

DELÅRS- RAPPORT

Q2 2022

PRECISIONENS
KRAFT.
TILL ALLA
ONKOLOGER.
IDAG.

The logo for 2curex, featuring a stylized '2' followed by the word 'curex' in a lowercase, sans-serif font. A horizontal line is positioned below the text.

AKTIVITETER FÖR LÅNGSIKTIGT VÄRDESKAPANDE

2cureX har mycket ambitiösa långsiktiga mål:

Att etablera en ny sorts laborietest som ger information till behandlande cancerläkare om varje patients läkemedelskänslighet, så att endast de läkemedel som är verksamma för patienten i fråga sätts in i behandlingen.

Fördelarna för både patienten och hälso- och sjukvårdssystemet är uppenbara: förbättrad responsfrekvens samtidigt som toxicitet och behandlingskostnader som ändå inte skulle innebära någon patientnytta kan undvikas.

Bred användning av tester för läkemedelskänslighet inom onkologin skulle kunna motsvara ett marknadsvärde på miljarder dollar årligen, och 2cureX vill utnyttja tillfället som första aktör på marknaden till att erövra en ledande marknadsandel.

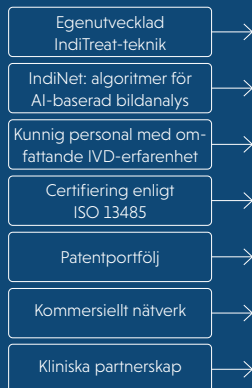
Vi använder våra finansiella resurser för att bygga upp tillgångar som kommer att vara nödvändiga för att etablera och bibehålla en sådan ledande ställning och samtidigt sätta upp hinder för nya konkurrenters marknadsinträde:

- Den kontinuerliga utvecklingen av vår IndiTreat®-teknik, inklusive AI-algoritmerna IndiNet
- Vår portfölj av produkter med CE-märkning i enlighet med europeiska bestämmelser, och vår patentportfölj
- Det växande nätverket av distributörer och relationerna till ledande kliniska samarbetspartner, genom IGNITE-programmet och gemensamma utvecklingsprojekt
- En växande dokumentation av fördelarna med att vägleda behandlingsbeslut med IndiTreat®

Vi är stolta att kunna konstatera att inget annat bolag på området – och det finns ett stigande antal – har kommit lika långt som vi. Eftersom medicinteknik är ett rigoröst reglerat område och den medicinska praktiken styrs av en inneboende konservatism har vi en lång resa framför oss. Men vi är fast beslutna att nå fram, och vi fortsätter att satsa våra resurser förnuftigt.

2CUREX EQUITY STORY

2CUREX TILLGÅNGAR



2CUREX VISION

Rutinmässig testning av läkemedelskänslighet inför varje behandlingsbeslut – för alla patienter



En dominerande marknadsandel på en marknad värd mer än 1 md USD



Ökande medvetenhet om begränsningarna hos genomiska metoder för vägledning av behandling – öppenhet för flera infallsvinklar som kompletterar varandra (multi-omik, funktionell testning...)

DET ONKOLOGISKA LANDSKAPET

HÖJDPUNKTER OCH NYCKELTAL

PÅ VÄG ATT UPPNÅ MÅLEN FÖR 2022

Under andra kvartalet välkomnade vi två värdefulla tillskott till teamet, Manuel Fernández som kvalitetschef och regulatorisk chef (QA/RA) och Raphael Gruber som medicinsk chef. Båda har nyckelförmågor för vår väg framåt, och som företag är vi stolta att ha knutit till oss de här unika talangerna.

Vi har nu närvaro i sammanlagt 16 länder, inklusive det andra kvartalets nytillskott Israel som blir en ny och viktig marknad för oss. Vårt mål är att komma upp i 20 innan årets utgång, och i den fas vi nu är i bedömer vi att vi har en god chans att överträffa målsättningarna. Därmed skulle vi bli det bolag inom testning av läkemedelskänslighet som har den största geografiska täckningen. Vidare röner vårt early access-program, IGNITE, stor uppmärksamhet, och vi bedömer att det finns potential att överträffa målet att ansluta 30 sjukhus innan utgången av 2022.

En annan väsentlig händelse som ägde rum under det andra kvartalet 2022 var vårt deltagande på ESMO:s världskongress om gastrointestinal cancer (ESMO GI). Det gav oss tillfälle

att presentera IndiTreat® för en stor grupp av relevanta yrkesverksamma onkologer genom enskilda samtal, och att än en gång få det stora intresset för testning av läkemedelskänslighet inom den gruppen bekräftat.

Eftersom 2cureX växer och blir alltmer globalt inriktat, och i ett försök att optimera våra resurser, har vi beslutat att upphöra med att ta fram två språkversioner av våra kvartalsrapporter. Vi är övertygade om att vi fullgör vår skyldighet att vara transparenta gentemot aktieägarna även om vi från och med det tredje kvartalet 2022 endast kommer att presentera kvartalsrapporter på engelska.

FINANSIELLA HÖJDPUNKTER

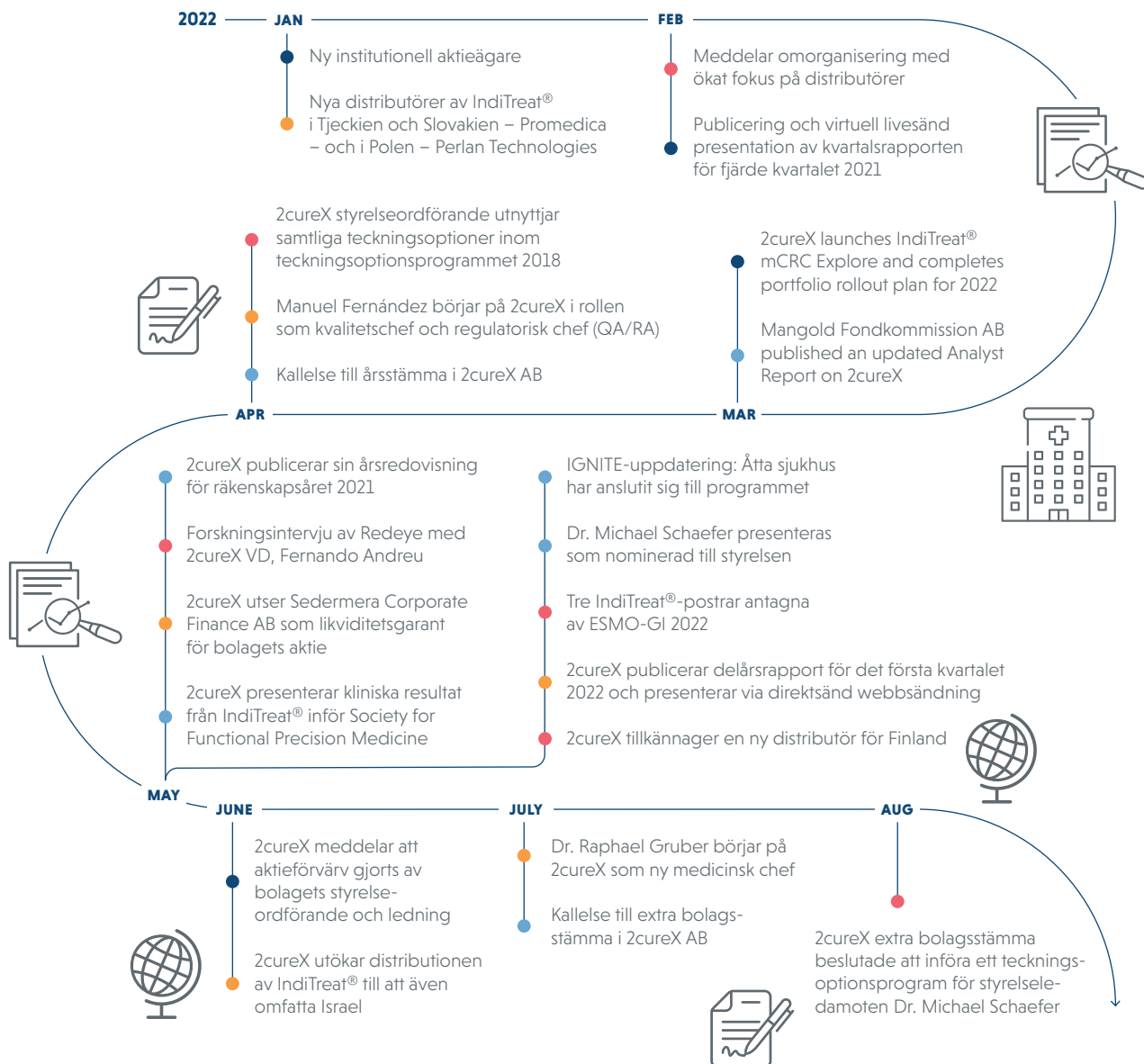
Den finansiella utvecklingen fortsätter att vara i linje med vår förväntningar, och med en kassa på 55,6 miljoner kronor i slutet av andra kvartalet 2022 stödjer våra kapitalresurser nuvarande aktiviteter och tillväxtplaner.

(KSEK)	Q2 2022 1/4-30/6	Q2 2021 1/4-30/6	Q1-Q2 2022 1/1-30/6	Q1-Q2 2021 1/1-30/6	2021 1/1-31/12
Nettoomsättningen	8	0	8	0	0
Övriga rörelseintäkter	466	469	900	4 319	7 391
Resultatet efter finansiella poster	-6 403	-6 588	-14 300	-8 810	-21 679
Resultatet per aktie*	-0,36	-0,35	-0,81	-0,48	-1,10
Soliditeten**	95%	94%	95%	94%	94%
Kassa och bank	55 583	78 913	55 583	78 913	72 942
Genomsnittligt antal aktier	17 602 916	15 814 176	17 558 642	15 338 033	16 418 767
Antal aktier i slutet av perioden	17 602 916	17 287 516	17 602 916	17 287 516	17 475 716

*Resultat per aktie: Periodens resultat dividerat med genomsnittligt antal aktier.

**Soliditet: Egna kapitalets andel av balansomslutningen.

HÄNDELSE UNDER Q2



FÖR YTTERLIGARE INFORMATION, VÄNLIGEN KONTAKTA:

Fernando Andreu, VD
E-post: fa@2curex.com
Mobil: +45 2279 5399

Ole Thastrup, CSO
E-post: ot@2curex.com
Mobil: +45 2211 5399

www.2curex.com



FAST KURS MOT MÅLEN FÖR 2022

Under andra kvartalet 2022 fortsatte vi den interna och externa utvecklingen av verksamhetskritiska faktorer, och intensifierade kontakten med möjliga IndiTreat®-kunder.

På det interna planet har vi rekryterat två mycket erfarna specialister – Manuel Fernández som kvalitetschef och regulatorisk chef (QA/RA), Raphael Gruber som medicinsk chef – inom två områden av avgörande betydelse för regelefterlevnaden inom in vitro-diagnostik och som ger oss ett försprång framför våra konkurrenter.

På det externa planet har vi trätt in på en ny marknad – Israel – som är känd för sin höga innovationsnivå på hälso- och sjukvårdsområdet. Vi har även genomfört en större förändring av vårt kommersiella angreppssätt i de nordiska länderna, där vi beslutat att hantera verksamheten i Skandinavien i egen regi och byta distributör i Finland.

Till sist fick vi genom vårt deltagande på ESMO GI möjlighet att diskutera IndiTreat® med över 180 yrkesverksamma onkologer och bekräfta deras intresse för vårt produkt erbjudande och IGNITE-programmet.

Nu är vi redo för ett spännande andra halvår!

STÄRKT KONKURRENSKRAFT GENOM IVD-EFTERLEVNAD

Att få en ny IVD-produkt i bruk i klinisk vardag är en lång, komplex och grundligt reglerad process. Tillträdet till marknaden bygger på tre komponenter som är nära kopplade till varandra:

- Regulatorisk efterlevnad – vilket innebär CE-märkning i EU och FDA-godkännande eller CLIA-certifiering i USA
- Ersättning – vare sig det är genom offentliga eller privata försäkringar
- Få produkten införd i kliniska riktlinjer

Dessa tre komponenter har en sak gemensam: behovet av tydlig klinisk evidens som byggts upp genom strukturerade och kontrollerade studier.

Det här ekosystemet för marknadstillträde utgör ett hinder

som de flesta uppstartsbolag inte lyckas ta sig över när de går från forskning till klinisk praktik. Vi är mycket stolta att kunna konstatera att 2cureX idag, genom fokus och beslutsamhet, placerat sig före alla konkurrenter på den resan. I och med att två experter på marknadstillträde ansluter till 2cureX ledningsgrupp – Raphael Gruber och Manuel Fernández – kan vi öka tempot i de aktiviteter vi måste genomföra och utöka försprånget till konkurrenterna i kapplöpningen om att ta en ledande ställning på denna mångmiljardmarknad i vardande.

INDITREAT® FINNS NU I 16 LÄNDER

Parallellt med marknadstillträdesaktiviteterna som ska öppna upp den breda marknaden fortsätter vi att genom vårt växande nätverk av distributörer bearbeta föregångsanvändare i respektive land – alltså sådana kunder som är villiga att använda produkten redan innan den tas upp i riktlinjer. Under det andra kvartalet har vi vidtagit två viktiga åtgärder på det området.

I maj tog vi precis som i Danmark direktkontroll över verksamheten i Sverige, Norge och Tyskland, med målet att komma närmare kunderna på vår hemmamarknad och påskynda introduktionen av IndiTreat®. Följaktligen sade vi upp



det distributionsavtal med YourRad AB som funnits på plats sedan 2020, och utsåg en ledande IVD-aktör, Algal Diagnostics, till vår representant på den finska marknaden.

En månad därefter, i juni, tog vi steget in på en ny marknad: Israel. Landet är känt som ett högdynamiskt centrum för medicinteknik och för sitt fokus på hälso- och sjukvård. Gamidor, vår nya distributör i landet, är en ledande leverantör av cancerdiagnostiksystem, med gamla anor och en produktportfölj med stora synergier.

Bara två nya länder tillkom under det andra kvartalet, men det var avsiktligt eftersom vi behövde lite tid för att konsolidera de sju nya länder som vi införlivat under de två kvartalen dessförinnan. Icke desto mindre har vi fört samtal med flera potentiella nya distributörer, och vi kommer att återuppta dem efter sommaruppehållet. Vi bedömer att vi förmodligen kommer att överträffa målet att finnas i 20 länder vid slutet av året.

ESMO GI GAV ETT LYFT

Som vi beskriver närmare i ett särskilt avsnitt av rapporten deltog 2cureX mellan den 29 juni och 2 juli på ESMO:s världskongress om gastrointestinal cancer (ESMO GI) i Barcelona. Vårt deltagande var en stor succé eftersom det gav oss möjlighet att presentera IndiTreat® för över 180 yrkesverksamma onkologer genom enskilda samtal. Dialogerna bekräftade att det fanns intresse för testning av läkemedelskänslighet, och vi kommer att följa upp dem på egen hand och i samverkan med våra distributörer för att se om vi kan introducera IndiTreat® på deras sjukhus inom ramarna för IGNITE-programmet.

IGNITE-PROGRAMMET FÖLJER PLANEN

IGNITE-programmet – vårt early access-program, som låter utvalda sjukhus erhålla ett antal IndiTreat®-tester utan kost-

nad i utbyte mot att de delar sina erfarenheter med andra potentiella användare – väcker fortsatt uppmärksamhet från onkologer runtom i Europa. Vi har uppnått vårt mål att rekrytera 12 sjukhus innan det andra kvartalets utgång, och tack vare den skjuts vi fick i antalet intresserade onkologer genom ESMO GI-konferensen bedömer vi att målet med 30 sjukhus innan årsskiftet är inom räckhåll.

STADIG KURS TROTS EN OROLIG OMVÄRLD

Hälso- och sjukvårdens ekosystem är inte frikopplat från den oroliga omvärld som speciellt vi här i Europa befinner oss i. Samtidigt som dammet inte helt har lagt sig efter covid-19-belastningen – anhopningar av aktiviteter som släpat efter under de senaste åren ger hög arbetsbelastning, säkerhetsrutiner stör fortfarande den normala verksamheten, och så vidare – så växer en stor osäkerhet ur den humanitära, finansiella, ekonomiska och sociala krisen som kriget mellan Ryssland och Ukraina har orsakat. Under dessa förhållanden är det ingen lätt sak att få alla berörda parter – onkologerna, så klart, men också kostnadsbärare, beslutsfattare och till och med distributörer – att dra åt samma håll och fokusera på att införa ny medicinteknik. Tack vare vårt försiktiga förhållningssätt och vår effektiviserade verksamhet har 2cureX en solid finansiell ställning, och vi står fast vid våra ursprungliga planer och målsättningar för året medan vi håller noggrann uppsikt över den utmanande utvecklingen i omvärlden.

Fernando Andreu, VD

August 25, 2022

KORT OM 2CUREX

2cureX nyckelprodukt är IndiTreat®-testet, som gör det möjligt för läkaren att identifiera den mest effektiva medicinska behandlingen för varje cancerpatient.

För mer information, se 2cureX webbplats:

www.2curex.com



SEXTON LÄNDER OCH UTÖKAD NÄRVARO I SKANDINAVIEN

Vår prioritet för Q2 2022 var att befästa vår position på de många nya marknader som vi trätt in på under de senaste kvartalen, men i juni tillkom även den viktiga israeliska marknaden, samtidigt som vi omstrukturerade vår modell för Skandinavien. Utrullningen av IndiTreat® har redan nått 16 länder. När vi nu återupptar samtalen med nya potentiella distributörer är vi därmed mycket nära vårt mål att vid årsskiftet finnas i minst 20 länder som tillsammans omfattar minst 55 procent av Europas befolkning.

GEDIGEN PARTNERINTRODUKTION PRIORITERAS

Europa rymmer ett brett spann av förutsättningar för lansering av ny medicinsk teknik. Även om de regulatoriska kraven är harmoniserade (genom CE-märkningen) är processerna för ersättning och upptagande i riktlinjer för nya produkter olika från land till land (och skiljer sig ibland till och med mellan regionerna inom ett land). Den här fragmenteringen är skälet till att det är angeläget att ha lokal representation, som känner till de landsspecifika processerna och har ett bra samspel med alla berörda parter.

Under förra året prioriterade 2cureX att etablera ett distributörsnätverk som på sikt ska omfatta hela Europa, och vi har lagt mycket tid och kraft på att hitta rätt samarbetspartner. Utrullningen gick mycket snabbt under de sista två kvartalen. Vi tecknade avtal i fyra nya länder under fjärde kvartalet 2021 och i tre till under första kvartalet 2022. Därefter behövde vi en viss tid för konsolidering, eftersom var och en av distributörerna behöver genomgå en onboarding-process som innefattar utbildning av försäljningsteam, upprättande av lokala logistiklösningar, gemensamma besök på de första sjukhusen för introduktion av IndiTreat®, framtagande av lokaliserat försäljningsmaterial, med mera. Eftersom vi har begränsade resurser beslutade vi därför att sänka tempot i nyrekryteringen av distributörer under det andra kvartalet 2022, och nätverket utökades då med bara ett land: Israel.

ISRAEL – ETT INNOVATIVT OCH TRENDSÄTTANDE LAND

I juni meddelade vi att vi slutit ett distributionsavtal för en ny marknad, Israel. Landets befolkning består av bara 9 miljoner människor, men Israel är känt som ett högdynamiskt centrum för mediceinteknik som härbärgerar omkring 1 500 uppstartsbolag inom området. I skärningspunkten mellan de här bolagen och hälso- och sjukvårdsinstitutioner i världsklass har det uppstått ett viktigt nav för hälso- och sjukvård,

och vi förväntar oss att vår närvaro där kommer att synliggöra IndiTreat® för aktörer på såväl lokal som global nivå.

Vår utsedda distributör, Gamidor, har i över 25 år varit en ledande leverantör av system för cancerdiagnostik till den israeliska marknaden, och det kompletterande produkt-sortimentet är mycket starkt. Vi har stora förväntningar på samarbetet och lanseringen av IndiTreat® i landet.

OMSTRUKTURERING AV VERKSAMHETEN I NORDEN

I maj meddelade vi att distributionsavtalet med YourRad AB upphör, ett avtal som omfattat kommersiella aktiviteter i Norge, Sverige och Finland. Avtalet har funnits på plats sedan första kvartalet 2020 men utan att ge påtagliga resultat. Trots att YourRad är ett mycket aktivt bolag inom strålbehandlingsområdet har det inte funnits synergier mellan deras och 2cureX produktportföljer. Att lansera ett diagnostiskt test som bygger på helt ny teknik kräver ett särskilt mått av hängivenhet och uppmärksamhet gentemot aktörer även utanför strålbehandlingsområdet. Vi fattade därför beslutet att verksamheten i Sverige och Norge skulle hanteras genom vårt eget försäljningsteam, som redan var fallet i Danmark. De här tre länderna har likartade hälso- och sjukvårdssystem



och en närhet både kulturellt och geografiskt, och genom att komma närmare våra kunder får vi möjlighet att få direkt återkoppling på vad som fungerar och inte avseende vår produkt och våra försäljningsmetoder. Utifrån samma resonemang beslutade vi vidare att lägga ansvaret för den tyska marknaden direkt på 2cureX GmbH. Även om Tyskland är en komplex marknad vad gäller ersättningssystemen och att få nya produkter upptagna i riktlinjerna tror vi att direkt-hanteringen kommer att hjälpa oss att genom IGNITE-programmet engagera ledande opinionsbildare som kan stötta oss i processen.

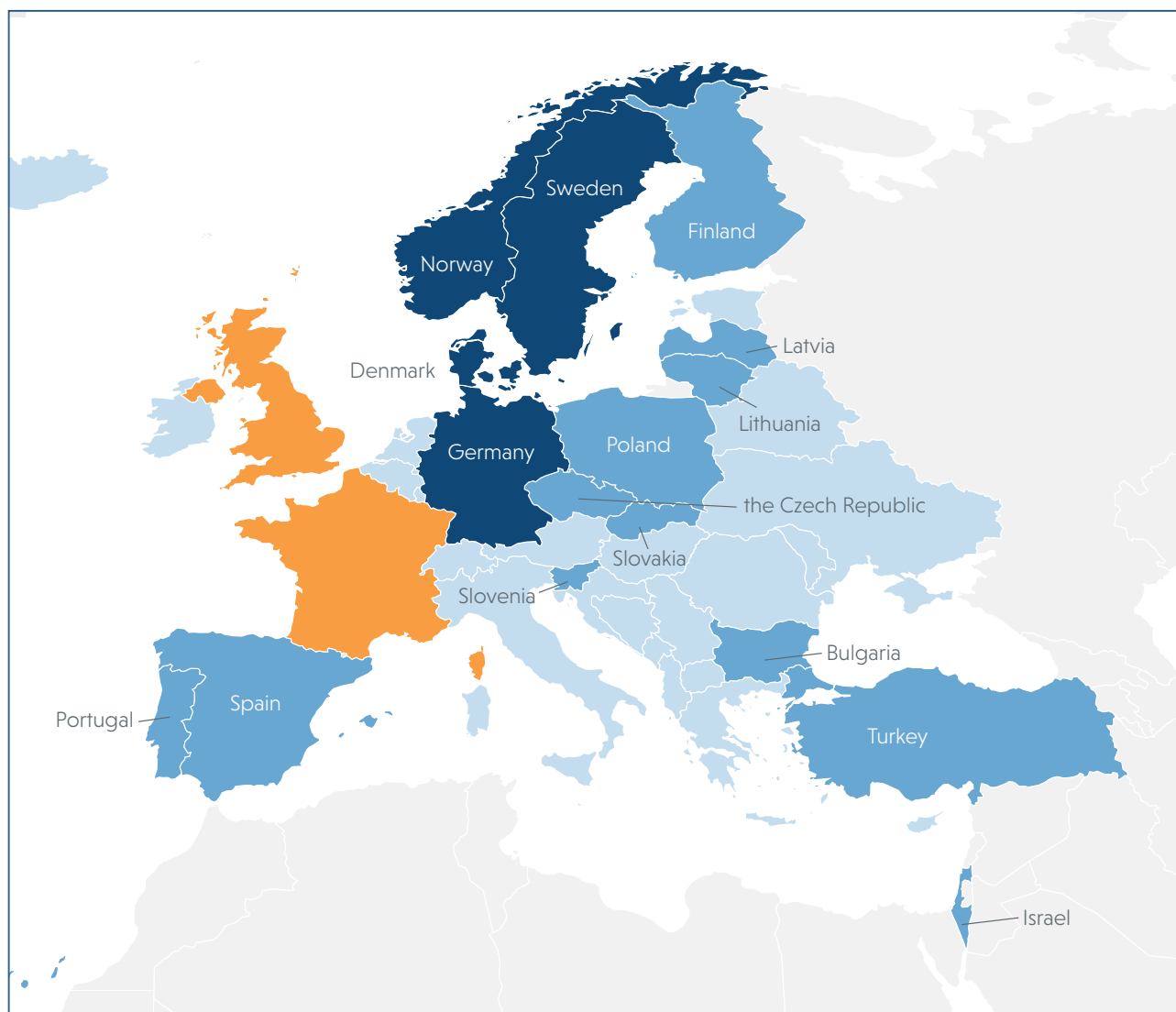
När det gäller den finska marknaden har vi tecknat ett avtal med en ledande aktör på IVD-sidan, Algol Diagnostics, om att marknadsföra IndiTreat® till yrkesverksamma onkologer, teckna leveransavtal med sjukhus och sköta logistiken för proverna mellan sjukhusen och 2cureX laboratorier i Köpenhamn.

Vi tror att introduktionen av IndiTreat® i Norden snabbare kommer att leda till resultat genom det här nya upplägget.

DEN STÖRSTA GEOGRAFISKA TÄCKNINGEN INOM OMRÅDET

Vår målsättning är att ha närvaro i 20 länder vid utgången av 2022. Vi har redan säkrat 16 länder, och även om vi gjorde ett uppehåll under andra kvartalet av de skäl som anges ovan så har vi fört samtal med potentiella distributörer i ett antal viktiga länder, och dessa kommer att återupptas under tredje kvartalet. Vi är övertygade om att vi kommer att överskrida 20 innan årsskiftet, och därmed bli det bolag som har den största geografiska täckningen på området testning av läkemedelskänslighet. Det kommer att ge oss en stabil grund för fortsatt tillväxt.

- Home market – Direct
- Partnerships in place
- Centralized reimbursement project
- Partnerships under investigation



KUNSKAPENS KRAFT

Deltagandet på ESMO:s världskonferens om gastrointestinal cancer var ett uppenbart tillfälle att få värdet av IndiTreat® bekräftat. Vi fick mycket positiv respons, IGNITE-programmet rönt stort intresse, och vi planerar att återvända till ESMO GI under 2023.

Mellan 29 juni och 2 juli deltog 2cureX i ESMO:s världskongress om gastrointestinal cancer (ESMO GI) i Barcelona. Med över 3 200 deltagare – onkologer, kirurger, patologer, forskare ... – utgör den årets största sammankomst för internationellt verksamma onkologer specialiserade på sjukdomar i mag-tarmkanalen.

Även om 2cureX tidigare har deltagit vid ESMO GI 2020, då med en posterpresentation, var det här första gången som vi hade en monter på en storskalig onkologikonferens. Resultatet överträffade alla förväntningar. Sammanhanget var också ett annat, eftersom vi nu har tre CE-märkta produkter på marknaden och ett distributörsnätverk som sträcker sig över Europa. Vi noterade också ett mycket större intresse för funktionella tester som komplement till befintliga biomarkörer.

MYCKET POSITIV RESPONS

Montern, som hade temat "Kunskapens kraft" var ständigt välbesökt, och under de tre dagar som utställningen pågick var teamet involverat i presentationer och diskussioner med över 180 onkologer.

Det var ett unikt tillfälle att ta del av läkarnas reaktioner på vårt erbjudande, och de bekräftade med eftertryck hur angeläget det kliniska behovet som vi vill möta är. Alla onkologer vi talade med höll med om att metastaserad kolorektal cancer behandlas utifrån standardiserade riktlinjer, vilket innebär att samtliga patienter mer eller mindre får samma behandling. Ett test som IndiTreat, som på förhand förutser patientens respons, uppfattas därmed ge ett stort mervärde, eftersom det erbjuder en möjlighet att behandla varje enskild patient med det bäst lämpade läkemedlet.

De flesta onkologer hade inte hört talas om tumöroidbaserad testning av läkemedelskänslighet tidigare, så vi fick ett unikt tillfälle att uppmärksamma dem både på metoden och på IndiTreat® som ett CE-märkt IVD-test.

INTRESSE FÖR IGNITE

De som kvalificerade sig (på grundval av geografiskt läge och sjukhusets typ) erbjöds att prova IndiTreat® i verkligheten via IGNITE-programmet. Det stora flertalet av dem



(över 80 procent) var inledningsvis positiva, även om det aldrig är ett beslut som är upp till individen. Affärsutvecklings-teamet på 2cureX och distributören i respektive land gör nu tillsammans uppföljningar med varje sjukhus för att omsätta det inledande intresset till faktiska IGNITE-rekryteringar. Vi räknar med att vi tack vare alla dessa kandidater kommer att överskrida målet att under innevarande år rekrytera 30 sjukhus till programmet.

TRE POSTRAR PÅ VETENSKAPSOMRÅDET

Vid sidan av aktiviteterna i utställningshallen presenterade 2cureX tre postrar på vetenskapsområdet, två stödjande användningen av IndiTreat på patienter med metastaserad kolorektal cancer och en som presenterade hur projektet inom bukspottskörtelcancer fortskrider:

- #546:** Läkemedelsscreening av patientodlade 3D-tumöroider in vitro replikerar resistens mot FOLFOX, FOLFIRI och FOLFOXIRI hos kliniskt resistent patienter med metastaserad kolorektal cancer
- #212:** Precisionsonkologi utan biomarkörer: Bedömning av läkemedelskänslighet i patientodlade tumöroider som vägledning för tredje linjens behandling av mCRC
- #668:** Läkemedelsscreening in vitro av patientspecifika tumöroider förutser kemoterapeutiskt behandlings-svar vid pankreatisk ductal adenokarcinom:
En interimanalys

Postrarna väckte stort intresse och blev ämne för diskussion med besökarna vid montern. Sammanfattningarna är publicerade i supplementet till *Annals of Oncology* och finns tillgängliga online på: [https://www.annalsofoncology.org/issue/S0923-7534\(22\)X0010-0](https://www.annalsofoncology.org/issue/S0923-7534(22)X0010-0)

PLANERAT ÅTERBESÖK 2023

2cureX första deltagande på ESMO GI-konferensen har varit en succé. Det hjälpte oss att öka bolagets synlighet inom den GI-onkologiska världen och fick i gång samtal om IndiTreat® med ett stort antal sjukhus. Vi räknar med att återvända 2023, då vi kommer att kunna presentera IGNITE-deltagarnas resultat och erfarenheter och använda dem som en multiplikator för att öka antalet IndiTreat®-användare.



VÄLKOMMEN TILL DR. RAPHAEL GRUBER, MEDICINSK CHEF

KAN DU SAMMANFATTA DIN KARRIÄR SÅ HÄR LÅNGT?

Jag studerade medicin vid Goethe-universitetet, där jag fick chans att studera och arbeta inom patologi – ett fält som kombinerar grundläggande verktyg som morfometri med de allra senaste tekniska landvinningarna som datorbaserad bildanalys.

Under åren därefter specialiserade jag mig på allmänkirurgi och deltog i flera kliniska studier, och eftersom jag kände en dragning till den här industrin, med sin upptäckaranda och höga etiska normer, så sökte jag mig 2001 till den medicinska avdelningen på ett läkemedelsföretag. Sedan dess har jag mestadels arbetat med att utveckla kliniska datamängder och tillhörande strategier för att driva på produktlivscykeln för medicintekniska produkter.

DITT HUVUDSAKLIGA ANSVARSOMRÅDE ÄR ATT BYGGA UPP EVIDENS TILL STÖD FÖR 2CUREX PRODUKTER. KAN DU FÖRKLARA VAD DET INNEBÄR? VAD ÄR 'EVIDENS' OCH VARFÖR ÄR DET SÅ VIKTIGT?

Evidens är i princip allting som på något plan vetenskapligt påvisar säkerheten hos en medicinteknisk produkt, eller styrker att den uppnår sin påstådda och avsedda kliniska nytta. I typfallet genereras evidensen från kliniska studier, men i allt högre grad härstammar den också från uppföljningen av verklighetsbaserade data – data från hur produkten används i klinisk vardag.

Inom området medicintekniska produkter finns det krav på evidens för regulatoriska ändamål (CE-märkning), men också för att erhålla ersättning i vissa länder, och för att få tillstånd en förändring i klinisk praktik genom att få produkten upptagen i medicinska riktlinjer. Så det är en kritisk del av bolagets strategi. Det är också viktigt att komma ihåg att det är en kontinuerlig process att bygga upp evidens – inte bara ett engångsprojekt under CE-märkningsprocessen.

VAD SER DU SOM DE STÖRSTA UTMANINGARNA FRAMÖVER?

IndiTreat har som mål att förändra beslutsprocessen kring patientbehandlingar, och det är komplext eftersom det involverar regulatoriska frågor, klinisk praktik och ekonomiska

aspekter som är nära sammanlänkade med varandra. Inom Europa är de också i allra högsta grad specifika för varje land. Det är ett strikt reglerat område, och det är konstruerat så för att garantera patientsäkerheten. Baksidan är att det finns en inbyggd tröghet mot förändringar. 2cureX är dock väl rustat att hantera det, och jag ser verkligen fram emot att tillsammans med mina nya kollegor få förverkliga visionen och löftet om IndiTreat.

VAD VAR DET SOM LOCKADE DIG TILL 2CUREX OCH VAD ÄR DITT INTRYCK EFTER DEN FÖRSTA MÅNADEN?

Jag är väl bekant med den onkologiska världen, och speciellt med molekylär testning. Jag är övertygad om att funktionell testning av läkemedelskänslighet är nästa steg i utvecklingen – något som kommer att förändra hur vi väljer läkemedel och behandlar cancerpatienter. 2cureX är dessutom ledande inom den sektorn, så det känns oerhört spännande att få komma hit. Jag har mötts av en begåvad och mycket erfaren grupp med fantastisk laganda, och när jag var med på ESMO GI-konferensen märkte jag att det finns ett stort intresse bland onkologer för testning av läkemedelskänslighet. Jag ser verkligen fram emot de kommande månaderna.



UTVECKLING I SIFFROR UNDER FÖRSTA HALVÅRET OCH ANDRA KVARTALET 2022

Belopp inom parentes avser motsvarande period föregående år. För mer information om 2cureX finansiella ställning och utveckling hänvisas till Bolagets webbplats (www.2curex.com).

OMSÄTTNING OCH RÖRELSEINTÄKTER

Nettoomsättningen under det första halvåret 2022 uppgick till 8 KSEK (0 KSEK). Övriga rörelseintäkter under det första halvåret uppgick till 900 KSEK (4 319 KSEK).

FINANSIELL UTVECKLING

Resultatet för första halvåret 2022 uppgick till -14 300 KSEK (-7 300 KSEK) och för andra kvartalet 2022 till -6 403 KSEK (-5 465 KSEK). Resultatet för perioden har påverkats av de ökande an-strängningarna att bygga marknadsmedvetenheten om vår IndiTreat®-teknik, och kommersiella ansträngningar för att marknadsföra IndiTreat®.

LIKVIDITET

Koncernens likvida medel per den 30 juni 2022 uppgick till 55 583 KSEK (78 913 KSEK). Kassaflödet för första halvåret 2022 uppgick till -17 582 KSEK (20 146 KSEK) och för andra kvartalet 2022 till -7 926 KSEK (24 720 KSEK). Kassaflödet från den löpande verksamheten för första halvåret 2022 uppgick till -17 316 KSEK (-9 728 KSEK) och för andra kvartalet 2022 till -7 660 KSEK (-5 181 KSEK).

Den genomsnittliga burnraten per månad uppgår till cirka 3,2 MSEK, vilket är i enlighet med förväntningar.

SOLIDITET

Koncernens soliditet per den 30 juni 2022 uppgick till 95 procent (94 procent).

AKTIEN

Det finns ett aktieslag i 2cureX AB (publ). Bolagets aktie är noterad på Nasdaq First North Growth Market under symbolen "2CUREX". Per den 30 juni 2022 uppgick antalet aktier till 17 602 916 stycken (17 287 516 stycken).

Genomsnittligt antal aktier under det första halvåret 2021 uppgick till 17 558 642 stycken (15 338 033 stycken).

PERSONALOPTIONER

Den extra bolagsstämman 5 november 2020 beslutade att införa ett teckningsoptionsprogram för tre nya styrelseledamöter. Teckningsoptionsprogrammet, som totalt uppgår till 120 000 teckningsoptioner, kan under perioden 1 oktober 2023 till och med 31 december 2023 nyttjas för teckning av nyemitterade aktier i 2cureX AB. Varje teckningsoption ger rätt att teckna 1 aktie till en teckningskurs om 16,56 SEK per aktie.

Vid årsstämman 27 maj 2021 beslutades om ett teckningsoptionsprogram av serie 2021/24 till koncernens VD. Teckningsoptionerna, som totalt uppgår till 700 000, kan under perioden 1 april 2022 till och med 30 juni 2022 (233 333 teckningsoptioner) respektive 1 april 2023 till och med 30 juni 2023 (233 333 teckningsoptioner) samt 1 april 2024 till och med 30 juni 2024 (233 334 teckningsoptioner) nyttjas för teckning av nyemitterade aktier i 2cureX AB.

Koncernens resultat för första kvartalet 2022 har belastats av kostnader om 739 KSEK (301 KSEK) i form av personalkostnader

PRINCIPER FÖR DELÅRSRAPPORTENS UPPRÄTTANDE

2cureX AB tillämpar Årsredovisningslagen och Bokföringsnämndens allmänna råd BFAR 2012:1 (K3) vid upprättandet av sina finansiella rapporter.

REVISORERNAS GRANSKNING

Denna delårsrapport har inte varit föremål för revisorernas granskning.

BOLAGS- STYRNING

2cureX-koncernen består av ett holdingbolag, 2cureX AB (publ) (Sverige) som är listat på Nasdaq First North Growth Market, och två verksamhetsdrivande bolag, 2cureX A/S (Danmark) och 2cureX GmbH (Tyskland). 2cureX AB och 2cureX A/S har en gemensam styrelse med huvudansvar för koncernens styrning.

Bolagsstyrningen utövas i enlighet med de delar av Nasdaq First North Growth Markets regelverk och rådande lagar och regler som är tillämpliga för 2cureX.

I styrningsstrukturens nyckelaspekter ingår bolagsstämmor, bolagsordningen, styrelsens sammansättning och styrelsens årshjul. Styrelsen har infört processer och principer som är relevanta för 2cureX.



STYRELSEN



POVL-ANDRÉ BENDZ

Ordförande i 2cureX AB och 2cureX A/S.



MICHAEL SCHAEFER

Styrelseledamot i 2cureX AB och 2cureX A/S.



OLE THASTRUP

Styrelseledamot i och CSO på 2cureX AB och 2cureX A/S.



CAMILLA HUSE BONDESSON

Styrelseledamot i 2cureX AB och 2cureX A/S.



NILS BRÜNNER

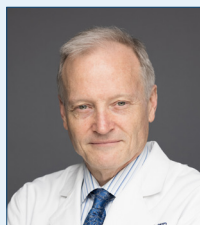
Styrelseledamot i 2cureX AB och 2cureX A/S.



MICHAEL LUTZ

Styrelseledamot i 2cureX AB och 2cureX A/S.

KLINISKT RÅD



DR. JOHN L. MARSHALL

MD, är överläkare i hematologi och onkologi vid Georgetown University Hospital och professor i medicin och onkologi vid Georgetown University i Washington D.C.



DR. JESUS GARCIA-FONCILLAS

MD, PhD, leder för närvarande cancerinstitutet och avdelningen för onkologi vid universitetssjukhuset Fundación Jimenez Diaz i Spanien.



DR. ANDREW BEGGS

är för närvarande professor i cancergenetik & kirurgi vid Institute of Cancer and Genomic Sciences vid University of Birmingham i Storbritannien, där han leder avdelningen för molekylär onkologi, patologi och genetik.

LEDNING



FERNANDO ANDREU
VD



KENNETH G. JOHANSEN
Finanschef, CFO



OLE THASTRUP
Vetenskapschef, CSO
och vice VD



RAPHAEL GRUBER
Medicinsk chef



GRITH HAGEL
Projektledningschef



JÜRGEN KUPPER
VD för 2cureX GmbH



JESPER FLOYD KRISTIANSEN
VP Business Development
Europe



MARK GRAY
Kommunikationschef



MANUEL FERNANDEZ
Kvalitetschef och
regulatorisk chef



TABEA STURMHEIT
Utvecklingschef



JACOB THASTRUP
Produktutvecklingschef

FINANSIELL KALENDER

Bolaget upprättar och offentliggör en ekonomisk rapport vid varje kvartalsskifte. Kommande rapporter är planerade enligt följande:

- Delårsrapport Q3, 2022 24/11-2022
- Delårsrapport Q4, 2022 23/2-2023



FRAMLÄGGANDE AV DELÅRSRAPPORT

Landskrona, den, 25 august, 2022 2cureX AB

STYRELSEN

Povl-André Bendz
Styrelsens ordförande

Michael Schaefer
Styrelseledamot

Camilla Huse Bondesson
Styrelseledamot

Michael Lutz
Styrelseledamot

Ole Thastrup
Styrelseledamot och CSO

Nils Brünner
Styrelseledamot

Fernando Andreu
VD

CERTIFIED ADVISER

Redeye AB

Telefon: +46 8 121 576 90

E-post: certifiedadviser@redeye.se

FINANSIELL ÖVERSIKT



FINANSIELL ÖVERSIKT KONCERN

RESULTATRÄKNING I SAMMANDRAG – KONCERN (KSEK)	Q2 2022 1/4-30/6	Q2 2021 1/4-30/6	Q1-Q2 2022 1/1-30/6	Q1-Q2 2021 1/1-30/6	2021 1/1-31/12
Rörelsens intäkter					
Nettoomsättning	8	0	8	0	0
Övriga rörelseintäkter	466	469	900	4 319	7 391
Summa rörelsens intäkter	474	469	908	4 319	7 391
Rörelsens kostnader					
Övriga externa kostnader	-3 016	-2 674	-6 317	-5 184	-11 863
Personalkostnader	-4 930	-4 015	-10 076	-7 878	-17 976
Avskrivningar av materiella anläggningstillgångar	-74	-90	-148	-185	-353
Summa rörelsens kostnader	-8 020	-6 779	-16 541	-13 247	-30 192
Rörelseresultat	-7 546	-6 310	-15 633	-8 928	-22 801
Finansiella poster	1 143	-278	1 333	118	322
Resultat före skatt	-6 403	-6 588	-14 300	-8 810	-22 479
Skatt ²⁾	0	1 123	0	1 510	3 542
Periodens resultat	-6 403	-5 465	-14 300	-7 300	-18 937
Resultat per aktie (SEK)	-0,36	-0,35	-0,81	-0,48	-1,15
Genomsnittligt antal aktier	17 602 916	15 814 176	17 558 642	15 338 033	16 418 767
Antal aktier vid periodens slut	17 602 916	17 287 516	17 602 916	17 287 516	17 475 716

²⁾ Posten avser skattelättnader i dotterföretag avseende FoU-arbete.

BALANSRÄKNING I SAMMANDRAG – KONCERN (KSEK)	Q2 2022 <i>1/4-30/6</i>	Q2 2021 <i>1/4-30/6</i>	Q1-Q2 2022 <i>1/1-30/6</i>	Q1-Q2 2021 <i>1/1-30/6</i>	2021 <i>1/1-31/12</i>
Tillgångar					
Anläggningstillgångar					
Materiella anläggningstillgångar	843	847	843	847	691
Summa anläggningstillgångar	843	847	843	847	691
Omsättningstillgångar					
Kortfristiga fordringar	6 135	7 518	6 135	7 518	5 527
Kassa och bank	55 583	78 913	55 583	78 913	72 942
Summa omsättningstillgångar	61 718	86 431	61 718	86 431	78 469
Summa tillgångar	62 561	87 278	62 561	87 278	79 160
Eget kapital och skulder					
Eget kapital					
Aktiekapital	1 760	1 729	1 760	1 729	1 748
Pågående nyemission	0	0	0	0	1 068
Övrigt tillskjutet kapital	107 664	105 046	107 664	105 046	106 608
Annat eget kapital	-35 394	-17 726	-35 394	-17 726	-16 143
Periodens resultat	-14 300	-7 300	-14 300	-7 300	-18 937
Summa eget kapital	59 730	81 749	59 730	81 749	74 344
Kortfristiga skulder					
Kortfristiga skulder ²⁾	2 831	5 529	2 831	5 529	4 816
Summa kortfristiga skulder	2 831	5 529	2 831	5 529	4 816
Summa eget kapital och skulder	62 561	87 278	62 561	87 278	79 160
KASSAFLÖDESANALYS I SAMMANDRAG – KONCERN (KSEK)	Q2 2022 <i>1/4-30/6</i>	Q2 2021 <i>1/4-30/6</i>	Q1-Q2 2022 <i>1/1-30/6</i>	Q1-Q2 2021 <i>1/1-30/6</i>	2021 <i>1/1-31/12</i>
Kassaflöde från den löpande verksamheten	-7 660	-5 181	-17 316	-9 728	-18 426
Kassaflöde från investeringsverksamheten	-266	0	-266	-27	-32
Kassaflöde från finansieringsverksamheten	0	29 901	0	29 901	32 550
Periodens kassaflöde	-7 926	24 720	-17 582	20 146	14 092
Likvida medel vid periodens början	63 348	53 991	72 942	58 577	58 577
Valutakursdifferens i likvida medel	161	202	223	369	273
Likvida medel vid periodens slut	55 583	78 913	55 583	53 991	72 942

FÖRÄNDRING AV EGET KAPITAL – KONCERN

1/1-2021 – 31/12-2021

(KSEK)	Aktie kapital	Pågående nyemission	Övrigt tillskjutet kapital	Annat eget kapital	Årets resultat	Totalt
Vid periodens början (1/1-2021)	1 486	0	75 388	-10 690	-7 320	58 864
Disposition av föregående års resultat				-7 320	7 320	0
Tilldelning av personaloptioner				2 027		2 027
Emissionskostnader			-1 968			-1 968
Nyemission	262		33 188			33 450
Pågående nyemission		1 068				1 068
Omräkningsdifferens				-160		-160
Periodens resultat					-18 937	-18 937
Vid periodens slut (31/12-2021)	1 748	1 068	106 608	-16 143	-18 937	74 344

1/1-2022 – 30/6-2022

(KSEK)	Aktie kapital	Pågående nyemission	Övrigt tillskjutet kapital	Annat eget kapital	Årets resultat	Totalt
Vid periodens början (1/1-2022)	1 748	1 068	106 608	-16 143	-18 937	74 344
Disposition av föregående års resultat				-18 937	18 937	0
Nyemission	12	-1 068	1 056			0
Omräkningsdifferens				-1 011		-1 011
Tilldelning av personaloptioner				697		697
Periodens resultat					-14 300	-14 300
Vid periodens slut (30/6-2022)	1 760	0	107 664	-35 394	-14 300	59 730

RESULTATRÄKNING I SAMMANDRAG MODERBOLAG

RESULTATRÄKNING I SAMMANDRAG – MODERBOLAG (KSEK)	Q2 2022 1/4-30/6	Q2 2021 1/4-30/6	Q1-Q2 2022 1/1-30/6	Q1-Q2 2021 1/1-30/6	2021 1/1-31/12
Rörelsens intäkter					
Nettoomsättning	0	0	0	0	0
Summa rörelsens intäkter	0	0	0	0	0
Rörelsens kostnader					
Övriga externa kostnader	-422	-699	-776	-1 000	-1 898
Personalkostnader	-254	5	-558	-256	-839
Summa rörelsens kostnader	-676	-694	-1 334	-1 256	-2 737
Rörelseresultat	-676	-694	-1 334	-1 256	-2 737
Finansiella poster	-3	100	-111	168	-1 072
Resultat före skatt	-679	-594	-1 445	-1 088	-3 809
Skatt	0	0	0	0	0
Periodens resultat	-679	-594	-1 445	-1 088	-3 809

BALANSRÄKNING I SAMMANDRAG – MODERBOLAG (KSEK)	Q2 2022 1/4-30/6	Q2 2021 1/4-30/6	Q1-Q2 2022 1/1-30/6	Q1-Q2 2021 1/1-30/6	2021 1/1-31/12
Tillgångar					
Anläggningstillgångar					
Finansiella anläggningstillgångar	44 861	28 788	44 861	28 788	29 275
Summa anläggningstillgångar	44 861	28 788	44 861	28 788	29 275
Omsättningstillgångar					
Kortfristiga fordringar	369	330	369	330	552
Kassa och bank	51 125	67 881	51 125	67 881	67 176
Summa omsättningstillgångar	51 494	68 211	51 494	68 211	67 728
Summa tillgångar	96 355	96 999	96 355	96 999	97 003
Eget kapital och skulder					
Eget kapital					
Aktiekapital	1 760	1 729	1 760	1 729	1 748
Överkursfond	111 864	109 246	111 864	109 247	110 808
Pågående nyemission	0	0	0	0	1 068
Balanserat resultat	-16 278	-14 891	-16 278	-14 892	-13 165
Periodens resultat	-1 445	-1 088	-1 445	-1 088	-3 809
Summa eget kapital	95 901	94 996	95 901	94 996	96 650
Kortfristiga skulder					
Kortfristiga skulder	454	2 003	454	2 003	353
Summa kortfristiga skulder	454	2 003	454	2 003	353
Summa eget kapital och skulder	96 355	96 999	96 355	96 999	97 003

KASSAFLÖDESANALYS I SAMMAN- DRAG – MODERBOLAG (KSEK)	Q2 2022 1/4-30/6	Q2 2021 1/4-30/6	Q1-Q2 2022 1/1-30/6	Q1-Q2 2021 1/1-30/6	2021 1/1-31/12
Kassaflöde från den löpande verksamheten	-385	946	-1 051	19	-3 335
Kassaflöde från investeringsverksamheten	-10 000	0	-15 000	0	0
Kassaflöde från finansieringsverksamheten	0	29 901	0	29 901	32 550
Periodens kassaflöde	-10 385	30 847	-16 051	29 920	29 215
Likvida medel vid periodens början	61 510	37 034	67 176	37 961	37 961
Likvida medel vid periodens slut	51 125	67 881	51 125	67 881	67 176

FÖRÄNDRING AV EGET KAPITAL – MODERBOLAG

1/1-2021 – 31/12-2021

(KSEK)	Aktie kapital	Pågående nye- mission	Övrigt tillskjutet kapital	Annat eget kapital	Årets resultat	Totalt
Vid periodens början (1/1-2021)	1 486	0	79 588	-13 164	-2 028	65 882
Disposition av föregående års resultat				-2 028	2 028	0
Tilldelning av personaloptioner				2 027		2 027
Emissionskostnader			-1 968			-1 968
Nyemission	262		33 188			33 450
Pågående nyemission		1 068				1 068
Periodens resultat					-3 809	-3 809
Vid periodens slut (31/12-2021)	1 748	1 068	110 808	-13 165	-3 809	96 650

1/1-2022 – 30/6-2022

(KSEK)	Aktie kapital	Pågående nye- mission	Övrigt tillskjutet kapital	Annat eget kapital	Årets resultat	Totalt
Vid periodens början (1/1-2022)	1 748	1 068	110 808	-13 165	-3 809	96 650
Disposition av föregående års resultat				-3 809	3 809	0
Tilldelning av personaloptioner				697		697
Nyemission	12	-1 068	1 056			0
Periodens resultat					-1 445	-1 445
Vid periodens slut (30/6-2022)	1 760	0	111 864	-16 278	-1 445	95 901

PRECISIONENS KRAFT. TILL ALLA ONKOLOGER. IDAG.



2CUREX AB (publ)

Corporate registration number: **559128-0077**

2CUREX A/S

Fruebjergvej 3 / DK-2100 Köpenhamn / Danmark
Telefon: +45 2211 5399 / E-post: info@2curex.com
