privatpersoner kan få snabb tillgång till psykologer för bedömning och behandling genom Learning to Sleeps mobilapplikation. Bolagets metod är världsledande och jämförelser med andra digitala aktörer eller traditionella behandlingsmetoder (inklusive läkemedel) visar att Bolaget har högre andel patienter med förbättrad sömnkvalitet.

## Mer än 10 år av forskning

Bolaget startade redan 2009 och 2012 inleddes ett samarbete med Pfizer läkemedel som resulterade i den kommersiella produkten Sov Bättre år 2015 som var en webbaserad version av den behandling Bolaget erbjuder idag. I samband med detta genomfördes en klinisk utvärdering som visade att 94 procent av de som genomgick behandlingen fick en säkerställd sömnförbättring. Bolaget lämnade samarbetet med Pfizer 2017 och har sedan dess vidareutvecklat både den tekniska plattformen och behandlingsmetoden, i egen regi.

## Digifysisk vård i världsklass

Bolagets tekniska plattform består av en mobilapplikation som används av patienten och ett back-end system där patienterna hanteras. Varje patient får en egen psykolog som följer patienten genom den fem veckor långa behandlingen och via backend systemet kan psykologen se patientens framsteg, genomföra videosamtal, boka besök samt föra journal. Patienten hanterar även betalningar via den mobila applikationen.



## **Skalbar SaaS modell**

Den tekniska plattformen är anpassad för att kunna säljas internationellt till större vårdgivare eller enskilda terapeuter som en renodlad SaaS (Software as a Service) lösning. Detta skapar möjligheter att i framtiden generera återkommande intäkter via prenumerationer

## **Del av den svenska vården**

Sedan 2018 har Bolaget kunnat erbjuda behandling till slutpatienten som en del av det svenska utomlänsersättningssystemet. Detta innebär att patienten enbart betalar normal patientavgift, övrig ersättning kommer från den offentligt finansierade vården. Bolaget anskaffar majoriteten av kunderna på egen hand – huvudsakligen via digital marknadsföring – men fler och fler upptäcker behandlingen via rekommendationer från sin läkare.



# VD har ordet

## Ökad omsättning och nya möjligheter

Kvartalet präglades av det intensiva arbetet med börsnoteringen i februari och efterföljande arbete med att säkerställa bl a finansiell information så att vi följer de regelverk som gäller. Vi har också påbörjat arbetet med att på allvar se över våra processer kring marknad och implementerat en ny plattform (Hubspot) för att effektivisera marknadsarbetet ytterligare. På den internationella arenan har vi påbörjat dialogen med nya partners, som vi kommer att kunna presentera längre fram.



Den operativa verksamheten i Sverige har också fortsatt utvecklas enligt plan. Vår ambition är ju att ha en strukturerad omsättningsökning per kvartal i relation till föregående år och glädjande nog så lyckades vi dubbla omsättningen under första kvartalet i relation till Q1 2021. Detta trots att perioden präglats av kraftig oro i omvärlden, vilket har resulterat i större utmaningar i kundanskaffningsprocessen. Från den första april höjdes också patientavgiften i Region Stockholm från 100 till 250 kronor, vilket tillfälligt har påverkat inflödet negativt i verksamheten framför allt i mars och april. Vi såg en liknande utveckling i samband med pandemistarten, där vi efter en mindre nedgång åter såg stigande inflöden och vi kan till vår glädje konstatera att tendensen är densamma nu. Det visar att behovet av vår behandling är stort och att priskänsligheten på marknaden inte är stor.

**"Jag blir både stolt och glad varje gång jag får ett mejl från någon av de patienter vi hjälpt, en extra bonus för mig som VD."**

## Utmaningar men också möjligheter

Trots kraftig oro i omvärlden, förändringar i ersättningsmodellen (höjd patientavgift) samt en stökig aktiemarknad så lyckades Learning to Sleep både stänga emissionen och fördubbla omsättningen relativt 2021. Detta skapar i sin tur också möjligheter, där vi under kvartalet utvecklade nya koncept mot elitidrottare och företagsmarknaden. Under kvartalet har vi också förstärkt teamet med resurser inom sälj- och marknad för att kunna fullfölja de ambitioner vi hade inför året och som kommunicerades i samband med noteringen. Vi har ännu inte sett effekten av dessa investeringar i marknadsföring och personal.

Under kvartalet hade bolaget även en relativt stor kostnads massa kopplad till noteringen på marknadsplatsen samt emissionen. Framförallt fick vi – pga den oroliga börser i början av året – lägga betydligt mer resurser på marknadsföring av vår IPO än vad vi från början hade räknat med vilket resulterat i kostnader av engångskaraktär – uppskattningsvis ca 1 MSEK – i början av året. Detta har tyngt bolagets resultat i början av 2022.

## Ledande inom digital hälsa

Learning to sleep har arbetat med digital hälsa sedan början av 2010, vilket är längre än de flesta andra aktörer på marknaden. Detta har också skapat en möjlighet för oss att börja bygga en framtida plattform inom området digital hälsa och första steget mot detta var förvärvet av Symbio Me som skedde efter kvartalets slut. Många av våra patienter lider inte bara av sömnproblem utan har även andra åkommor, där magproblem är en av dessa. Vi ser starka synergier mellan bolagen och framför allt en möjlighet att via vår tekniska plattform och kunskap inom området kunna skala upp Symbio Me och skapa ett positivt tillskott.

Vi ser också möjligheter till ytterligare framtida förvärv av andra verksamheter inom området digital hälsa och specifikt mental hälsa. Vi vet att marknaden för digital hälsa och DtX (Digital Therapeutics) produkter växer kraftigt och genom denna strategi vill vi bli en framtida spelare att räkna med.

I vår verktygslåda har vi också möjligheten att erbjuda marknaden vår lösning som en s.k "white label" lösning, vilket vi ser stort intresse för framför allt på den internationella marknaden. Vi fortsätter vårt arbete med internationalisering och ser fram emot intressanta kommande samarbeten.

Jag ser som VD fram emot det kommande kvartalet med tillförsikt, speciellt som jag vet att jag har ett dedikerat team bakom mig som arbetar hårt varje dag för att ta verksamheten framåt.

Micael Gustafsson

VD

Learning2Sleep L2S AB (publ)

# Mål och strategi

Learning to Sleep behandlar personer med sömnproblem via en evidensbaserad digital plattform, med stöd av psykologer under behandlingsperioden. Vår målsättning är att bli den ledande aktören inom området sömnbehandling och att bli en tongivande aktör på en växande global marknad.

Vi existerar för att alla människor med sömnproblem har rätt till en behandling som fungerar och som ger en naturlig och hållbar sömn.

## Vision

Varje människa med sömnproblem ska få rätt hjälp

## Mission

Varje människa med sömnproblem ska få rätt hjälp

## Våra kärnvärden



**Omsorg**

**Respekt**

**Medmänsklighet**



# Marknad

Antalet personer med sömnproblem har stadigt ökat sedan 2010 och idag räknar man med att över 40 procent (källa FHM) av den vuxna befolkningen har någon form av sömnproblem. En nyligen genomförd undersökning i Storbritannien visade att 46 procent av den arbetande befolkningen sover mindre än 6 timmar per natt, vilket är betydligt mindre än vad som rekommenderas.

Även konsumtionen av sömnläkemedel har ökat och idag äter 900 000 svenskar någon form av sömnläkemedel varje dag (källa Läkemiddelsverket). Vi ser samtidigt att fler och fler på egen hand försöker hitta alternativ till de traditionella läkemedlen vilket är positivt för marknadens utveckling.

Den globala marknaden för sömn växer i samma takt som i Sverige. Speciellt den amerikanska marknaden är expansiv och viljan att betala för sömnbehandling har ökat under de senaste åren. TechCrunch har gjort bedömningar att marknaden bara i USA är värd i storleksordningen 25–30 miljarder dollar enbart för behandlingar av sömnproblematik. Vi ser också en ökad aktivitet bland amerikanska försäkringsbolag som under 2021 börjat ge ersättning till patienter för att genomgå sömnbehandling.

## SaaS marknaden

Den tekniska plattformen är förberedd för att säljas mot vårdgivare och enskilda psykologer som en plattform för metodstöd inom sömn men också som en fullständig plattform för kommunikation, bokning, journalföring och patienthantering. Marknaden för detta är stor, speciellt i USA där enbart 23 procent av psykologerna använder någon form av digitalt stöd i sitt arbete.



# Tusentals nöjda patienter

Learning to Sleep har sedan 2016 hjälpt över 3000 personer i Sverige med sina sömnproblem och för de allra flesta har behandlingen gett resultat. En av de vi behandlat är Alexandra:

## ”Färre timmar i sängen, men sover mer”

Alexandra är ett exempel på en typisk patient hos Learning to Sleep. Livet var helt enkelt stressigt med jobb och småbarn, något som gick ut över sömnen. Efter att under många år tänkt att ”jag får nog leva med mina sömnproblem” blev problemen allt större. Den dåliga sömnen påverkade helt enkelt Alexandra allt mer:

” Jag kände mig aldrig utvilad trots att jag lade så mycket tid och kraft på att försöka sova bra. Jag var jämt trött och irriterad och kände att det gick ut över både jobb och familj”. På en middag med vänner fick Alexandra tips om Learning to Sleep och bestämde sig för att prova. Efter ett inledande bedömningssamtal påbörjade hon behandlingen. Det var tufft i början men redan efter några veckor hade behandlingen gett resultat. Nu tillbringar Alexandra mindre tid i sängen, men sover mer:



*Alexandra Clayton såg resultat från behandlingen redan efter 2 veckor*

– Jag tillbringar helt enkelt färre timmar i sängen men sover mycket mer. Jag känner en så stor skillnad i min vardag och har dessutom fått mer egentid, vilket är otroligt värdefullt när man har små barn. Tidigare fick jag dåligt samvete när jag var uppe länge på kvällarna, men nu vet jag ju att det tvärtom hjälper mig att sova bättre, säger Alexandra. Jag kan verkligen rekommendera Learning to Sleep till de som har samma typ av sömnproblem som jag, avslutar hon.

# "Vi hjälper människor att få en fungerande vardag"

Lina Johansson är legitimerad psykolog och operativ chef på Learning to Sleep. Förutom att se till så att den dagliga verksamheten fungerar och hantera våra 25 frilansande psykologer, så har hon också direkt patientkontakt:

"Vi hjälper alla som påverkas i det dagliga livet på grund av att sömnen inte fungerar. Under dagen kan sömnbrist yttra sig som koncentrationssvårigheter, att du känner dig trött och irriterad. Sömnpblem kan också skapa problem i dina relationer" säger Lina.

Learning to Sleep:s metod bygger dels på KBT (kognitiv beteendeterapi) och sömnrestriktion, båda har lång forskningsgrund:

"Vi psykologer har använt både KBT och sömnrestriktion sedan 80-talet för att hjälpa personer med sömnproblem och det finns massor av forskning som visar att det fungerar. Sedan har vi på Learning to Sleep paketerat dessa metoder tillsammans med modern teknologi och det är det som gör att vi faktiskt når bättre resultat än vad man gör i traditionell behandling".

Att arbeta som psykolog hos Learning to Sleep har många fördelar menar Lina:

"Ofta har man som psykolog patienter som det tar många år att få resultat hos. Nu ser vi resultat redan efter några veckor och det känns verkligen belönande med så snabb feedback. Jag får samma reaktion från våra externa psykologer, att på bara några veckor ta en patient från att ha varit sjuk, till att bli frisk med naturlig sömn är enormt motiverande. Det är ändå det bästa med det här jobbet", avslutar Lina.



Lina Johansson är legitimerad psykolog och operativ chef på Learning to Sleep

# Ägarförhållanden

Nedan visas bolagets aktieägare med minst 5 procents ägande den 31 mars 2022. Såvitt styrelsen känner till kontrolleras Bolaget varken direkt eller indirekt av något enskilt rättssubjekt, förutom vad som redovisas nedan:

Aktieägare	Antal aktier	Procent av kapital och röster
Polynom Investment AB (publ)	1 150 000	11,1
Nordnet Pensionsförsäkring	1 014 868	9,8
Wikow Venture AB	929 360	9,0
AB Dendera Venture	897 320	8,7
Micael Gustafsson	743 939	7,2
Almi Invest Syd AB	635 960	6,1
Övriga	8 415 708	48,1

# Aktien

Learning 2 Sleeps aktie är sedan 3 februari 2022 noterad på Nasdaq First North Growth Market under symbolen "L2S". Antal aktier i Learning 2 Sleep L2S AB per den 31 mars 2022: 13 786 973 aktier.

## Finansiell kalender

- 2022-06-07 Årsstämma och årsredovisning 2021
- 2022-08-26 Kvartalsrapport 2 2022
- 2022-11-10 Kvartalsrapport 3 2022
- 2023-02-23 Bokslutskommuniké 2022

## Granskning av revisor

Delårsrapporten har inte granskats av Bolagets revisor

## Certified advisor

Eminova Fondkommission AB  
advisor@eminova.se  
Tel: 08-684 211 10

## Resultaträkning

<i>Belopp i Tkr</i>	<i>2022-01-01 - 2022-03-31</i>	<i>2021-01-01 - 2021-03-31</i>	<i>2021-01-01 - 2021-12-31</i>
<b>Rörelsens intäkter, lagerförändringar m.m.</b>			
Nettoomsättning	950	470	3 749
Aktiverat arbete för egen räkning	691	1210	3 641
<b>Summa rörelsens intäkter, lagerförändringar m.m.</b>	<b>1 641</b>	<b>1 680</b>	<b>7 391</b>
<b>Rörelsens kostnader</b>			
Övriga externa kostnader	-2 621	-1 729	-12 177
Personalkostnader	-2 721	-1 210	-7 762
Av- och nedskrivningar av materiella och immateriella anläggningstillgångar	-985	-893	-2 939
<b>Summa rörelsens kostnader</b>	<b>-6 327</b>	<b>-3 832</b>	<b>-22 877</b>
<b>Rörelseresultat</b>	<b>-4 686</b>	<b>-2 152</b>	<b>-15 487</b>
<b>Resultat från finansiella poster</b>			
Räntekostnader och liknande resultatposter	-50	-120	-290
<b>Summa resultat från finansiella poster</b>	<b>-50</b>	<b>-120</b>	<b>-290</b>
<b>Resultat efter finansiella poster</b>	<b>-4 736</b>	<b>-2 272</b>	<b>-15 777</b>
<b>Periodens resultat</b>	<b>-4 736</b>	<b>-2 272</b>	<b>-15 777</b>

## Balansräkning

<i>Belopp i Tkr</i>	<i>2022-03-31</i>	<i>2021-03-31</i>	<i>2021-12-31</i>
<b>TILLGÅNGAR</b>			
<b>Anläggningstillgångar</b>			
Immateriella anläggningstillgångar	10 911	10 791	9 438
<b>Summa anläggningstillgångar</b>	<b>10 911</b>	<b>10 791</b>	<b>9 438</b>
<b>Omsättningstillgångar</b>			
Kortfristiga fordringar	1 313	1 077	821
Kassa och bank	881	4 005	401
<b>Summa omsättningstillgångar</b>	<b>2 194</b>	<b>5 082</b>	<b>1 222</b>
<b>SUMMA TILLGÅNGAR</b>	<b>13 105</b>	<b>15 873</b>	<b>10 660</b>
<b>EGET KAPITAL OCH SKULDER</b>			
<b>Eget kapital</b>			
Aktiekapital	621	215	508
Summa bundet eget kapital	10 911	11 084	9 438
Överkursfond	45 232	31 539	37 732
Fond för verkligt värde	-10 911	-10 791	-9 438
Balanserat resultat	-33 795	-18 018	-18 018
Periodens resultat	-4 735	-3 232	-15 777
<b>Summa eget kapital</b>	<b>7 323</b>	<b>10 797</b>	<b>4 445</b>
<b>Långfristiga skulder</b>			
Övriga skulder	936	1 965	1 279
<b>Summa långfristiga skulder</b>	<b>936</b>	<b>1 965</b>	<b>1 279</b>
<b>Kortfristiga skulder</b>			
Leverantörsskulder	1 142	947	1 909
Övriga skulder	3 704	2 164	3 027
<b>Summa kortfristiga skulder</b>	<b>4 846</b>	<b>3 111</b>	<b>4 936</b>
<b>SUMMA EGET KAPITAL OCH SKULDER</b>	<b>13 105</b>	<b>15 873</b>	<b>10 660</b>

## Kassaflödesanalys

<i>Belopp i Tkr</i>	<i>2022-03-31</i>	<i>2021-03-31</i>	<i>2021-12-31</i>
<b>Den löpande verksamheten</b>			
Resultat efter finansiella poster	-4 735	-2 272	-15 777
Justering för poster som inte ingår i kassaflödet	985	893	2 939
<b>Kassaflöde från den löpande verksamheten före förändringar av rörelsekapital</b>	<b>-3 750</b>	<b>-1 379</b>	<b>-12 838</b>
<b>Förändring rörelsefordringar</b>			
Ökning/minskning övriga kortfristiga fordringar	-492	-677	-421
Ökning/minskning övriga kortfristiga skulder	3 570	765	845
<b>Kassaflöde från den löpande verksamheten</b>	<b>-672</b>	<b>-1 291</b>	<b>-12 414</b>
<b>Investeringsverksamheten</b>			
Förvärv av immateriella anläggningstillgångar	-2 458	-1 835	-3 867
<b>Kassaflöde från investeringsverksamheten</b>	<b>-2458</b>	<b>-1835</b>	<b>-3 867</b>
<b>Finansieringsverksamheten</b>			
Nyemission	7 612	11 000	17 182
Upptagna lån	0	0	0
Amortering av skuld	-251	-876	-800
<b>Kassaflöde från finansieringsverksamheten</b>	<b>7 361</b>	<b>10 124</b>	<b>16 382</b>
<b>Periodens kassaflöde</b>	<b>481</b>	<b>5 619</b>	<b>101</b>
Likvida medel vid årets början	401	300	300
<b>Likvida medel vid årets slut</b>	<b>881</b>	<b>4 005</b>	<b>401</b>



**Förändringar i eget kapital**

<i>Belopp i tKr</i>	<i>Aktiekapital</i>	<i>Pågående ny- och fondemission</i>	<i>Fond för utvecklingsutgifter</i>	<i>Överkursfond</i>	<i>Fond för verkligt värde</i>	<i>Balanserat resultat</i>	<i>Årets resultat</i>	<i>Summa eget kapital</i>
<b>Belopp per 2021-01-01</b>	<b>215</b>	<b>21</b>	<b>8 510</b>	<b>20 733</b>	<b>-8 510</b>	<b>-13 397</b>	<b>-4 621</b>	<b>2 951</b>
Balanseras i ny räkning						-4 621	4 621	0
Nyemission	293	-21		16 999				17 271
Aktivering av utvecklingsutgifter			928		-928			0
Årets resultat							-15 777	-15 777
<b>Belopp per 2021-12-31</b>	<b>508</b>	<b>0</b>	<b>9 438</b>	<b>37 732</b>	<b>-9 438</b>	<b>-18 018</b>	<b>-15 777</b>	<b>4 445</b>

<i>Belopp i tKr</i>	<i>Aktiekapital</i>	<i>Pågående ny- och fondemission</i>	<i>Fond för utvecklingsutgifter</i>	<i>Överkursfond</i>	<i>Fond för verkligt värde</i>	<i>Balanserat resultat</i>	<i>Årets resultat</i>	<i>Summa eget kapital</i>
<b>Belopp per 2022-01-01</b>	<b>508</b>	<b>0</b>	<b>9 438</b>	<b>37 732</b>	<b>-9 438</b>	<b>-18 018</b>	<b>-15 777</b>	<b>4 445</b>
Balanseras i ny räkning						-15 777	15 777	0
Nyemission	113			7 500				7 613
								0
Aktivering av utvecklingsutgifter			1 473		-1 473			0
Periodens resultat							-4 735	-4 735
<b>Belopp per 2022-03-31</b>	<b>621</b>	<b>0</b>	<b>10 911</b>	<b>45 232</b>	<b>-10 911</b>	<b>-33 795</b>	<b>-4 735</b>	<b>7 323</b>

## Principer för rapportens upprättande

Delårsrapporten har upprättats enligt samma redovisningsprinciper som i bolagets senaste årsredovisning, det vill säga enligt Årsredovisningslagen och Bokföringsnämndens allmänna råd BFNAR 2012:1 Årsredovisning och koncernredovisning (K3)

# Avlämnande av delårsrapport

Styrelsen och verkställande direktören intygar härmed att delårsrapporten ger en rättvisande bild över Bolagets verksamhet.

Malmö den 11 maj 2022

Learning 2 Sleep L2S AB  
Styrelsen och VD

Mer information kan lämnas av:  
Micael Gustafsson, VD  
Mail: [micael@learningtosleep.se](mailto:micael@learningtosleep.se)  
Tel: 073-6993601

*Denna information är sådan information som Learning 2 Sleep L2S AB är skyldigt att offentliggöra enligt EU:s marknadsmissbruksförordning. Informationen lämnades, genom ovanstående kontaktpersons försorg, för offentliggörande den 12 maj 2022 kl. 08.00 CEST.*