



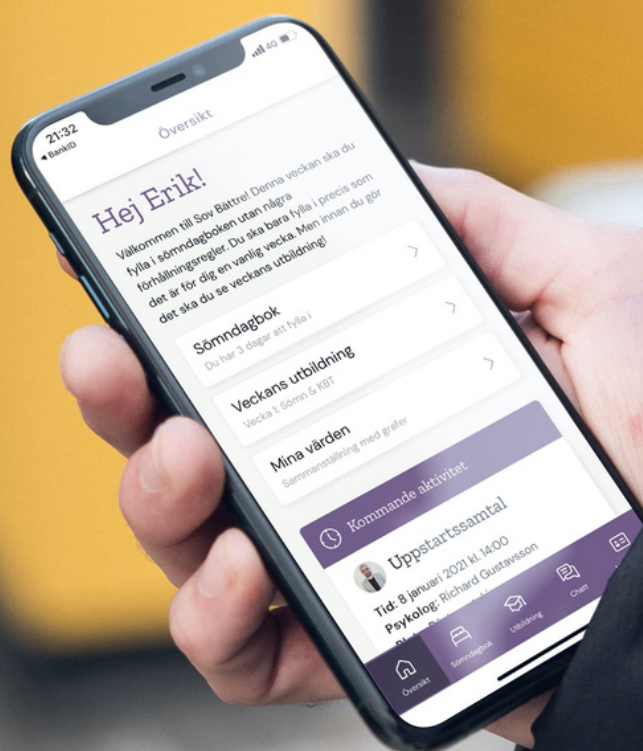
**Learning
to⁺⁺ Sleep**

**KVARTALSRAPPORT
LEARNING 2 SLEEP L2S AB**

Q1 2023

Innehåll

Q1 i korthet.....	3
Om Learning 2 Sleep L2S AB.....	4
VD har ordet.....	7
Mål och vision 2023.....	9
Tusentals nöjda patienter.....	12
Ägarförhållanden.....	14
Aktien.....	15
Finansiella rapporter.....	16



Q1 2023 i korthet

- Nettoomsättning för perioden uppgick till 1 041 000 sek
- EBITDA för moderbolaget uppgick till - 2 381 000 sek
- Balansomslutningen för moderbolaget uppgick till 20 364 000 sek

Viktiga händelser under kvartalet

- Bolaget startar samarbete med det digitala företagshälsövårdsbolaget Wellbefy
- Företaget vidareutvecklar konceptet mot elitidrottare under namnet Learning to Sleep Academy och breddar målgruppen till att omfatta även företag
- Bolaget påbörjar samarbete med hälsoföretaget Funmed

Viktiga händelser efter kvartalets slut

- Bolaget erhåller den brittiska ORCHA certifieringen och kommer därigenom med i NHS app-bibliotek
- Bolagets VD Lina Johansson lämnar sin position och förre VD:n Micael Gustafsson utses till tf VD
- Bolaget genomför en företrädesemission som tillför Bolaget 7,65 MSEK före finansiella kostnader och kvittning av skulder.
- Bolagets förra VD Lina Johansson deltar i SVT:s programserie Sov Gott och behandlar komikern Anna Mannheimer med mycket gott resultat.

Finansiell sammanfattning

	Q1 2023	Q1 2022
Nettoomsättning	1 041	950
Resultat efter finansiella poster	- 2 381 (- 3 352)	- 4 736 (N/A)
Balansomslutning	20 364 (17 789)	13 105 (N/A)

Siffror inom parantes avser koncernen

Om Learning 2 Sleep L2S AB

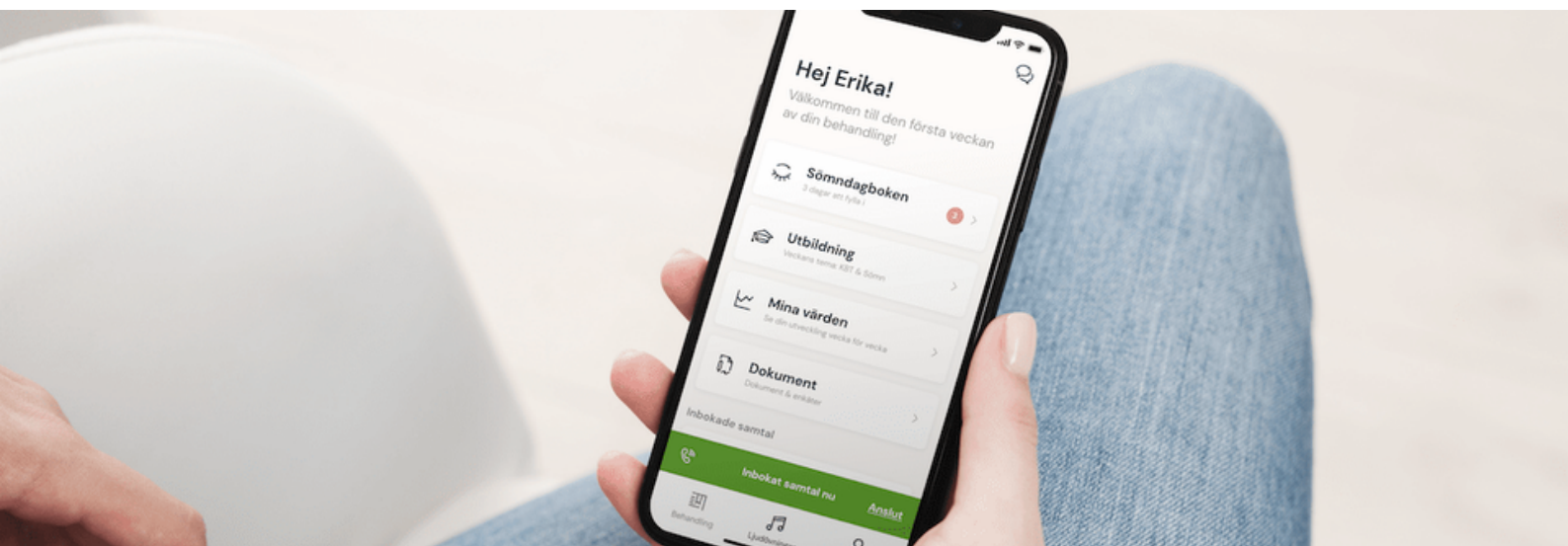
Learning to Sleep är en digital sömnmottagning som behandlar personer med allvarliga sömnproblem (insomni) via en digital plattform. Bolaget erbjuder en enkel, effektiv och platsoberoende KBT-behandling där patienter kan få snabb tillgång till psykolog för bedömning och behandling av sömnproblem genom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

Mer än 10 år av forskning och utveckling

Bolaget inledde ett samarbete med Pfizer läkemedel 2012 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 den tekniska plattformen och behandlingsmetoden i egen regi. Hösten 2022 publicerades preliminära resultat från en randomiserad klinisk prövning av forskare vid Karolinska Institutet där hela 90,3 procent av deltagarna som genomgått behandlingen fått en kliniskt signifikant sömnförbättring.

Digital 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. Via back-end systemet kan psykologen se patientens framsteg, genomföra videosamtal, boka besök samt föra journal. Patienten hanterar även betalningar via den mobila applikationen och kan chatta med sin behandlare.



Skalbar SaaS modell

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

Del av den svenska vården

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



Symbio Me

I maj 2022 förvärvade Learning 2 Sleep tarmfloraanalys bolaget Symbio Me med avsikt att integrera verksamheten med Learning 2 Sleep:s back-end system. Vi såg samtidigt en potential för verksamheten då det finns forskning som tyder på att tarmfloran kan påverka psykiskt mående.

Utveckling och marknad

Symbio Me erbjuder kunder som vill veta mer om sin tarmflora en analys (via vår partner Carbiotix) samt förklaring på hur kunden kan förändra sin tarmflora till det bättre och på så sätt förbättra sitt allmäntillstånd. Det finns en efterfrågan av den här typen av produkt på marknaden, dock prioriterade vi under året att kvalitetssäkra tjänsten. Därför påbörjade vi under hösten 2022 ett tekniskt integrationsarbete samt förändringar i partnerstrukturen, vilket förhoppningsvis kommer att ge positiv effekt under andra halvan av 2023. Sommaren är normalt en stark period för den här typen av tjänst, därför kommer vi att intensifiera marknadsföring under den här perioden.

Imagery

Låt magen
ligga dig
varmt om
hjärtat.

00

 Symbiome

VD har ordet

Stabil affär, fortsatta finansiella utmaningar

Utifrån givna förutsättningar så startade 2023 ungefär så som planerat. Vi visste på förhand att de kostnadsbesparingar vi genomförde på marknadssidan skulle påverka vår synlighet och därigenom inflödet av patienter. Det är därför glädjande att vi trots en minskning med nästan 80 procent i vår mediabudget kan vi se att omsättningen faktiskt landade aningen högre än 2022. Vårt marknadsteam har gjort ett fantastiskt jobb i att optimera annonser, algoritmer och SEO, något vi kommer att ha stor nytta av framåt.



När vi under senare delen av 2022 genomförde ett omfattande besparingsprogram, var målsättningen att försöka genomföra detta utan att det skulle påverka vår omsättning alltför mycket. Implementationen under 2022 av vår marknadsföringsplattform (Hubspot), har visat sig vara en av nycklarna till att vi kunna nå detta mål under första kvartalet 2023. Systemet används för tillfället för hela hanteringen av hemsidor och landningssidor, registrering av prospekt samt uppföljning via telefon. Under sommaren kommer vi att integrera all vår annonsering i sociala medier i systemet för enklare hantering och uppföljning, samt på sikt även bygga flöden för effektiv B2B bearbetning. Jag räknar med att vi i början av hösten kommer att kunna bli ännu effektivare i vår bearbetning av marknaden, vilket känns väldigt hoppfullt.

"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."

Finansiellt på rätt väg - men mycket återstår

Redan under hösten påbörjade vi ett arbete tillsammans med styrelsen för att vända verksamheten från ett starkt tillväxtfokus till att fokusera lönsamhet på längre sikt. Arbetet resulterade i en plan som bolaget arbetar efter och som vi börjar se effekterna av redan nu. Vi har dock mycket arbete kvar att göra, inte minst i att se över nuvarande affärsmodell för att förbättra marginalerna på vår tjänst. Den offentliga sjukvården fortsätter att sänka ersättningen för digitala aktörer, något som tyvärr drabbar även oss. En reflektion i detta sammanhang är att om ersättningen varit samma idag som för 3 år sedan, hade vi idag varit kassaflödespositiva. Därför kommer vi under Q2 att genomföra tester av andra modeller, bl a helt privata, för att se om det är en möjlig alternativ väg framåt. Vi fortsätter också utveckla vårt B2B spår, där vi ser ett växande intresse från företag och organisationer i att erbjuda sina medarbetare vår behandling i kombination med sömnföreläsningar och psykoedukativt skräddarsytt material. Under perioden fick Bolaget också sin första B2B kund - revisionfirman Deloitte - som var mycket nöjda med insatsen.

Efter periodens utgång genomförde vi en företrädesemission för att stärka Bolagets kassa. Även om Bolaget är på rätt väg kassaflödesmässigt har vi även framåt ett behov av extern kapital, något som sannolikt kommer att bestå under hela 2023. Emissionen gav en förstärkning av bolagets kassa på drygt 2 MSEK samt en minskning av verksamhetens skulder på totalt 5.65 MSEK, före finansiella kostnader. Tillskottet skapar utrymme för oss att fortsätta arbeta enligt lagd plan och vi ser även möjligheter till ytterligare tillskott framöver.

En marknad i förändring

Marknaden för digital hälsa är i stor förändring, vilket innebär många nya möjligheter. Delar av strategin för 2023 är att expandera verksamheten genom förvärv, något som möjliggörs tack vare sänkta värderingar på många av de bolag som verkar inom området. Under kommande kvartal kommer verksamheten därför aktivt att leta potentiella förvärv som både kan öka omsättning, förbättra marginaler och tillföra nytt kapital. Vår kunskap inom området samt kompetens inom automatiserad marknadsföring och försäljning är en bra grund för en sådan strategi.

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

Micael Gustafsson

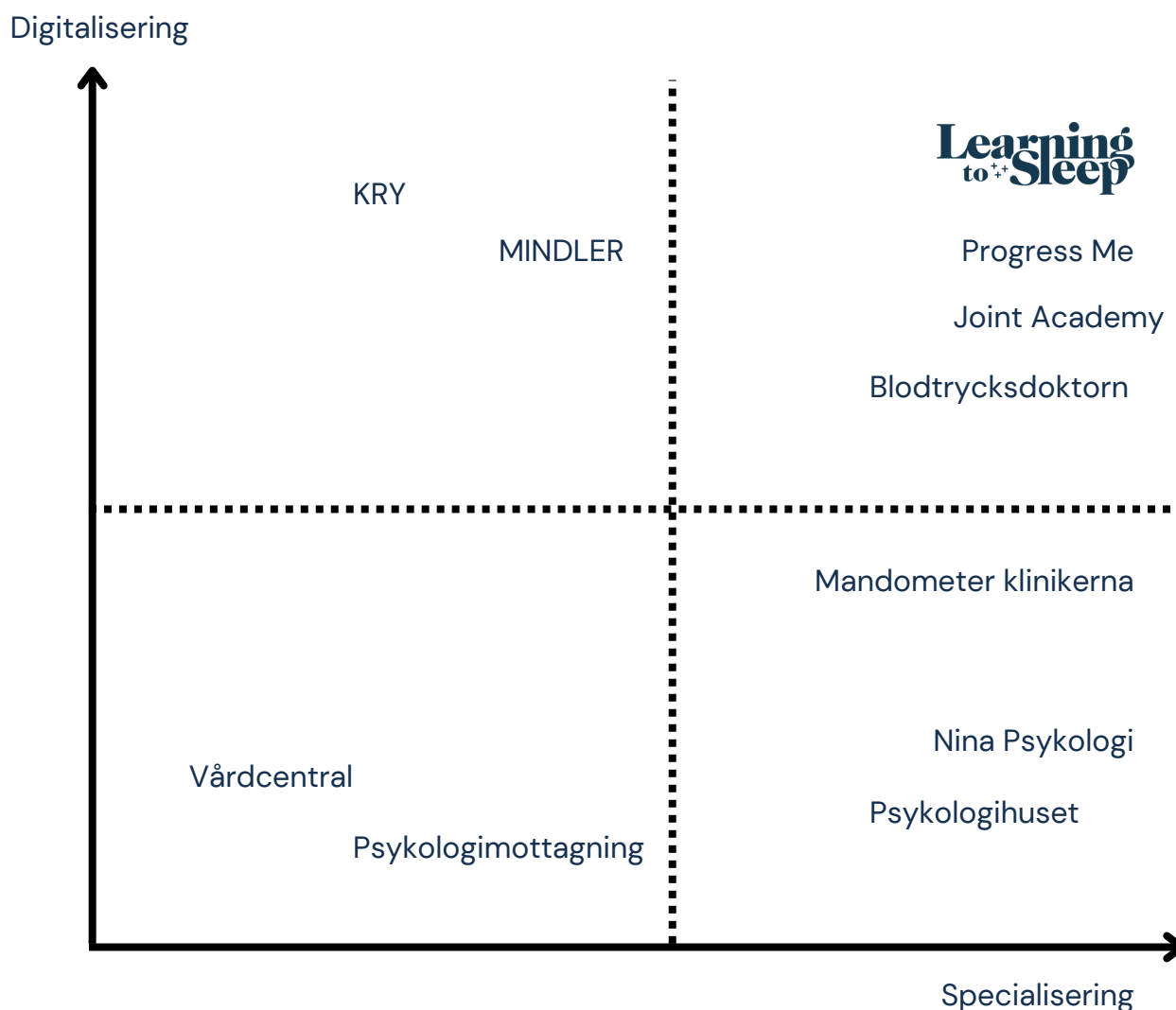
VD

Learning2Sleep L2S AB (publ)

Mål och vision 2023

Positionering

Marknaden för digital hälsa har hittills präglats av aktörer som till största delen rört sig inom området allmänsjukvård för att på så sätt kunna bygga stora volymer av patienter. Baksidan med denna strategi är att detta område är ett lågmarginalområde där både traditionella och nya aktörer kämpar med lönsamhet. Learning to Sleep är till skillnad från dessa en specialistverksamhet som på sikt har som målsättning att växa inom de områden som bedöms lönsamma och som idag är lönsamma även i traditionell form. Detta kan illustreras i nedanstående bild:



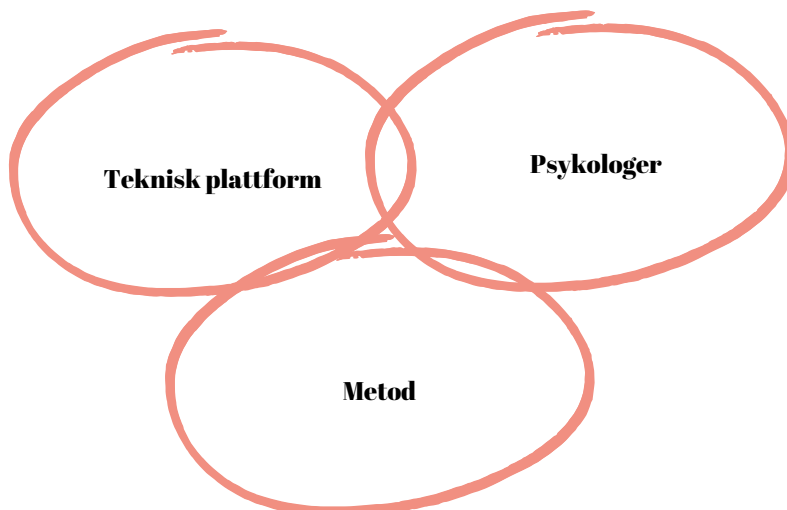
Lönsamhet

Utifrån positioneringsanalysen är det också relevant att se på lönsamhet. Traditionellt är verksamheter med hög grad av specialisering mer lönsamma än de som är mer generella. Vi kan t.ex. se att traditionella vårdcentraler har låg lönsamhet medan specialistverksamheter har betydligt bättre lönsamhet.

En framtida strategi kommer därför att fokusera på att utveckla LTS strukturkapital för att lägga till ytterligare moduler inom området specialistkompetens för att på så sätt uppnå lönsamhet på den svenska marknaden och därifrån kunna skala upp bolaget internationellt.

Strukturkapital

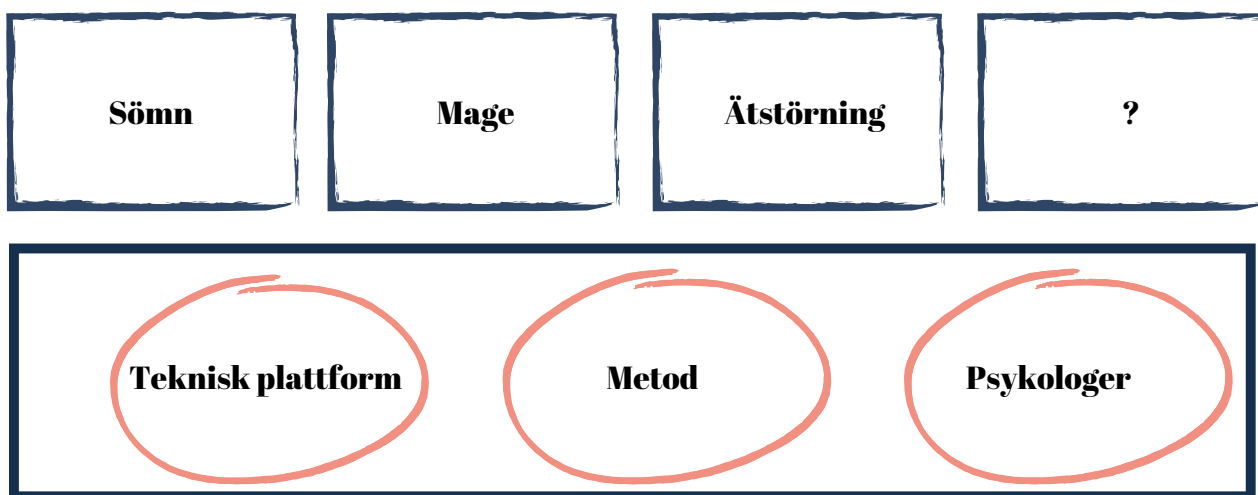
Bolagets strukturkapital består idag av huvudsakligen tre komponenter:



Den **tekniska plattformen** utgörs av ett back-end system för kommunikation med patienten, där även betalning, journalföring etc utförs. Patienten sköter behandlingen via en mobil applikation där även betalning och kommunikation med psykologen sker. **Psykolognätverket** består idag av ca 30 legitimerade psykologer som arbetar på timbasis åt bolaget. Psykologerna har specialistkompetens inom sömn men arbetar normalt även med andra diagnoser inom mental hälsa t.ex. ångest och depression. **Metodkompetensen** ligger i de metoder som LTS utvecklat inom ramen för digital behandling och som till stor del skiljer sig mot hur den traditionella vården arbetar, men även hur många andra digitala aktörer agerar. Metodiken kan enkelt appliceras på annan problematik än just sömnproblem.

Strategisk tanke

Under våren 2022 förvärvade bolaget tarmfloraanalys bolaget Symbio Me och med grund i detta förvärv har en strategi utvecklats kring förvärv av bolag där det finns synergier på metod, marknad, ledning och tekniksidan. På sikt kommer det digitala gränssnittet för Symbio Me att kunna kopplas mot LTS befintliga back-end, marknadsföringssystem (Hubspot) samt nätverk av psykologer för beteendeförändring avseende kost men även andra kompetenser t.ex. dietister:



Utöver de redan befintliga områdena sömn och tarmfloraanalys har bolaget påbörjat ett samarbete med en av aktörerna inom området ätstörning, som utvecklat en metod för att förebygga ätstörning. Bolaget har idag en mobil applikation och ett community bestående av över 3000 användare, men erbjuder ingen digital lösning med psykologer, något som LTS kan tillföra. Om samarbetet faller väl ut finns möjligheten att se över ett eventuellt ytterligare närmande mellan bolagen.

Framtid

Det finns idag ett stort antal bolag inom området digital hälsa som utvecklat framgångsrika behandlingsmetoder, men som saknar en digital plattform att verka från för att kunna utveckla sin affär. Vi ser en stor möjlighet att under kommande år erbjuda sådana bolag möjligheten att vara en del av LTS plattform och även ta del av de fördelar en börsplats erbjuder. Det finns stora synergier på teknik, marknad och ledningsområdet som gör att digitala specialistprogram kan skala upp verksamheten snabbare i vår miljö.

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 få 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 bedömningsamtal påbörjade hon behandlingen. Det var tuftt 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 2023. 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)	1 527 241	10,46
Wikow Venture AB	929 360	6,37
AB Dendera Venture	961 320	6,58
Micael Gustafsson	874 429	5,99
Övriga	10 308 139	70,60

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: 14 600 489 aktier.

Genomsnittligt antal aktier under perioden: 14 600 489.
Vinst per aktie: negativt.

Finansiell kalender

- 2023-02-23 Bokslutskommuniké
- 2023-05-04 Årsredovisning
- 2023-05-25 Bolagsstämma
- 2023-05-30 Kvartalsrapport 1
- 2023-08-24 Kvartalrapport 2
- 2023-11-09 Kvartalsrapport 3
- 2024-02-22 Bokslutskommuniké 2023

Granskning av revisor

Delårsrapporten har inte granskats av Bolagets revisor

Certified advisor

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

Avlämnande av delårsrapport

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

Malmö den 30 maj 2023

Learning 2 Sleep L2S AB
Styrelsen och VD

Mer information kan lämnas av:
Micael Gustafsson, VD
Mail: 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 30 maj 2023 kl. 08.30 CEST.

RESULTATRÄKNING KONCERN

<i>Belopp i tkr</i>	2023-01-01 - 2023-03-31	2022-01-01 - 2022-12-31
Rörelsens intäkter		
Rörelseintäkter	1 041	3 424
Aktiverat		1 304
Summa rörelsens intäkter	1 041	4 728
Rörelsens kostnader		
Övriga externa kostnader	-1 658	-9 522
Personalkostnader	-1 365	-9 219
Avskrivningar	-1 283	-4 313
Summa rörelsens kostnader	-4 306	-23 054
Rörelseresultat	-3 265	-18 326
Resultat från finansiella		
Räntekostnader	-87	-224
Resultat efter finansiella	-3 352	-18 550
Uppskjuten skatt	0	-1 183
Årets resultat	-3 352	-19 733

BALANSRÄKNING KONCERN

<i>Belopp i Tkr</i>	<i>2023-03-31</i>	<i>2022-12-31</i>
TILLGÅNGAR		
Anläggningstillgångar		
Immateriella anläggningstillgångar		
Balanserade utgifter för utvecklingsarbeten och liknande arbeten	11 429	12 159
Goodwill	5 598	5 927
Summa anläggningstillgångar	17 027	18 086
Omsättningstillgångar		
Kortfristiga fordringar	675	455
Kassa och bank	87	301
Summa omsättningstillgångar	762	756
Summa tillgångar	17 789	18 842
Eget kapital och skulder		
Eget kapital	1 918	5 270
Summa eget kapital	1 918	5 270
Långfristiga skulder	9 116	8 151
Summa långfristiga	9 116	8 151
Kortfristiga skulder		
Leverantörsskulder	1 566	1 098
Kortfristiga skulder	5 189	4 323
Summa kortfristiga skulder	6 755	5 421
Summa eget kapital och skulder	17 789	18 842

KASSAFLÖDE KONCERN

<i>Belopp i Tkr</i>	<i>2023-03-31</i>	<i>2022-12-31</i>
Kassaflöde från den löpande verksamheten	-1 093	-13 432
Kassaflöde från investeringsverksamheten	-225	-3 838
Kassaflöde från finansieringsverksamheten	1 104	16 215
Årets kassaflöde	-214	-1 055
Likvida medel vid årets början	301	1356
Likvida medel vid årets slut	87	301

FÖRÄNDRING AV EGET KAPITAL KONCERN

<i>Belopp i Tkr</i>	<i>2023-01-01</i>	<i>2023-03-31</i>
		3 mån
Belopp vid årets ingång	5 270	
Nyemission	0	
Omräkningsdifferens		
Periodens/årets resultat	-3 352	
Belopp vid årets utgång	1 918	

NYCKELTAL KONCERN

	<i>2023-03-31</i>	<i>2022-12-31</i>
Nettoomsättning	1 041	3 424
Resultat efter finansiella poster	-3 352	-19 075
Balansomslutning	17 789	18 842
Soliditet %	10,8	42,6

RESULTATRÄKNING MODERBOLAG

<i>Belopp i Tkr</i>	<i>2023-01-01 - 2023-03-31</i>	<i>2022-01-01 - 2022-03-31</i>	<i>2022-01-01 - 2022-12-31</i>
Rörelsens intäkter, lagerförändringar m.m.			
Nettoomsättning	1 175	950	3 657
Aktiverat arbete för egen räkning		691	1 304
Summa rörelsens intäkter, lagerförändringar m.m.	1 175	1 641	4 961
Rörelsens kostnader			
Övriga externa kostnader	-1 401	-2 621	-8 653
Personalkostnader	-1 365	-2 721	-9 219
Av- och nedskrivningar av materiella och immateriella anläggningstillgångar	-733	-985	-3 256
Summa rörelsens kostnader	-3 499	-6 327	-21 128
Rörelseresultat	-2 324	-4 686	-16 167
Resultat från finansiella poster			
Räntekostnader och liknande resultatposter	-57	-50	-188
Resultat efter finansiella poster	-2 381	-4 736	-16 355
Periodens resultat	-2 381	-4 736	-16 355

BALANSRÄKNING MODERBOLAG

Balansräkning

Belopp i Tkr

2023-03-31

2022-03-31

2022-12-31

TILLGÅNGAR

Anläggningstillgångar

Immateriella anläggningstillgångar 8 702 10 911 9 435

Finansiella anläggningstillgångar 10 000 10 000

Summa anläggningstillgångar 18 702 10 911 19 435

Omsättningstillgångar

Kortfristiga fordringar 1 586 1 313 786

Kassa och bank 76 881 277

Summa omsättningstillgångar 1 662 2 194 1 063

SUMMA TILLGÅNGAR 20 364 13 105 20 498

EGET KAPITAL OCH SKULDER

Eget kapital

Summa eget kapital 6 267 7 323 8 649

Långfristiga skulder

Övriga skulder 8 324 936 7 196

Summa långfristiga skulder 8 324 936 7 196

Kortfristiga skulder

Leverantörsskulder 806 1 142 440

Övriga skulder 4 967 3 704 4 213

Summa kortfristiga skulder 5 773 4 846 4 653

SUMMA EGET KAPITAL OCH SKULDER 20 364 13 105 20 498

KASSAFLÖDE MODERBOLAG

<i>Belopp i Tkr</i>	<i>2023-03-31</i>	<i>2022-03-31</i>	<i>2022-12-31</i>
Kassaflöde från den löpande verksamheten	-1 329	-4 423	-13 835
Kassaflöde från investeringsverksamheten	0	-2458	-3 252
Kassaflöde från finansieringsverksamheten	1128	7361	16963
Årets kassaflöde	-201	480	-124
Likvida medel vid årets början	277	401	401
Likvida medel vid årets slut	76	881	277

FÖRÄNDRING AV EGET KAPITAL MODERBOLAG

<i>Belopp i Tkr</i>	<i>2023-01-01</i>	<i>2022-01-01</i>
	<i>2023-03-31</i>	<i>2022-12-31</i>
	3 mån	12 mån
Belopp vid årets ingång	8649,0	4446,0
Nyemission	0,0	10558,0
Apportemission	0,0	10000,0
Periodens/årets resultat	-2381,0	-16355,0
Belopp vid årets utgång	6268,0	8649,0

NYCKELTAL MODERBOLAG

	<i>2023-03-31</i>	<i>2022-12-31</i>
Nettoomsättning	1 175	3 656
Resultat efter finansiella poster	-2 381	-16 409
Balansomslutning	20 364	20 498
Soliditet %	30,8	42,2

DATA PER AKTIE MODERBOLAG

Antal aktier	14 600 489	14 600 489
Aktiekapital	876 029	876 029

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)

Koncernredovisningen är upprättad enligt förvärvsmetoden. Denna metod innebär att förvärv av ett dotterföretag betraktas som en transaktion varigenom moderföretaget indirekt förvärvar dotterföretagets tillgångar och övertar dess skulder. De övervärden som har uppkommit i samband med förvärv redovisas i balansposten goodwill.

Goodwill skrivs av över en nyttjandeperiod uppgående till 5 år.

Eftersom koncernen uppstod sent i kvartal 2, 2022 finns inga jämförelsetal i koncernredovisningen.

Delårsrapporten har inte varit föremål för översiktlig granskning av bolagets revisor.