

MATHIAS HOLMGREN NY CRO I DUEARITY

Mathias Holmgren tillträdde tjänsten som Duearitys CRO, Chief Revenue Officer, för en månad sedan. Mathias har lång erfarenhet inom medicinteknik och inte minst inom otologi, läran om örat.

Vilka erfarenheter tar du med dig till Duearity?

Jag har i mer än 23 år arbetat som säljare, exportsäljare, internationell produktchef och några andra positioner i några få medicinteknikbolag. I grunden är jag legitimerad sjuksköterska med klinisk erfarenhet från öron-näsa-hals, så jag kan "språket" vilket underlättar i samtalen med professorer, läkare och audionomer. I mina tidigare arbeten har jag i stor utsträckning arbetat med distributörer så tar jag med mig ett brett kontaktnät samtidigt som jag har lång erfarenhet av att samarbeta med distributörer.

Varför valde du att lämna ett stort etablerat medtech-bolag för att istället börja arbeta i Duearity?

Framför allt lockade utmaningen att bygga upp något nytt istället för att "förvalta" en portfölj av produkter. I Duearity får jag utlopp för mitt entreprenörskap, med nyutveckling av produkter samtidigt som jag får jobba ute hos distributörerna, klinikerna och träffa patienterna.

Varför har Tinearity G1 och Duearity goda förutsättningar att lyckas?

Jag har följt bolaget och produkten i mer än två år och redan från början insåg jag att Tinearity G1 är en produkt som har möjlighet att revolutionera möjligheterna för patienter som är normalhörande eller har en mild hörselnedsättning att lindra sina besvär.

Hur har mottagandet bland professorer, läkare och audionomer varit hittills?

Det har varit fantastiskt så här långt. Det är uppenbart att det finns ett glapp i marknaden, särskilt för den grupp som är normalhörande med tinnitus. Dessa har normalt hamnat mellan stolarna och erbjuds inte någon som helst hjälp. Personer med mild hörselnedsättning erbjuds i regel hörapparat med vitt brus-funktion, men denna lösning har stora begränsningar eftersom tinnitus ofta är som värst när man ska sova och det är problematiskt att ligga ner och sova med hörapparat. Som en i branschen välkänd professor sa; "äntligen har vi en bra lösning att erbjuda våra patienter".

Duearity har i nuläget två distributörer och bolaget för diskussioner med fler, hur är mottagandet bland dessa hittills?

Vi har varit synnerligen kräsna så här långt och vi har bara vänt oss till dem som jag vet har potential att uppvisa bra försäljning. Också har jag såklart blivit kontaktad av en hel del bolag runt om i världen som håller koll på mig på LinkedIn. Men de som har utvärderat Tinearity G1, både befintliga och blivande distributörer, har varit mycket positiva och ingen har hittills tackat nej. De ser snabbt glappet i marknaden och därmed potentialen. Intressant är också hur befintliga distributörer och de som just nu evaluerar Tinearity G1 har utvärderat produkten innan de tar ställning till ett avtal. Vår portugisiska distributör lät en ÖNH-professor testa Tinearity G1 vilket lett till att professorn nu leder en pågående

pilotstudie och som kommer att leda vår kliniska studie. En annan distributör som vi för diskussioner med leds av en person som har tinnitus och de evaluerar just nu Tinearity G1 samtidigt som produkten testas på en klinik i landet.

Vilka marknader tror du att Tinearity G1 har bra förutsättningar att lyckas på?

Generellt sett alla skulle jag säga, men det vi måste ta ställning till är avvägningen mellan tid för att nå ut på en marknad och vilken potential den har. Till exempel är det förhållandevis kort tid till stora försäljningskvantiteter i Storbritannien. På andra marknader kan försäljningen bli enormt mycket större än Storbritannien men tiden det tar att få regulatoriskt tillstånd är ett eller två år. Jag tror vi har hittat en bra väg framåt och att bolaget har mycket goda förutsättningar att få ett genombrott under 2024.

Vilka kan komma att bli de fem största länderna för Tinearity G1 ur ett försäljningsperspektiv?

Jag skulle vilja lyfta fram Storbritannien, USA, Tyskland, Japan och Norden som länder där potentialen är enormt stor.

Vilka Marknader tror du att Duesday har distributörer låt säga vid halvårsskiftet 2024?

Vi har mycket goda förutsättningar att, utöver de befintliga, ha distributörer i Norden, ett antal i amerikanska delstater, Benelux, Australien, Nya Zeeland, Spanien och ytterligare några länder. Därutöver ytterligare ett antal länder där vi påbörjat registreringen i myndighetsregister.

För ytterligare information, vänligen kontakta

Fredrik Westman, CEO
+46 738 - 145 215
fredrik.westman@duearity.com
www.duesday.com

Om Duesday AB

Duesday är ett medtechföretag som utvecklar och producerar lösningar i syfte att lindra symtom och underlätta vardagen för dem som lider eller besväras av tinnitus. Bolaget ska erbjuda produkterna Tinearity G1 och Tinearity-AI.

Tinearity G1 är CE-märkt, har 510(k)-clearance och säljs i EU och USA.

Produkten överför vitt brus med hjälp av icke-invasiv Bone Conduction Technology till innerörat i syfte att lindra symptomen. Tinearity-AI är under utveckling och ska med hjälp av artificiell intelligens hjälpa personer att förutse symptomen och bemästra sina besvär.

Bolaget är noterat på Nasdaq First North och har sitt säte i Malmö.
www.duesday.com.

Bolagets Certified Adviser är Svensk Kapitalmarknadsgranskning AB (SKMG), www.skmg.se.

Bifogade filer

Mathias Holmgren ny CRO i Duesday