



INNOVATIONER KRING TINNITUS

Kvartalsrapport Q2 2023

1 januari till 30 juni 2023



FINANSIELL SAMMANFATTNING

Med "Bolaget" eller "Duearity" avses Duearity AB (publ) med organisationsnummer 559258-7637 med säte i Malmö. Belopp inom parentes innebär jämförande period föregående år.

Andra kvartalet - Moderbolaget (2023-04-01 – 2023-06-30)

- Nettoomsättningen uppgick till 258 (0) KSEK
- Resultatet före skatt uppgick till -4 241 (-5 430) KSEK
- Resultatet per aktie* uppgick till -0,25 (-0,40) SEK
- Soliditeten** uppgick per den 30 juni 2023 till 39 % (65 %)

Första halvåret - Moderbolaget (2023-01-01 – 2023-06-30)

- Nettoomsättningen uppgick till 856 (0) KSEK
- Resultatet före skatt uppgick till -7 913 (-11 054) KSEK
- Resultatet per aktie* uppgick till -0,47 (-0,82) SEK

Andra kvartalet - Koncernen (2023-04-01 – 2023-06-30)

- Nettoomsättningen uppgick till 258 KSEK
- Resultatet före skatt uppgick till -6 266 KSEK
- Resultatet per aktie* uppgick till -0,37 SEK
- Soliditeten för koncernen** uppgick per den 30 juni 2023 till 29 %

Bolaget startade dotterbolaget Duearity Americas Inc under maj 2023 och koncernförhållande uppstod. Eftersom koncernförhållandet uppstod först under andra kvartalet 2023 så finns inga jämförelsesiffror att redovisa ännu.

* Resultat per aktie: Periodens resultat dividerat med genomsnittligt antal aktier, vilket uppgick till 17 006 689 aktier per 30 juni 2023. Vid samma tidpunkt föregående år hade Bolaget 13 527 697 genomsnittligt antal aktier.

** Soliditet: Eget kapital dividerat med totalt kapital.

Väsentliga händelser under andra kvartalet 2023

- Ett stort svenskt försäkringsbolag har godkänt Tinearity G1 som hjälpmedel vid behandling av tinnitus. Detta efter att en öron-näsa-halsklinik förskrivit Tinearity G1 till en patient som besväras av tinnitus. Patienten har en försäkring via sin arbetsgivare.
- Tinnitusprodukten Tinearity G1 har fått marknadsgodkännande i Storbritannien.
- Duearity AB har registrerat dotterbolag i USA.
- Duearity AB har idag ingått avtal med en distributör i Portugal. Duearity förväntas ingå fler distributörsavtal i Europa under 2023.
- Duearity har genomfört en användarstudie för att mäta den omedelbara effekten vid användande av Tinearity G1 i syfte att lindra tinnitus. 22 personer som besväras av tinnitus deltog i studien varav en person exkluderades. Samtliga 22 personer upplevde en lindring av symtomen.
- Food & Drug Administration i USA, FDA, har meddelat Duearity AB att bolagets tinnitusprodukt Tinearity G1 erhållit marknadsgodkännande, så kallad 510(k)-clearance. Därmed har Duearity uppnått målsättningen att erhålla marknadsgodkännande under första halvåret 2023 och marknadsföring och försäljning av Tinearity G1 i USA kan starta.

Väsentliga händelser efter periodens utgång

- Duearity AB har ingått avtal med en distributör i Storbritannien. Målsättningen är att efter full lansering sälja fler än ett par tusen Tinearity G1 startkit i Storbritannien per år för att därefter öka försäljningen efter att NHS fattat beslut om att Tinearity G1 ska ingå i det brittiska subventionssystemet..

UTVECKLING I SIFFROR ANDRA KVARTALET 2023

Intäkter

Under årets andra kvartal har moderbolaget haft en nettoomsättning på 258 (0) KSEK. Koncernen har haft en omsättning på 258 KSEK.

Resultat

Moderbolagets materialkostnad uppgick för kvartalet till -1 995 (-1 581) KSEK. Övriga externa kostnader uppgick för kvartalet till -1 339 (-3 159) KSEK. Personalkostnaderna uppgick för kvartalet till -1 015 (-662) KSEK. Kvartalets rörelseresultat för moderbolaget uppgick till -4 205 (-5 422) KSEK. Koncernens materialkostnader uppgick till -1 955 KSEK, de övriga externa kostnaderna till -1 411 samt personalkostnader som uppgick till -2 967 KSEK.

Rörelseresultatet för koncernen uppgick för kvartalet till -6 229 KSEK.

Finansiell ställning

Den 30 juni 2023 uppgick moderbolagets soliditet till 39 (65) procent. Eget kapital uppgick till 5 431 KSEK jämfört med 13 630 KSEK vid samma tidpunkt föregående år. Per den 30 juni 2023 uppgick moderbolagets likvida medel till 4 217 (17 146) KSEK. Totala tillgångar i bolaget uppgick vid samma tidpunkt till 13 912 KSEK jämfört med 19 657 KSEK vid samma tidpunkt föregående år.

Koncernens soliditet uppgick till 29 %. Eget kapital uppgick till 3 472 KSEK. Per den 30 juni 2023 uppgick koncernens likvida medel till 4 730 KSEK. Totala tillgångar i koncernen uppgick vid samma tidpunkt till 12 011 KSEK. Under perioden har Bolaget upptagit ett bryggån om cirka 4 975 KSEK. Efter rapportperiodens slut har Duearity AB även erhållit ett lån från Almi om cirka 3 759 KSEK. Lånen säkerställer främst den expansiva satsningen i USA.

Kassaflöde och investeringar

Bolagets kassaflöde för årets andra kvartal uppgick till -4 016 (8 266) KSEK. Bolagets investeringar uppgick till 0 KSEK (47).

Verksamhetsrelaterade risker och osäkerhetsfaktorer

De risker och osäkerhetsfaktorer som Duearitys verksamhet exponeras för är sammanfattningsvis relaterade till bland annat certifiering, konkurrens, teknologiutveckling, marknadsförhållanden, kapitalbehov, valutor och räntor. Under innevarande period har väsentliga förändringar avseende risk- eller osäkerhetsfaktorer inträffat, exempelvis kriget i Ukraina, höjda räntor, brist på komponenter och logistikkedjor från Asien vilket kan komma att påverka bolagets verksamhet. För mer detaljerad redovisning av risker och osäkerhetsfaktorer hänvisas till Årsredovisningen.

Aktien

Duearitys aktie noterades på Nasdaq First North Growth Market, med första handelsdag den 11 maj 2021. Aktiens kortnamn är DEAR och ISIN-kod är SE0015949482. First North Growth Market är en alternativ marknadsplats som drivs av en börs inom NASDAQ OMX koncernen. Bolag på First North Growth Market är inte underställda samma regler som bolag på den reglerade huvudmarknaden. I stället är de underställda ett mindre långtgående regelverk anpassat för små tillväxtbolag. Risken vid en investering i ett bolag på First North Growth Market kan därför vara högre än vid en investering i ett bolag på huvudmarknaden. Alla bolag med aktier som handlas på First North Growth Market har en Certified Adviser som övervakar att reglerna följs. Börsen prövar ansökan om upptagande till handel. Duearitys Certified Adviser på Nasdaq First North Growth Market är Svensk Kapitalmarknadsgranskning AB som nås på telefonnummer +46 11 32 30 732 eller e-post ca@skmg.se. Per den 30 juni 2023 uppgick antalet aktier i Duearity AB till 17 350 329 stycken. Bolaget har ett aktieslag. Varje aktie ger en (1) röst per aktie och medför lika rätt till andel i Bolagets tillgångar och resultat.

	Jan - Juni 2023	Jan - Juni 2022	Jan - Dec 2022
Antal aktier före full utspädning	17 350 329	15 975 767	15 975 767
Antal aktier efter full utspädning	18 040 329	15 975 767	16 665 767
Resultat per aktie före och efter full utspädning	-0,25	-0,82	-1,30
Genomsnittligt antal aktier före full utspädning	17 006 689	13 527 697	14 768 499
Genomsnittligt antal aktier efter full utspädning	17 696 689	13 527 697	15 458 499

Kommande finansiella rapporter

Delårsrapport Q3 2023: 16 november 2023

Granskning av revisor

Delårsrapporten har inte varit föremål för granskning av Bolagets revisor.

Principer för bokslutskommunikéns upprättande

Delårsrapporten har upprättats enligt Bokföringsnämndens Allmänna Råd 2012:1 Årsredovisning och koncernredovisning (K3) och Årsredovisningslagen.

Teckningsoptioner

På stämman den 8 april 2021 beslutades att införa ett incitamentprogram för bolagets ledning och övriga anställda genom en riktad emission av teckningsoptioner med rätt till teckning av nya aktier i bolaget. Den riktade emissionen omfattade 700 000 teckningsoptioner av serie TO1 2021/2024 och TO2 2021/2024, envar med rätt till teckning av en (1) ny aktie i bolaget till en kurs om 12,60 SEK per aktie under perioden 1–30 juni 2024. Optionerna överläts till mottagarna till ett pris om 0,71 SEK per teckningsoption, vilket motsvarade värde enligt Black & Scholes-modellen. Av de 700 000 teckningsoptionerna har 690 000 överlåtits till bolagets ledning och andra nyckelpersoner.

VD har ordet

Genombrott

Jag vill påstå att första halvåret 2023 inneburit Duearitys stora genombrott. I januari CE-godkändes Tinearity G1 och i juni erhöll Tinearity G1 marknadsgodkännande i USA. Därefter har det gått fort, mycket fortare än vi kunnat ana. I maj ingick vi vårt första distributörsavtal och sedan dess har vi ingått ytterligare ett i juli. Fler är att vänta, då vi upplever en omvänd situation som innebär att vi aktivt blir kontaktade från potentiella partners runt om i Europa, i USA samt länder i andra världsdelar. Sammantaget gör vi bedömningen att bolaget har goda förutsättningar att vara vinstdrivande i slutet av 2024.



CE-godkännande och marknadsgodkännande i USA

Jag vill framför allt framhålla två perspektiv på CE-godkännandet och FDA:s marknadsgodkännande. För det första har vårt europeiska certifieringsorgan och FDA övertygats om att Tinearity G1 har klinisk nytta, det vill säga att den de facto kan lindra tinnitus hos patienter. Detta är en enorm styrka, en kvalitetsstämpel helt enkelt. För det andra är godkännandena självklart en inträdesbiljett till de europeiska och amerikanska marknaderna.

Från direktförsäljning till distributörer

Att ingå ett distributörsavtal är inget som görs i en handvändning. Som bolag måste man vara ytterst noggrann i att säkerställa att vi väljer rätt partner. Vi har valt medelstora distributörer som har dokumenterad erfarenhet av öron-näsahalsmarknaden samt inte minst ett bra nätverk inom professionen. Likaså är det viktigt för distributören att välja rätt produkter och samarbetspartner, för det är ett stort åtagande att vara distributör. När distributören ingår avtal åtar man sig också att hantera regulatoriska frågor kopplat till EU-lagstiftning och i fallet USA är det amerikansk lagstiftning. Då det är resurskrävande för distributören måste dessa vara varsamma med att ingå distributörsavtal. Därför har våra två distributörer och de vi för diskussioner med, nogsamt undersökt förutsättningarna för Tinearity G1. En viktig aktivitet i processen är att tillfråga professionen. Och den respons de får från ÖNH-läkare och audiologer är tydlig och klar; professionen anser att Tinearity G1 har klinisk nytta och vi kan därmed dra slutsatsen att produkten har mycket goda möjligheter att ta marknadsandelar. Vidare har distributörerna valt att investera i pilotstudier vilket är förhållandevis kostsamt, bland annat köper de Tinearity G1 till deltagande patienter. Detta visar att de investerar i marknadsföringen av Tinearity G1. Slutligen så hanterar distributörerna den administration som krävs för att Tinearity G1 ska godkännas i ländernas subventionssystem, vilket även detta är ett kostsamt arbete för distributören. Men i slutändan innebär det goda intäkter för såväl Duearity som distributörerna. Under 2024 beräknas Tinearity G1 vara godkänt i subventionssystemen i ett antal länder i Europa.

Vad gäller marknadsföring och försäljning så bör det sägas att Duearity har haft som mål att med tiden övergå från direktförsäljning till distributörsförsäljning. Vår bedömning var att det skulle ta ett år eller två att ingå avtal med några distributörer. Vi hade fel, det kommer att gå avsevärt fortare. Detta innebär att vi inte kommer att bedriva direktförsäljning i de länder där vi ingår distributörsavtal. Kortsiktigt innebär vår nya affärsmodell något längre ledtider. Men det finns flera fördelar med att sälja via distributörer då detta innebär att bolagets organisation kan förbli tämligen liten och i stället fokusera på att möjliggöra snabbare tillväxt. Men framför allt leder distributörsmodellen till större intäkter. Nu måste företagsledningen tillsammans med styrelsen ta ställning till hur bolaget i närtid bör hantera flödet av distributörer i Europa och USA, samt i andra världsdelar. Det är resurskrävande för bolaget då vi måste hantera regulatoriska arbetsuppgifter, vi måste involveras i de pilotstudier som distributörer och kliniker vill starta och vi måste hantera och vässa vår "supply chain".

Försäljningen hittills

Försäljningen via bolagets websida har sakta men säkert ökat och vi har distribuerat cirka 300 startkit fram till halvårsskiftet. Det finns ett stort intresse och nyfikenhet bland personer som lider eller besväras av tinnitus. Samtidigt finns det en avvaktande inställning och man inväntar fler kundrecensioner. För att råda bot på detta så har vi sedan en tid tillbaka erbjudit kunder att testa Tinearity G1 i fem dagar. Erbjudandet har blivit en succé.

Vårt att nämna är att vi enbart säljer online på den svenska marknaden, ett strategiskt beslut eftersom vi inte vill störa uppbyggnaden av ett distributionsnätverk. I och med detta beslut samt den svenska marknads karaktär i allmänhet måste jag framhäva att vi presterat positivt försäljningsmässigt.

Då vi nu förstärkt teamet med en Chief Revenue Officer som började sin anställning i mitten av augusti och som har mångårig erfarenhet från branschen kommer vi att fortsätta att finslipa strategin för marknadsbearbetningen. Detta innebär att vi kan öka takten med att ingå distributörsavtal och målet är att Tinearity G1 ska finnas tillgänglig via distributörer i 6-7 europeiska länder runt kommande årsskifte vilket på sikt kommer att generera intäkter.

USA

Vårt team i USA som nu består av tre personer startade den skarpa marknadsföringen så fort 510(k)-clearance erhöles. Mottagandet av Tinearity G1 är positivt och det finns ett stort intresse bland kliniker att erbjuda Tinearity G1 som behandlingsalternativ till sina patienter. Efter några få veckor har en handfull kliniker valt att ingå samarbete med Duearity Americas Inc om att sälja Tinearity G1 till tinnituspatienter och fler kliniker förväntas ingå avtal framgent.

Arbetet riktas nu in på att teamet själva säljer in Tinearity G1 till fler kliniker i några utvalda delstater och samtidigt bearbeta potentiella distributörer i delstater där vi själva inte avser att marknadsföra och sälja Tinearity G1. Utöver kliniker har teamet även påbörjat sin försäljningsstrategi mot Veteran Affairs, där vi ser stora möjligheter till framtida samarbete.

Framåt

Att bygga distributörsnätverk går fortare än förväntat, fler avtal är att vänta de närmaste månaderna. Det bör framhållas att vi har en affärsmodell som innebär att marginalerna gentemot distributörerna är oförändrade i jämförelse med direktförsäljning. Vidare har vi beslutat att investera i en helautomatiserad produktion av adaptrar vilket sänker produktionskostnaden med cirka 20-25 procent vilket omvänt innebär ökade marginaler på dessa. Vidare kan vi med de studier som genomförts och som kommer att genomföras att addera goda resultat som stärker vår och våra partners marknadsföring ytterligare.

Framtiden för Duearity ser mycket ljus ut. Vi bygger nu grunden för volymförsäljning i såväl Europa som USA samt i ytterligare världsdelar. Därför är det rimligt att målsättningen för bolaget är att vi uppnår ett positivt ekonomiskt resultat under andra halvåret 2024.

Fredrik Westman, VD

Om Dearth – verksamhet och marknad

Affärsidé

Dearth ska erbjuda unika lösningar i form av Tearth G1 och Tearth-AI. Tearth G1 överför vitt brus med hjälp av Bone Conduction Technology icke-invasivt till innerörat i syfte att behandla och lindra symptom och underlätta vardagen för dem som lider av tinnitus. Tearth-AI ska hjälpa personer att bemästra sina besvär.

Tearth G1 – CE-godkänd och 510(k)-clearance

Det som särskiljer Tearth G1 från övriga lösningar på marknaden är att den genererar vitt brus direkt in i örat, via skallbenet, paketerat i en icke-invasiv minimal adapter (endagsplåster). Tearth G1 kommer att vara så liten att en person med tinnitus kan använda den oavsett tidpunkt på dygnet vilket kan anses vara unikt på marknaden. Metoden att överföra ljud via skallbenet benämns "bone conduction technology" vilket är en vedertagen teknologi som använts i cirka 40 år, såväl invasivt som icke-invasivt. Tearth G1 är icke-invasiv. Tearth G1 har marknadsgodkännande i EU och i USA, CE-godkänd och 510(k)-clearance.

Marknadsstorlek

Enligt The Lancet har cirka 15 procent procent av befolkningen i Europa mer eller mindre tinnitus. Enligt samma studie har något mer än 6 procent besvärande tinnitus och mer än 1 procent lider av tinnitus. Liknande siffror har presenterats för USA. Dearth's kundgrupp är därmed de 6-7 procentenheten av befolkningen i Europa och USA som lider eller besväras av tinnitus. Detta innebär att antalet personer som lider eller besväras av tinnitus i EU uppgår till cirka 31 miljoner personer och antalet personer som lider eller besväras av tinnitus i USA uppgår till cirka 23 miljoner personer. Totalt bedöms Dearth's marknader i EU samt USA bestå av mer än 50 miljoner personer med tinnitus. Antalet personer som lider eller besväras av tinnitus förväntas öka med cirka 8 procent per år framöver. Det finns några väsentliga skäl till detta, dels att livslängden ökar och dels användandet av earplugs i kombination med höga volymer. Därutöver har det visat sig att COVID-19 förvärrat människors befintliga tinnitusbesvär. 40 procent rapporterar att deras symptom har förvärrats i samband med insjuknandet.

Marknadsföring och försäljning

Dearth's mål är att sälja Tearth via distributörer i Europa, USA, samt i övriga världsdelar. Att sälja via distributörer innebär att Dearth's organisation kan förbli förhållandevis liten och fokusera på att växa. Ytterligare en fördel är att distributörer har god kännedom om hemmamarknaden samt ett nätverk bestående av exempelvis ÖNH-kliniker, läkare och audionomer.

Dearth avser att stötta distributörernas marknadsföring genom digital marknadsföring och därmed driva trafik till distributörernas websidor och till kliniker. Vi kommer att komplettera detta med att driva trafik till bolagets hemsida dearth.com i syfte att genomföra direktförsäljning via en egen e-handelslösning. I Europa kan kunder betala med kort, Swish och Klarna.

En väsentlig kanal i USA kommer att vara Veteran Affairs, det vill säga före detta militärer. Dels är tinnitus den vanligaste åkomman bland "veteraner", dels finns det en stor benägenhet att investera i lösningar som mildrar deras åkommor och besvär. Vidare kommer bolagets representanter i USA att bearbeta kliniker och distributörer runt om i landet.

Dearth's kund är en person som lider eller besväras av tinnitus och som vill behandla eller lindra sina symptom. Personer som drabbats av svår eller besvärande tinnitus har i stor utsträckning så stora besvär att hans eller hennes vardag påverkas negativt i form av exempelvis sömnsvårigheter, depression och svårigheter att delta i arbetslivet eller i sociala sammankomster. Detta medför att personer som drabbas av tinnitus är synnerligen benägna att på olika sätt söka efter metoder och produkter som lindrar besvären.

Tinnitus är en åkomma som drabbar alla yrkes- och åldersgrupper, vilket innebär att målgruppen är synnerligen bred. Bolaget vänder sig inte till en särskild definierad målgrupp i nuläget. I stället arbetar bolaget, sedan februari 2021, med att bygga upp en kunddatabas och utifrån det gensvar som bolaget får, preciseras målgrupperna i syfte att effektivisera marknadsbearbetningen. I dagsläget uppgår kunddatabasen till fler än 4 000 personer.

Prissättning

Produktmarginalen är god då bolaget bedömer att betalningsviljan är hög i Europa och mycket hög i USA samt att produktionskostnaden är låg. Vid prissättningen har hänsyn tagits till befintliga lösningar som exempelvis hörapparater.

Affärsmodell

Med Tinearity G1 skapar Duearity intäkter dels via engångsförsäljning av startkit som består av ljudelement, laddare och en månadsförbrukning av adaptrar. Dels genom återkommande intäkter via försäljning av adapters vilket är det media som används för att applicera ljudenheterna mot huden bakom öronen. Duearity kommer att erbjuda kunder att abonnera på adaptrar. Försäljning av Tinearity G1 i Europa ska initialt ske via en egen e-handelslösning. Ambitionen är att övergå till andra försäljningskanaler såsom distributörer, återförsäljare, kliniker och apotek.

Konkurrenter

Det finns existerande lösningar i dagsläget som med olika metoder sänder vitt brus till innerörat. Dagens lösningar som baseras på Bone Conduction Technology placeras på huden med hjälp av byglar som löper från ena sidan till den andra. Detta medför att de utgör ett hinder i vardagen då de kan falla av vid rörelser och det går heller inte att ligga ner med dem, därmed kan behandling av tinnitus inte ske under dygnets alla timmar. Vidare bör det framhållas att flertalet lösningar inte är medicinteknikklassade och att de inte verifierat att det de facto är vitt brus som används. Existerande lösningar i dagsläget är:

- *In ear* (ear plugs) med vitt brus leder till problem i örongången och smärta när de används under en längre tid och när man ligger ner. Dessa utgör ett hinder såväl dagtid som nattetid.
- *Traditionell hörapparat* med vitt brus-funktion leder till problem i örongången och smärta då man ligger ner med hörapparaten. Även dessa utgör ett hinder för behandling och lindring under dygnets alla timmar.
- Det finns en rad *externa ljudkällor* i form av högtalare och högtalare i kuddar. Dessa innebär att personer som ska behandla och lindra sin tinnitus inte kan vara mobila.
- Därutöver finns det ett antal övriga metoder som forskare och patientorganisationer ställer sig skeptiska till, till exempel ljusterapi och olika typer av örondroppar.

Bolagets produkt Tinearity G1 innebär att en person kan lindra och behandla sin tinnitus enligt rekommendationen 6–8 timmar per dag oavsett tid på dygnet och utgör inget hinder i vardagen. En väsentlig skillnad i jämförelse med flertalet lösningar ovan, är att Tinearity G1 är medicinteknikklassad i Europa och USA vilket innebär att Tinearity G1 granskats av ett europeiskt certifieringsorgan samt amerikanska FDA. Därmed kan bolaget garantera att rätt ljud når innerörat samt att produkten är säker och har klinisk effekt.

Tinearity-AI

Tinearity-AI är en systemlösning som består av en kombination av en Activity watch, en app och en molntjänst samt en uppgraderad Tinearity G1. AI-systemet samlar in information som är värdefull för personer med tinnitus och för forskare, audionomer och psykologer i behandlingen av patienter. Syftet med Tinearity-AI är att personer med tinnitus ska ges möjlighet att bemästra och ta kommandot över sina symptom och känna en psykologisk trygghet i vetskapen om att bli förvarnad av förändringar som leder till förvärrade tinnitussymptom.

Tinearity-AI är en unik innovation som utgår ifrån det faktum att flertalet personer med tinnitus upplever en varierad tinnitussymptom över tid beroende på alla de olika situationer som uppstår i vardagen. Symptomen förvärras av olika situationer under arbetet eller under fritiden. Men för många är det ytterst svårt att avgöra vad som "triggar" en försämring. Målsättningen är att Tinearity-AI är färdigutvecklad 2025.

Bolagets koncernförhållande

Dotterbolaget Duearity Americas Inc startades under maj 2023 och ett koncernförhållande uppstod. Eftersom koncernförhållandet uppstod först under andra kvartalet 2023 så finns inga jämförelsesiffror att redovisa ännu.

KONCERNENS RESULTATRÄKNING I SAMMANDRAG

	Kvartal 2		Halvår		Helår
RESULTATRÄKNING (KSEK)	2023-04-01	2022-04-01	2023-01-01	2022-01-01	2022-01-01
KONCERNEN	2023-06-30	2022-06-30	2023-06-30	2022-06-30	2022-12-31
<i>Rörelsens intäkter</i>					
Nettoomsättning	258				
Övriga rörelseintäkter	0				
Summa rörelsens intäkter	258				
<i>Rörelsens kostnader</i>					
Materialkostnad	-1 955				
Övriga externa kostnader	-1 411				
Personalkostnader	-2 967				
Avskrivningar	-154				
Övriga rörelsekostnader	0				
Summa rörelsens kostnader	-6 487				
Rörelseresultat	-6 229				
<i>Finansiella poster</i>					
Ränteintäkter	0				
Räntekostnader	-36				
Resultat från finansiella poster	-36				
Resultat före skatt	-6 266				
Skatter					
Skatt på periodens resultat	0				
Periodens resultat	-6 266				
Resultat per aktie, SEK	-0,37				

KONCERNENS BALANSRÄKNING I SAMMANDRAG

TILLGÅNGAR (KSEK)	2023-06-30	2023-01-01
Anläggningstillgångar		
Materiella anläggningstillgångar		
Verktyg och Inventarier	1 171	
Summa materiella anläggningstillgångar	1 171	
Summa anläggningstillgångar	1 171	
Omsättningstillgångar		
Varulager	4 277	
Kundfordringar	159	
Övriga fordringar	1 365	
Förutbetalda kostnader och upplupna intäkter	309	
Summa kortfristiga fordringar	6 110	
Kassa och bank		
Kassa och bank	4 730	
Summa kassa och bank	4 730	
Summa omsättningstillgångar	10 840	
Summa tillgångar	12 011	
EGET KAPITAL OCH SKULDER (KSEK)		
Eget kapital		
Bundet eget kapital		
Aktiekapital	911	
Summa bundet eget kapital	911	
Fritt eget kapital		
Övrigt tillskjutet kapital	47 987	
Reserver	65	
Balanserat resultat	-35 554	
Periodens resultat	-9 937	
Summa fritt eget kapital	2 561	
Summa eget kapital	3 472	
Skulder		
Långfristiga skulder		
Skulder till kreditinstitut	594	
Summa långfristiga skulder	594	
Kortfristiga skulder		
Skulder till kreditinstitut	375	
Leverantörsskulder	1 993	
Övriga skulder	5 055	
Upplupna kostnader och förutbetalda intäkter	523	
Summa kortfristiga skulder	7 946	
Summa eget kapital och skulder	12 011	

KONCERNENS FÖRÄNDRINGAR I EGET KAPITAL

(KSEK)	Aktiekapital	Övrigt tillskjutet kapital	Reserver	Balanserat resultat	Periodens resultat	Totalt
Ingående balans 1 april 2023	911	47 987	0	-35 554	-3 672	9 672
Omräkningsdifferens	-	-	65	-	-	65
Periodens resultat	-	-	-	-	-6 266	-6 266
Eget kapital 30 juni 2023	911	47 987	65	-35 554	-9 937	3 472

MODERBOLAGETS RESULTATRÄKNING I SAMMANDRAG

MODERBOLAGET	Kvartal 2		Halvår		Helår
	2023-04-01	2022-04-01	2023-01-01	2022-01-01	2022-01-01
	2023-06-30	2022-06-30	2023-06-30	2022-06-30	2022-12-31
Rörelsens intäkter					
Nettoomsättning	258	0	856	0	0
Övriga rörelseintäkter	0	0	5	0	0
Summa rörelsens intäkter	258	0	861	0	0
Rörelsens kostnader					
Materialkostnad	-1 955	-1 581	-4 068	-3 695	-6 376
Övriga externa kostnader	-1 339	-3 159	-2 643	-5 971	-9 570
Personalkostnader	-1 015	-662	-1 697	-1 308	-2 975
Avskrivningar	-154	0	-309	0	-153
Övriga rörelsekostnader	0	-20	0	-47	-93
Summa rörelsens kostnader	-4 463	-5 422	-8 717	-11 021	-19 166
Rörelseresultat	-4 205	-5 422	-7 856	-11 021	-19 166
Finansiella poster					
Ränteintäkter	0	0	0	0	9
Räntekostnader	-36	-8	-57	-33	-83
Resultat från finansiella poster	-36	-8	-57	-33	-74
Resultat före skatt	-4 241	-5 430	-7 913	-11 054	-19 240
Skatter					
Skatt på periodens resultat	0	0	0	0	0
Periodens resultat	-4 241	-5 430	-7 913	-11 054	-19 240
Resultat per aktie, SEK	-0,25	-0,40	-0,47	-0,82	-1,30

MODERBOLAGETS BALANSRÄKNING I SAMMANDRAG

TILLGÅNGAR (KSEK)	2023-06-30	2022-12-31
Anläggningstillgångar		
Materiella anläggningstillgångar		
Verktyg och Inventarier	1 171	1 481
Summa materiella anläggningstillgångar	1 171	1 481
Summa anläggningstillgångar	1 171	1 481
Omsättningstillgångar		
Varulager	4 277	2 482
Kundfordringar	159	0
Fordringar dotterbolag	2 414	0
Övriga fordringar	1 365	1 184
Förutbetalda kostnader och upplupna intäkter	309	227
Summa kortfristiga fordringar	8 524	3 893
Kassa och bank		
Kassa och bank	4 217	6 681
Summa kassa och bank	4 217	6 681
Summa omsättningstillgångar	12 740	10 574
Summa tillgångar	13 912	12 055

EGET KAPITAL OCH SKULDER (KSEK)	2023-06-30	2022-12-31
Eget kapital		
Bundet eget kapital		
Aktiekapital	911	839
Summa bundet eget kapital	911	839
Fritt eget kapital		
Överkursfond	47 987	40 778
Balanserat resultat	-35 554	-16 314
Periodens resultat	-7 913	-19 240
Summa fritt eget kapital	4 520	5 224
Summa eget kapital	5 431	6 063
Skulder		
Långfristiga skulder		
Skulder till kreditinstitut	594	781
Summa långfristiga skulder	594	781
Kortfristiga skulder		
Skulder till kreditinstitut	375	375
Leverantörsskulder	1 934	3 650
Övriga skulder	5 055	512
Upplupna kostnader och förutbetalda intäkter	523	673
Summa kortfristiga skulder	7 887	5 211
Summa eget kapital och skulder	13 912	12 055

MODERBOLAGETS KASSAFLÖDESANALYS

	Kvartal 2		Halvår		Helår
	2023-04-01	2022-04-01	2023-01-01	2022-01-01	2022-01-01
	2023-06-30	2022-06-30	2023-06-30	2022-06-30	2022-12-31
(KSEK)					
Den löpande verksamheten					
Rörelseresultat	-4 205	-5 422	-7 856	-11 021	-19 166
Avskrivningar	154	-	309	-	153
Erhållen ränta	-	-	-	-	9
Erlagd ränta	-36	-8	-57	-33	-83
Kassaflöde från den löpande verksamheten före förändring i rörelsekapital	-4 087	-5 430	-7 605	-11 054	-19 088
Förändring i rörelsekapital					
Ökning (-)/minskning (+) av fordringar	-4 654	143	-4 630	-125	-2 548
Ökning (+)/minskning (-) av kortfristiga skulder	4 911	-45	2 677	980	1 289
Förändring i rörelsekapital	257	97	-1 953	855	-1 259
Kassaflöde från den löpande verksamheten	-3 829	-5 333	-9 557	-10 200	-20 347
Investeringsverksamhet					
Förskott för maskiner och inventarier	0	80	0	-92	0
Investeringar i materiella anläggningstillgångar	0	-127	0	-332	-1 017
Kassaflöde från investeringsverksamheten	0	-47	0	-424	-1 017
Finansieringsverksamhet					
Nyemission	0	13 646	7 280	13 646	14 264
Förändring långfristiga lån	-187	-	-187	-	-344
Kassaflöde från finansieringsverksamheten	-187	13 646	7 093	13 646	13 920
Förändring av likvida medel	-4 016	8 266	-2 464	3 022	-7 444
Likvida medel vid periodens början	8 233	8 881	6 681	14 125	14 125
Likvida medel vid periodens slut	4 217	17 146	4 217	17 146	6 681

MODERBOLAGETS FÖRÄNDRINGAR I EGET KAPITAL

(KSEK)	Aktie-kapital	Överkurs-fond	Balanserat resultat	Periodens resultat	Totalt
Ingående balans 1 januari 2022	708	26 645	-875	-15 439	11 039
Föregående års resultat	-	-	-15 439	15 439	0
Nyemission	131	19 786	-	-	19 917
Emissionskostnad	-	-5 653	-	-	-5 653
Periodens resultat	-	-	-	-19 240	-19 240
Eget kapital 31 december 2022	839	40 778	-16 314	-19 240	6 063
Ingående balans 1 januari 2023	839	40 778	-16 314	-19 240	6 063
Föregående års resultat	-	-	-19 240	19 240	0
Nyemission	72	7 407	-	-	7 479
Emissionskostnad	-	-199	-	-	-199
Periodens resultat	-	-	-	-7 913	-7 913
Eget kapital 30 juni 2023	911	47 987	-35 554	-7 913	5 431

Malmö den 24 augusti 2023

Karin Wehlin, styrelseordförande

Eva Vati, styrelseledamot

Anna Anderström, Styrelseledamot

Peter Arndt, Styrelseledamot

Daniel Persson, Styrelseledamot

Ali Jehanfard, Styrelseledamot

Fredrik Westman, VD

Kontaktuppgifter

Fredrik Westman, VD

Mobil: +46 (0)738 - 145 215

Fredrik.Westman@duearity.com