



INNOVATIONER KRING TINNITUS

Kvartalsrapport Q3 2023

1 januari till 30 september 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.

Tredje kvartalet - Moderbolaget (2023-07-01 – 2023-09-30)

- Nettoomsättningen uppgick till 395 (0) KSEK
- Resultatet före skatt uppgick till -4 908 (-3 990) KSEK
- Resultatet per aktie* uppgick till -0,29 (-0,28) SEK

Årets första nio månader - Moderbolaget (2023-01-01 – 2023-09-30)

- Nettoomsättningen uppgick till 1 251 (0) KSEK
- Resultatet före skatt uppgick till -12 821 (-15 044) KSEK
- Resultatet per aktie* uppgick till -0,47 (-1,05) SEK
- Soliditeten** uppgick per den 30 september 2023 till 4 % (68 %)

Tredje kvartalet - Koncernen (2023-07-01 – 2023-09-30)

- Nettoomsättningen uppgick till 395 KSEK
- Resultatet före skatt uppgick till -8 238 KSEK
- Resultatet per aktie* uppgick till -0,48 SEK
- Soliditeten för koncernen** uppgick per den 30 september 2023 till -55 %

Bolaget startade dotterbolaget Duearity Americas Inc 1 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 17 122 920 aktier per 30 september 2023. Vid samma tidpunkt föregående år hade Bolaget 14 355 720 genomsnittligt antal aktier.

** Soliditet: Eget kapital dividerat med totalt kapital.

Väsentliga händelser under tredje kvartalet 2023

- 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.
- Duearity AB:s dotterbolag i USA, Duearity Americas Inc, har tecknat avtal med de första fem klinikerna i USA. Klinikerna avser att köpa Tinearity G1 till sina tinnituspatienter.
- Bolaget beslutar att genomföra en företrädesemission om cirka 26 MSEK.

Väsentliga händelser efter periodens utgång

- Duearity AB har ingått avtal med en distributör i Nederländerna och som verkar i Belgien, Nederländerna och Luxemburg. Distributören har utvärderat Tinearity G1 samt analyserat förutsättningarna för produkten på de tre marknaderna. Duearity förväntas ingå fler distributörsavtal och avtal med kliniker i Europa och USA under 2023 och 2024.
- Duearity AB deltog i den årliga kongressen AAO-HNSF för öron-, näsa- och halsläkare i Nashville, Tennessee i USA, vilken besöks av cirka 5 000 personer i branschen. Representanter för Duearity träffade hundratals läkare samt ett antal distributörer som anser att Tinearity G1 fyller en avgörande lucka på marknaden. Resultatet är att Duearity inlett diskussioner med fem aktörer i USA gällande distribution samt med distributörer i ytterligare 18 länder runt om i världen.
- En pilotstudie som genomfördes i Portugal har avslutats och resultatet är mycket bra. Studien leddes av den portugisiska professorn i otologi Leonel Luís. Studien bekräftar att Tinearity G1 har god klinisk effekt och studien kommer att utgöra ett utmärkt underlag i marknadsföringen och försäljningen.
- Den 19 oktober offentliggjorde Duearity utfallet i den genomförda företrädesemissionen. Emissionen

tecknades till 60 procent.

- Duearity Americas Inc har ingått en avsiktsförklaring med en amerikansk distributör. Distributören täcker hela USA. Företaget är specialiserade på produkter inom öron, näsa och hals och säljer främst till ÖNH-läkare och sjukhus.
- Duearity har ingått en avsiktsförklaring (LOI) med en distributör som täcker Polen, Tjeckien, Slovakien, Estland och Lettland. Distributören marknadsför och säljer i dagsläget välkända medicintekniska produkter inom bland annat öron, näsa och hals.

UTVECKLING I SIFFROR TREDJE KVARTALET 2023

Intäkter

Under årets tredje kvartal har moderbolaget haft en nettoomsättning på 395 (0) KSEK. Koncernen har haft en omsättning på 395 KSEK under perioden 1 juli till 30 september.

Resultat

Moderbolagets materialkostnad uppgick för kvartalet till -2 577 (-842) KSEK. Övriga externa kostnader uppgick för kvartalet till -1 425 (-2 004) KSEK. Personalkostnaderna uppgick för kvartalet till -799 (-1 063) KSEK. Kvartalets rörelseresultat för moderbolaget uppgick till -4 531 (-3 959) KSEK. Koncernens materialkostnader uppgick för perioden 1 juni till 30 september till -2 577 KSEK, de övriga externa kostnaderna till -2 319 samt personalkostnader som uppgick till -3 235 KSEK. Rörelseresultatet för koncernen uppgick för perioden 1 juli till 30 september till -7 861 KSEK.

Finansiell ställning

Den 30 september 2023 uppgick moderbolagets soliditet till 4 (68) procent. Eget kapital uppgick till 523 KSEK jämfört med 9 640 KSEK vid samma tidpunkt föregående år. Per den 30 september 2023 uppgick moderbolagets likvida medel till 1 210 (12 951) KSEK. Totala tillgångar i bolaget uppgick vid samma tidpunkt till 13 827 KSEK jämfört med 12 951 KSEK vid samma tidpunkt föregående år.

Koncernens soliditet uppgick till -55 %. Eget kapital uppgick till -4 738 KSEK. Per den 30 september 2023 uppgick koncernens likvida medel till 1 444 KSEK. Totala tillgångar i koncernen uppgick vid samma tidpunkt till 8 641 KSEK.

Värt att notera är att emissionslikviden från den genomförda företrädesemissionen betalades in till bolaget efter tredje kvartalet utgång vilket innebär att soliditeten förbättrades och det egna kapitalet förstärktes.

Kassaflöde och investeringar

Bolagets kassaflöde för årets tredje kvartal uppgick till -3 007 (-7 643) KSEK. Bolagets investeringar uppgick till 1 136 KSEK (603). Koncernens kassaflöde för perioden 1 juli till 30 september uppgick till -3 314 KSEK.

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, www.skmg.se. Per den 30 september 2023 uppgick antalet aktier i Duearity AB till 17 350 329 aktier. Bolaget har ett aktieslag. Varje aktie ger en (1) röst per aktie och medför lika rätt till andel i Bolagets tillgångar och resultat.

	Jan - Sep 2023	Jan - Sep 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
Moderbolagets resultat per aktie före och efter full utspädning	-0,29	-1,05	-1,30
Genomsnittligt antal aktier före full utspädning	17 122 920	14 355 720	14 768 499
Genomsnittligt antal aktier efter full utspädning	17 812 920	14 355 720	15 458 499

Kommande finansiella rapporter

Delårsrapport Q4 (bokslutskommuniké) för 2023: 27 februari 2024.

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

Responsen från marknaden, kliniker och patienter, är mycket positiv, mer positiv än vi kunnat ana. Försäljningen har ökat successivt, från kvartal till kvartal under året och nu när vi övergått till en B2B-modell med distributörer som understöds av bolagets digitala marknadsföring i Europa och USA, kan vi på goda grunder anta att försäljningen tar fart under första och andra kvartalet nästa år. Vi ser nämligen redan tecken på att distributörernas försäljningsarbete kommer att få genomslag. Vi står därför fast vid att det är en rimlig målsättning att nå break-even och en viss vinst för koncernen på kvartalsbasis någon gång under andra halvåret 2024.

Ekonomi

Bolagets ekonomi försämrades under tredje kvartalet vilket föranledde att vi genomförde en företrädesemission. Skälet är att vi producerade startkit i en takt som var alltför hög i förhållande till försäljningen och det tar längre tid att dra ner på produktion i jämförelse med att skala upp den. Detta innebär att vi byggt upp ett lager, vilket kan ses som positivt eftersom det innebär att vi kan vara mer följsamma framöver i takt med att försäljningen ökar. För det andra var vår försäljningsprognos mer positiv än själva utfallet. Det är en lång införsäljningsperiod när man ska sälja medicintekniska produkter direkt till privatpersoner, trots ett enormt stort intresse. Personer tenderar att avvakta i väntan på att fler "testimonials" berättar om sina upplevelser av Tinearity G1. Det omvända ser vi nu när vi implementerat vår B2B-modell, säljprocessen tar kortare tid. Den strategiska omläggningen att gå via distributörer har gått mycket fortare än vi kunde förutse och vi har nu avtal med fyra distributörer i Europa som för närvarande täcker sju länder. Faktum är att distributörer står i kö för att etablera samarbete.

Konsekvensen är att vi nu drar ner på kostnader och fokuserar hundra procent på att öka försäljningen via distributörer och kliniker med målet att uppnå break-even under andra halvåret 2024.

Försäljning och Duearitys nya affärsmodell

Försäljningen har ökat successivt, från kvartal till kvartal. Detta i takt med att vi sålt Tinearity G1 till privatpersoner i främst Sverige, att distributörerna i Europa köpt produkter samt att potentiella distributörer och kliniker i USA har köpt Tinearity G1 för tester. Vi utökar kontinuerligt basen av användare som vill rekommendera Tinearity G1 och som själva fått en förbättrad livssituation. Detta och den kunskap vi byggt upp under åren visar att vi har en produkt som har ett tydligt berättigande och kliniskt värde på marknaden.

När vi startade Duearity bedömde vi att en övergång från B2C-försäljning till försäljning via ett distributörsnätverk, B2B, skulle ta uppemot två år. Istället har det tagit några få månader att bygga ett distributörsnätverk som i dagsläget omfattar sju länder i Europa. Vidare har Duearity ingått avsiktsförklaringar med en distributör i USA samt en i Europa som täcker fem länder. Därutöver knackar många fler på dörren, till exempel aktörer i Asien, Oceanien, Mellanöstern och Indien.

Sammantaget innebär detta att vi nu övergått till en strikt B2B-försäljning vilket i sin tur innebär att försäljningen förväntas öka i högre takt framöver. Skälet är att personer som lider eller besvärar av tinnitus och har erfarenhet av några av de "hokus pokus-produkter" som tyvärr finns på marknaden, har högt förtroende för ÖNH-läkare, audiologer, audionomer och andra inom professionen. Detta har inte minst visat sig i våra användarstudier och i samband med att distributörer och kliniker genomfört tester av Tinearity G1 på patienter. Patienterna känner helt enkelt sig trygga, resultatet av behandlingen förbättras avsevärt och förtroendet för Tinearity G1 är högt.

Vi har goda förhoppningar att försäljningen ökar i högre takt från första kvartalet nästa år och framåt eftersom våra distributörer skickar positiva signaler till bolaget. Bland annat har vår brittiska distributör ingått avtal med en av Storbritanniens viktigaste audiologkliniker vilka bland annat har fem kliniker i London samt ytterligare kliniker runt om i landet. Ett annat exempel är att de nyligen bevisade en konferens som ledde till att fler än 30 kliniker vill genomföra tester på patienter med Tinearity G1. Vidare har responsen i Portugal varit positiv, inte minst sedan professorn som genomförde vår pilotstudie framträdde på en kongress och redogjorde för de goda resultaten. Bland annat har hans framträdande fått spridning i Spanien och Brasilien. I BeNeLux är responsen från kliniker mycket glädjande, bland annat från en klinik i Nederländerna som anses vara landets bästa och som behandlar hundratals tinnituspatienter per år. Det främsta budskapet vi får från distributörer och kliniker, i såväl Europa som USA, är att man bedömer att Tinearity G1 är ett hjälpmedel som är unikt, enkel att använda och effektiv, samt har en klinisk effekt och att den fyller ett stort behov på marknaden.

I USA har vårt team hittills ingått avtal med fler än 30 kliniker och som innebär att klinikerna erbjuder patienter Tinearity G1. Samtliga kliniker har testat Tinearity G1 såväl på personal som patienter. Därutöver har vi ingått en avsiktsförklaring med en stor och ansedd aktör i USA som just nu utvärderar Tinearity G1 samtidigt som ytterligare potentiella distributörer på den amerikanska marknaden testar produkten för att i ett senare skede förhandla om distributionsrättigheter i de olika kanalerna i USA. Inte minst har intressenter inom Veteran Affairs getts tillfälle att testa Tinearity G1 vilket lett till mycket intressanta diskussioner.

Vidare har vi mycket givande diskussioner med potentiella distributörer i Europa, Asien, Mellanöstern, Oceanien och Indien. Utmaningen vi står inför är att hantera dessa i rätt ordning samtidigt som vi undviker ökade kostnader för bolaget.

Sammantaget innebär detta att bolaget vidhåller att det är en rimlig målsättning att vi uppnår break-even och en viss vinst på kvartalsbasis någon gång under andra halvåret 2024.

Genomförda och pågående studier

Duearity har hittills genomfört två studier. Dels en användarstudie i Sverige som visade att Tinearity G1 gav omedelbar effekt bland personer som besvärar eller lider av tinnitus och som har normal hörsel. Dels genomfördes under hösten en pilotstudie i Portugal som inkluderade 30 patienter och som använde Tinearity G1 i en månad. Effekten mättes med hjälp av Tinnitus Functional Index, TFI. 70 procent av patienterna upplevde efter en månad en signifikant förbättring vilket är ett oerhört bra resultat och verifierar att Tinearity G1 har en god klinisk effekt. Ett intressant resultat ur ett marknadsperspektiv är att resultatet, efter att det presenterades av professorn som ledde studien, uppmärksammats i bland annat Portugals grannland Spanien samt att Brasiliens mest framstående professor inom tinnitus har bjudit in Duearity till Brasilien.

Fredrik Westman, VD

Om Duearity – verksamhet och marknad

Affärsidé

Duearity ska erbjuda unika lösningar i form av Tinearity G1 och Tinearity-AI. Tinearity 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. Tinearity-AI ska hjälpa personer att bemästra sina besvär.

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

Det som särskiljer Tinearity 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). Tinearity 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. Tinearity G1 är icke-invasiv. Tinearity G1 har marknadsgodkännande i EU och i USA, CE-godkänd och 510(k)-clearance.

Marknadsstorlek

Enligt The Lancet har cirka 15 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. Duearitys kundgrupp är därmed de 6–7 procentenheter 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 Duearitys 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

Duearitys mål är att sälja Tinearity via distributörer i Europa, USA, samt i övriga världsdelar. Att sälja via distributörer innebär att Duearitys 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.

Duearity 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 duearity.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.

Duearitys 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 1 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 3		Maj till Sep		Helår
RESULTATRÄKNING (KSEK)	2023-07-01	2022-07-01	2023-05-01	2022-05-01	2022-01-01
KONCERNEN	2023-09-30	2022-09-30	2023-09-30	2022-09-30	2022-12-31
Rörelsens intäkter					
Nettoomsättning	395		567		
Övriga rörelseintäkter	30		30		
Summa rörelsens intäkter	425	N/A	597	N/A	N/A
Rörelsens kostnader					
Materialkostnad	-2 577		-3 880		
Övriga externa kostnader	-2 319		-3 284		
Personalkostnader	-3 235		-5 863		
Avskrivningar	-155		-258		
Övriga rörelsekostnader	0		0		
Summa rörelsens kostnader	-8 286	N/A	-13 286	N/A	N/A
Rörelseresultat	-7 861	N/A	-12 688	N/A	N/A
Finansiella poster					
Ränteintäkter	0		0		
Räntekostnader	-377		-401		
Resultat från finansiella poster	-377	N/A	-401	N/A	N/A
Resultat före skatt	-8 238	N/A	-13 090	N/A	N/A
Skatter					
Skatt på periodens resultat	0		0		
Periodens resultat	-8 238	N/A	-13 090	N/A	N/A

KONCERNENS BALANSRÄKNING I SAMMANDRAG

TILLGÅNGAR (KSEK)	2023-09-30	2023-05-01
Anläggningstillgångar		
Materiella anläggningstillgångar		
Verktyg och Inventarier	2 153	1 275
Summa materiella anläggningstillgångar	2 153	1 275
Omsättningstillgångar		
Varulager	3 513	3 152
Kundfordringar	205	23
Övriga fordringar	1 136	1 214
Förutbetalda kostnader och upplupna intäkter	190	370
Summa kortfristiga fordringar	5 044	4 759
Kassa och bank		
Kassa och bank	1 444	6 736
Summa kassa och bank	1 444	6 736
Summa omsättningstillgångar	6 488	11 495
Summa tillgångar	8 641	12 770

EGET KAPITAL OCH SKULDER (KSEK)	2023-09-30	2023-05-01
Eget kapital		
Bundet eget kapital		
Aktiekapital	911	911
Summa bundet eget kapital	911	911
Fritt eget kapital		
Övrigt tillskjutet kapital	47 987	47 987
Reserver	94	0
Balanserat resultat	-35 554	-35 554
Periodens resultat	-18 175	-5 043
Summa fritt eget kapital	-5 649	7 389
Summa eget kapital	-4 738	8 300
Skulder		
Långfristiga skulder		
Skulder till kreditinstitut	3 033	656
Summa långfristiga skulder	3 033	656
Kortfristiga skulder		
Skulder till kreditinstitut	1 642	375
Leverantörsskulder	2 538	2 802
Övriga skulder	5 268	188
Upplupna kostnader och förutbetalda intäkter	898	449
Summa kortfristiga skulder	10 345	3 814
Summa eget kapital och skulder	8 641	12 770

KONCERNENS FÖRÄNDRINGAR I EGET KAPITAL

(KSEK)	Aktie- kapital	Övrigt tillskjutet kapital	Reserver	Balanserat resultat	Periodens resultat	Totalt
Ingående balans 1 maj 2023	911	47 987	0	-35 554	-5 043	8 300
Omräkningsdifferens	-	-	94	-	-42	52
Periodens resultat	-	-	-	-	-13 090	-13 090
Eget kapital 30 september 2023	911	47 987	94	-35 554	-18 175	-4 738



KONCERNENS KASSAFLÖDESANALYS

	Kvartal 3		Maj till Sep		Helår
	2023-07-01	2022-07-01	2023-05-01	2022-05-01	2022-05-01
(KSEK)	2023-09-30	2022-09-30	2023-09-30	2022-09-30	2022-12-31
Den löpande verksamheten					
Rörelseresultat	-7 861		-12 688		
Avskrivningar	155		258		
Erhållen ränta	0		0		
Erlagd ränta	-377		-401		
Kassaflöde från den löpande verksamheten före förändring i rörelsekapital	-8 083	N/A	-12 831	N/A	N/A
Förändring i rörelsekapital					
Ökning (-)/minskning (+) av fordringar	1 066		-285		
Ökning (+)/minskning (-) av kortfristiga skulder	2 399		6 531		
Förändring i rörelsekapital	3 465	N/A	6 246	N/A	N/A
Kassaflöde från den löpande verksamheten	-4 618	N/A	-6 585	N/A	N/A
Investeringsverksamhet					
Investeringar i imateriella anläggningstillgångar	-1 136		-1 136		
Investeringar i materiella anläggningstillgångar	0		0		
Kassaflöde från investeringsverksamheten	-1 136	N/A	-1 136	N/A	N/A
Finansieringsverksamhet					
Nyemission	0		0		
Förändring långfristiga lån	2 439		2 377		
Kassaflöde från finansieringsverksamheten	2 439	N/A	2 377	N/A	N/A
Förändring av likvida medel	-3 314		-5 343		
Omräkningsdifferens	28		51		
Likvida medel vid periodens början	4 730		6 736		
Likvida medel vid periodens slut	1 444	N/A	1 444	N/A	N/A

MODERBOLAGETS RESULTATRÄKNING I SAMMANDRAG

	Kvartal 3		Jan till Sep		Helår
RESULTATRÄKNING (KSEK)	2023-07-01	2022-07-01	2023-01-01	2022-01-01	2022-01-01
	2023-09-30	2022-09-30	2023-09-30	2022-09-30	2022-12-31
Rörelsens intäkter					
Nettoomsättning	395	0	1 251	0	0
Övriga rörelseintäkter	30	0	35	0	0
Summa rörelsens intäkter	425	0	1 286	0	0
Rörelsens kostnader					
Materialkostnad	-2 577	-842	-6 645	-4 537	-6 376
Övriga externa kostnader	-1 425	-2 004	-4 068	-7 975	-9 570
Personalkostnader	-799	-1 063	-2 496	-2 370	-2 975
Avskrivningar	-155	0	-464	0	-153
Övriga rörelsekostnader	0	-51	0	-98	-93
Summa rörelsens kostnader	-4 956	-3 959	-13 673	-14 980	-19 166
Rörelseresultat	-4 531	-3 959	-12 387	-14 980	-19 166
Finansiella poster					
Ränteintäkter	0	0	0	0	9
Räntekostnader	-377	-31	-434	-64	-83
Resultat från finansiella poster	-377	-31	-434	-64	-74
Resultat före skatt	-4 908	-3 990	-12 821	-15 044	-19 240
Skatter					
Skatt på periodens resultat	0	0		0	0
Periodens resultat	-4 908	-3 990	-12 821	-15 044	-19 240
Resultat per aktie, SEK	-0,29	-0,28	-0,47	-1,05	-1,30

MODERBOLAGETS BALANSRÄKNING I SAMMANDRAG

TILLGÅNGAR (KSEK)	2023-09-30	2022-12-31
Anläggningstillgångar		
Materiella anläggningstillgångar		
Verktyg och Inventarier	2 153	1 481
Summa materiella anläggningstillgångar	2 153	1 481
Summa anläggningstillgångar	2 153	1 481
 Omsättningstillgångar		
Varulager	3 513	2 482
Kundfordringar	205	0
Fordringar dotterbolag	5 420	0
Övriga fordringar	1 136	1 184
Förutbetalda kostnader och upplupna intäkter	190	227
Summa kortfristiga fordringar	10 464	3 893
 Kassa och bank		
Kassa och bank	1 210	6 681
Summa kassa och bank	1 210	6 681
 Summa omsättningstillgångar	11 674	10 574
Summa tillgångar	13 827	12 055

EGET KAPITAL OCH SKULDER (KSEK)	2023-09-30	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	-12 821	-19 240
Summa fritt eget kapital	-388	5 224
Summa eget kapital	523	6 063
 Långfristiga skulder		
Skulder till kreditinstitut	3 033	781
Summa långfristiga skulder	3 033	781
 Kortfristiga skulder		
Skulder till kreditinstitut	1 642	375
Leverantörsskulder	2 464	3 650
Övriga skulder	5 268	512
Upplupna kostnader och förutbetalda intäkter	898	673
Summa kortfristiga skulder	10 271	5 211
Summa eget kapital och skulder	13 827	12 055

MODERBOLAGETS KASSAFLÖDESANALYS

	Kvartal 3		Jan till Sep		Helår
	2023-07-01	2022-07-01	2023-01-01	2022-01-01	2022-01-01
(KSEK)	2023-09-30	2022-09-30	2023-09-30	2022-09-30	2022-12-31
Den löpande verksamheten					
Rörelseresultat	-4 531	-3 959	-12 387	-14 980	-19 166
Avskrivningar	155	-	464	-	153
Erhållen ränta	-	-	-	-	9
Erlagd ränta	-377	-31	-434	-64	-83
Kassaflöde från den löpande verksamheten före förändring i rörelsekapital	-4 753	-3 990	-12 358	-15 044	-19 088
Förändring i rörelsekapital					
Ökning (-)/minskning (+) av fordringar	-1 941	-335	-6 570	-461	-2 548
Ökning (+)/minskning (-) av kortfristiga skulder	2 383	-2 715	5 060	-1 736	1 289
Förändring i rörelsekapital	442	-3 050	-1 510	-2 197	-1 259
Kassaflöde från den löpande verksamheten	-4 311	-7 040	-13 868	-17 241	-20 347
Investeringsverksamhet					
Förskott för maskiner och inventarier	0	-935	0	-1 027	0
Investeringar i materiella anläggningstillgångar	-1 136	332	-1 136	0	-1 017
Kassaflöde från investeringsverksamheten	-1 136	-603	-1 136	-1 027	-1 017
Finansieringsverksamhet					
Nyemission	0	0	7 280	13 646	14 264
Förändring långfristiga lån	2 439	0	2 252	-	-344
Kassaflöde från finansieringsverksamheten	2 439	0	9 532	13 646	13 920
Förändring av likvida medel	-3 007	-7 643	-5 471	-4 622	-7 444
Likvida medel vid periodens början	4 217	17 146	6 681	14 125	14 125
Likvida medel vid periodens slut	1 210	9 502	1 210	9 502	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	-	-	-	-12 821	-12 821
Eget kapital 30 september 2023	911	47 987	-35 554	-12 821	523

Malmö den 30 november 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

