



INNOVATIONER KRING
TINNITUS

Halvårsrapport

1 januari till 30 juni 2021

Duearity AB halvårsrapport januari–juni 2021

Duearity registrerades hos Bolagsverket 20 maj 2020 vilket innebär att motsvarande kvartal 2020 sträcker sig från 20 maj till 30 juni.

April – juni 2021 i sammandrag

- Nettoomsättningen under andra kvartalet 2021 uppgick till 0 TSEK (0).
- Rörelseresultatet för april-juni 2021 uppgick till -4,2 MSEK (0).
- Resultat per aktie uppgick till -0,39 kr.

Januari – juni 2021 i sammandrag

- Nettoomsättningen under första halvåret 2021 uppgick till 175 TSEK (0).
- Rörelseresultatet för jan-juni 2021 uppgick till -6,9 MSEK (-1,3 MSEK).
- Resultat per aktie uppgick till 0,71 kr.

Väsentliga händelser under första halvåret 2021

- Den 11 juni meddelade Duearity AB att bolaget var redo att beställa verktyg för produktion av bolagets tinnitusprodukt Tinearity. I pressmeddelandet framgick att en nollserie kommer att produceras runt månadskiftet juni/juli. Den Tinearity som produceras i nollserien kommer att vara så kallat produktionsekvivalent, det vill säga likvärdig slutprodukten vad gäller design, funktion och kvalitet. De producerade enheterna syftar till att användas i den process som bland annat föregår CE-märkningen, verifiering och validering. Vidare är syftet att kunna visa Tinearity för potentiella samarbetspartners i Europa.
- I ett pressmeddelande den 6 maj meddelade bolaget att Nasdaq Stockholm AB godkänt Duearity AB:s ansökan om upptagande till handel av Bolagets aktier på Nasdaq First North Growth Market. I pressmeddelandet framgick att handeln av aktier i Duearity inleds tisdagen den 11 maj 2021.
- Den 28 april publicerade bolaget ett pressmeddelande där det framgick att intresset för att teckna aktier i Duearity varit stort. Erbjudandet, sett till antalet tillgängliga aktier, tecknades cirka 9 gånger. Sett till hela Erbjudandet tecknades emissionen till cirka 228 procent. De inkomna anmälningarna summerades till drygt 56,8 MSEK. Vidare framgick det av pressmeddelandet att när nyemissionen har registrerats hos Bolagsverket kommer antalet aktier att öka med 3 952 380 till totalt 13 486 204 aktier.

Väsentliga händelser efter rapportperiodens slut

- Den 19 juli skickade bolaget en uppdatering. I denna framgick det att Duearity är på god väg att uppnå målsättningarna med de marknadsinsatser som pågått sedan februari i år. Den tekniska utvecklingen går i stort enligt plan och bolaget har ingått ett formellt avtal med ett certifieringsorgan för CE-märkning vilket är ett viktigt steg i bolagets utveckling. Vidare fortskrider arbetet med att genomföra bolagets proof of concept för nästa generation produkt och system, Tinearity-AI.
- Den 1 juli meddelade Duearity att bolaget har valt att ingå ett samarbete med Rosti Group för produktion av Duearitys adapters, det specialutvecklade endagsplåster med clips som syftar till att hålla ljudelementet på plats bakom öronen på dem som lider eller besväras av tinnitus. Vidare framgick det att Rosti Group och Duearity har samarbetat i produktionsanpassningen av adaptern samt att Rosti Group har visat att man kan producera adaptern i enlighet med de kvalitetsmål, volymer och kostnader som specificerades i Duearitys proof of concept och som färdigställdes sommaren 2020.

VD har ordet

Låt mig först framhålla att bolagets målsättning om att uppnå break-even under 2022 kvarstår. Skälet till detta är att vi undanröjt potentiella risker, marknadsresponsen har hittills varit positiv och marknaden bara i Europa består av fler än 30 miljoner personer med besvär eller svåra besvär av tinnitus. Efterfrågan på en trovärdig medtech-klassad produkt för att lindra tinnitus är stor, vilket blivit uppenbart i samband med vår pre-marketingkampanj som startade i februari.



Duearitys ekonomi

I bolagets noteringsmission i maj i år tog vi in 25 miljoner kronor före emissionskostnader. Målsättningen är att dessa pengar ska ta oss till och förbi break-even under 2022.

Våra kostnader under perioden april till juni har ökat i jämförelse med det första kvartalet vilket vi också räknade med. Jag kan konstatera att våra kostnader under det första halvåret ligger i linje med vår budget, vilket vi är mycket nöjda med.

Teknisk utveckling

Det tekniska utvecklingsarbetet av Tinearity är inne i sin slutfas. Design och tekniskt innehåll i ljudelementet som ska skicka vitt brus till innerörat är i det närmaste färdigutvecklat. Likaså laddplattan och engångsplåstret som håller ljudelementet på plats bakom örat. Vi är mycket nöjda med att vi uppnådde målet om att utveckla ett flexibelt hjälpmedel till dem som besväras eller lider av tinnitus och som kan användas under såväl vaken tid som under sömn.

CE-märkning

I takt med att det tekniska utvecklingsarbetet gått in i sin slutfas har allt mer fokus riktats mot den CE-märkningsprocess som vi ska gå igenom innan Tinearity är helt och hållet klar för att levereras till kunder. Vi valde att inleda ett samarbete med en certifieringspartner som vi har god kontakt med sedan tidigare. När vi överlämnar bolagets så kallade tekniska fil till vår certifieringspartner kommer Duearity att få en tidsplanering och i samband med detta kan vi kommunicera mer exakt när Tinearity kan bli CE-märkt och helt färdig för distribution till kunder.

Samtidigt fortgår det regulatoriska arbetet som krävs för att introducera Tinearity i Nordamerika. Vi bedömer att USA, av flera olika orsaker, kan komma att bli en mycket viktig marknad för Duearity.

Produktionspartners

Samtidigt som det tekniska utvecklingsarbetet och de regulatoriska processerna gått framåt har vi ingått samarbeten med de aktörer som ska producera Tinearity, det vill säga ljudelement, adapter, laddplatta och förpackning. Genom att i ett förhållandevis tidigt skede inleda samarbete med dessa aktörer har vi reducerat riskerna för problem vid produktionsuppstart. Vidare är inte Duearity undantagen från det problem som oerhört många bolag upplever just nu, nämligen bristen på halvledare, vilket är en komponent i Tinearity. Långa ledtider innebär att det kan uppstå glapp i produktionsbatcherna och att vi därmed inte kan leverera i enlighet med våra mål och marknadens efterfrågan. I syfte att reducera denna risk, har och kommer vi att beställa tillräckligt med komponenter redan nu för att säkerställa att vi kan uppnå våra målsättningar.

Marknadsföring och försäljning

I februari startade vi vår marknadskampanj med målet att bygga upp en kunddatabas bestående av tre tusen intressenter. En ännu viktigare målsättning har varit att testa budskap, bilder och kanaler i syfte att kunna genomföra en effektiv lansering av Tinearity. Genom att exponera Tinearity i utvalda digitala medier i några utvalda länder har vi kunnat analysera kampanjerna och dra slutsatser om vad som är mest effektivt.

Responsen har varit över förväntan. Tiotusentals personer från hela världen har besökt vår hemsida, tinearity.com, vilken om några få månader kommer att kompletteras med en e-handelslösning. Detta indikerar att Duearity kan se fram emot en ljus framtid. Vi kommer att erbjuda en trovärdig produkt som är baserad på

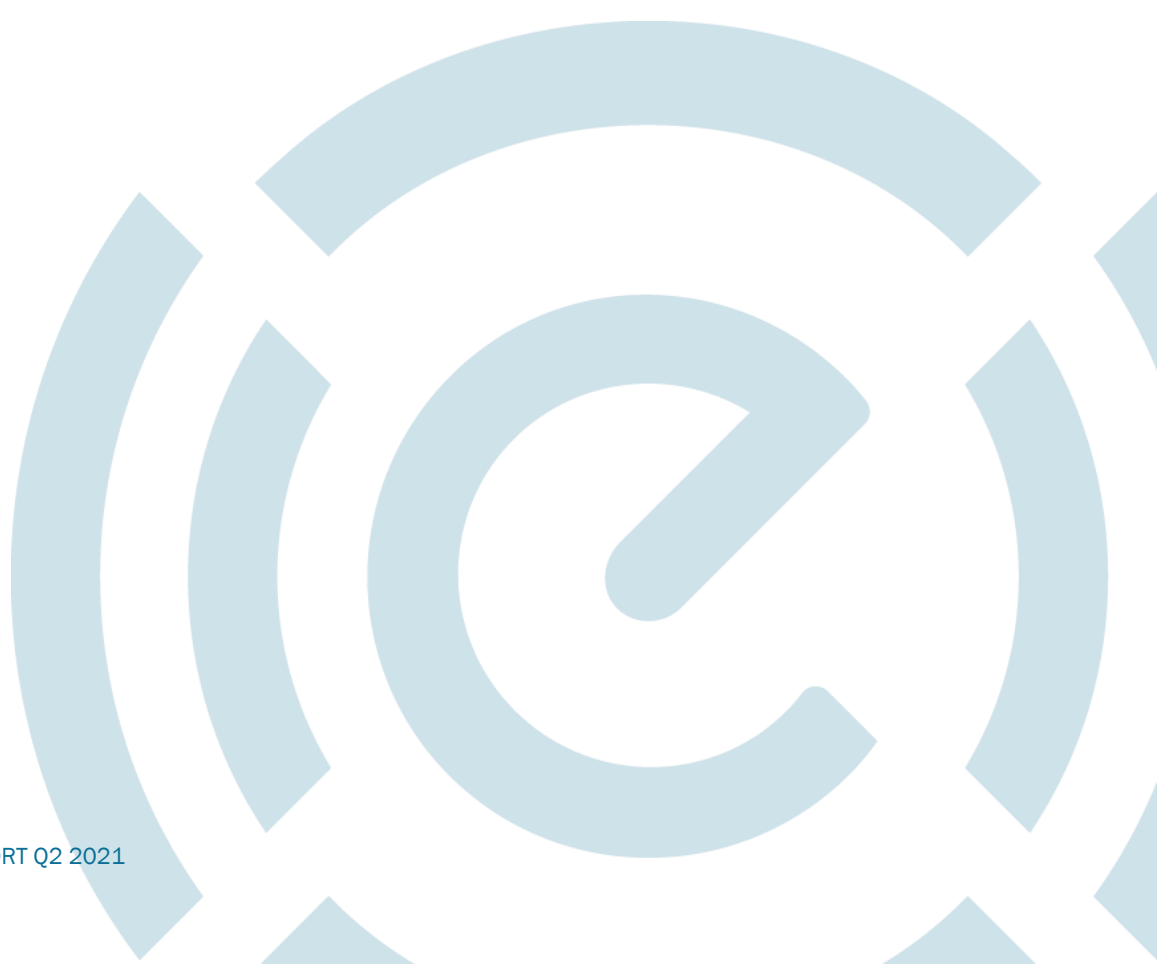
omfattande forskning kring tinnitus retraining therapy och vitt brus. En viktig konkurrensfördel vi har är att Tinearity kommer att vara den mest flexibla produkten för lindring av tinnitus i jämförelse med konkurrerande produkter. Att Tinearity kommer att vara medicintekniskt klassad är ytterligare en fördel.

Målsättningen att under 2022 sälja Tinearity till minst tre tusen personer samt uppnå break-even ligger fast. Och vi bedömer att det är en fullt rimlig målsättning som vi har mycket goda möjligheter att uppnå under nästkommande år, inte minst sett mot bakgrund av att fler än 30 miljoner européer har besvär eller svåra besvär av tinnitus.

Tinearity-AI

Låt mig avslutningsvis säga några ord om nästa generation Tinearity, vårt AI-system. Just nu genomförs en proof of concept. Denna ska ge svaret på en rad frågor, till exempel vad det kommer att kosta att utveckla Tinearity-AI, vilka kompetenser som krävs i utvecklingsarbetet, vilka regulatoriska aspekter vi måste ta hänsyn till, etc. Proof of concept löper på väl och resultaten hittills är mycket intressanta. Ytterligare en aspekt som är intressant är att responsen från exempelvis audionomer och forskare har varit mycket positiv, de ser stora fördelar. Vår bedömning är att Tinearity-AI kan komma att ta bolaget ytterligare steg framåt och möjliggöra att vi kan erbjuda marknaden en mycket innovativ lösning som är skalbar, förbättrar bolagets lönsamhet och kan innebära stora fördelar för dem som lider eller besväras av tinnitus.

Fredrik Westman, VD



Om Duearity – verksamhet och marknad

Affärsidé

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

Tinearity

Det som särskiljer Tinearity från övriga lösningar på marknaden är att den genererar vitt brus direkt in i örat, via skallbenet, paketerat i ett icke-invasivt minimalt endagsplåster (adapter). Tinearity kommer att vara så liten att en person med tinnitus kan använda den oavsett tidpunkt på dygnet vilket kan anses vara unikt på marknaden. Produkterna ska vara medtech-klassade.

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 är icke-invasiv.

Marknadsstorlek

Forskare bedömer att cirka 10–20 procent av befolkningen har mer eller mindre tinnitus och flertalet upplever inte några som helst obehag eller problem. Duearitys kundgrupp är dels de 2 till 3 procentenheter av befolkningen som har svåra eller mycket svåra besvär, dels de 2–3 procent av befolkningen som anser sig ha besvär. Totalt omfattar Duearitys marknad cirka 5 procent av en befolkning. Marknaderna i EU samt Nordamerika består av cirka 37 miljoner respektive 18 miljoner personer med besvärande eller mycket svåra besvär. Myndigheter i USA samt landets viktigaste tinnitusorganisation hävdar att antalet personer med betungande besvär uppgår till 6 procent.

COVID-19 har också visat sig förvärra människors befintliga tinnitusbesvär. 40 procent rapporterar att deras symptom har förvärrats i och med insjuknandet.

Marknadsföring och försäljning

Genom att använda främst marknadsföring på sociala media och sökmotorer ska Duearity driva trafik till bolagets produkthemsida tinearity.com i syfte att genomföra direktförsäljning via en egen e-handelslösning. Därutöver finns möjligheten att sälja via kliniker som behandlar drabbade personer, återförsäljare och distributörer samt via apotek.

Duearitys kund är en person som lider av eller har besvär av att ha 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. Istället arbetar bolaget, sedan februari 2021, med att bygga upp en kunddatabas och utifrån det gensvar bolaget fått, börjat precisera målgrupperna i syfte att effektivisera marknadsbearbetningen när Tinearity är CE-märkt och färdig för försäljning.

Prissättning

Produktmarginalen är god då bolaget bedömer att betalningsviljan är mycket hög samt att produktionskostnaden är låg. Vid prissättningen har hänsyn tagits till befintliga lösningar, till exempel glasögon respektive linser.

Affärsmodell

Med Tinearity skapar Duearity intäkter dels via engångsförsäljning av enheten (ljudgeneratoren), dels återkommande intäkter via försäljning av adapters (endagsplåster) vilket är det media som används för att applicera enheten mot huden och skallbenet bakom öronen. Duearity kommer att erbjuda kunder att abonnera

på adapters. Försäljning av Tinearity ska ske i huvudsak via en egen e-handelslösning. Ytterligare försäljningskanaler är apotek, kliniker och distributörer.

Försäljningsmål

Bolagets målsättning är att 3 000 personer köper Tinearity under 2022. Åren därefter är målsättningen att skala upp försäljningen kraftigt.

Konkurrenter

Det finns existerande lösningar i dagsläget som med olika metoder sänder vitt brus. 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 alla dygnets timmar.

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 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.

Tinnitus

Att drabbas av tinnitus innebär att man hör ljud som saknar en extern källa. Detta kan ge sig i uttryck i exempelvis pipljud, tjut, toner, visslande och brus. Tinnitus kan leda till en rad olika besvär för dem som blir drabbade, såsom sömnproblem, oro, depression och koncentrationssvårigheter. Dessa leder i sin tur till stora kostnader för samhället och påverkar även den drabbade personens familj.

Tinnitus finns bland människor från alla åldersgrupper, men det finns dock en överrepresentation bland äldre.

Tinnitus kan i dagsläget inte botas utan enbart lindras. Detta kan till exempel uppnås genom kognitiv beteendeträning (KBT), hörselhjälpmedel, fysioterapi, så kallad maskering som innebär att man spelar upp andra ljud för att minska uppmärksamheten för tinnitusljudet och även Tinnitus Retraining Therapy (TRT) vilket betyder att man med KBT i kombination med vitt brus distraherar hjärnan så att den reagerar mindre negativt på tinnitus. Durearitys produkt verkar genom vitt brus som stimulerar örat. En sådan behandling består av att tillföra vitt brus under en kontinuerlig tidsperiod av minst 6 till 8 timmar per dag under 6 till 24 månader.

Tinearity-AI

Tinearity-AI är en systemlösning som består av en kombination av en Activity watch, en app och en molntjänst samt Tinearity. AI-systemet samlar in information som är värdefull för personer med tinnitus och för forskare, audionomer och psykologer i behandlingen av patienter.

Tinearity-AI är en unik innovation som utgår ifrån det faktum att flertalet personer med tinnitus upplever en varierad tinnitussymptom över tid beroende på 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.

Tinearity-AI samlar kontinuerligt in kroppsvärden såsom puls och blodtryck med en Activity watch. Informationen samlas i en molntjänst och med algoritmer analyseras denna. Informationen kompletteras med personens egna upplevelser vilka samlas in genom en app. Efter ett tag ska Tinearity-AI kunna förutse när personens symptom är på väg att förvärras genom att detektera förändrade kroppsvärden i ett tidigt stadium vilket ger möjlighet att

dels varna personen att en förändring är på väg att ske, dels att Tinearitys ljudelement ökar volymen på det vita bruset.

Målsättningen 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.

Målsättningen är att Tinearity-AI är färdigutvecklad under 2023 och finnas på marknaden 2024.

Kommentarer till resultat- och balansräkningen samt kassafödesanalysen

Av resultaträkningen framgår det att övriga externa kostnader uppgick till cirka 4,2 MKR (0) under andra kvartalet. Ökningen under andra kvartalet kan hänföras till intensifierat utvecklingsarbete och ökade utvecklingskostnader. Omsättningen uppgår till endast 175 TKR och skälet är att bolaget befinner sig i utvecklingsfas.

I balansräkningen framgår det att summan av bolagets tillgångar uppgår till 23,7 MKR per den 30 juni. Till största delen består denna post av kassa och bank vilket härrör från bolagets noteringsemission våren 2021.

Kassafödesanalysen visar att utgående kassa per den 30 juni uppgick till 22,4 MKR. Nyemissionen som Duearity genomförde tillförde bolaget 21,2 MKR.

RESULTATRÄKNING I SAMMANDRAG

	April - Juni 2021	April-Juni 2020	Jan-Juni 2021	Helår 2020
Nettoomsättning	0	0	175	0
Summa intäkter	0	0	175	0
Rörelsens kostnader				
Övriga externa kostnader	-4 179	0	-6 806	-1325
Rörelseresultat	-4 179	0	-6 806	-1 325
Resultat från finansiella kostnader				
Övriga Finansiella kostnader	-15	0	-44	0
Resultat från finansiella poster	-15	0	-44	0
Periodens resultat	-4 194	0	-6 850	-1 325
Antal aktier	9 533 824	1 000 000	13 486 204	1 000 000
Genomsnittligt antal aktier	10 851 251	1 000 000	9 681 279	1 000 000
Antal aktier efter utspädning	11 541 251	1 000 000	10 026 263	1 000 000
Resultat per aktie efter utspädning	-0,39	0,00	-0,71	-1,33
Soliditet	93,57%	0%	84,46%	86,64%

Nyckeltalsdefinitioner

Antal aktier	Antal aktier baseras på antalet aktier som var registrerade på Bolagsverket.
Antalet aktier efter utspädning	Antalet aktier plus antalet utställda teckningsoptioner.
Resultat per aktie efter utspädning	Periodens resultat i förhållande till genomsnittligt antal aktier.
Soliditet	Eget kapital i förhållande till balansomslutningen.

BALANSRÄKNING I SAMMANDRAG

	30 juni 2021	30 juni 2020	31 dec 2020
Omsättningstillgångar			
<i>Kortfristiga fordringar</i>			
Övriga fordringar	1 294	0	274
Förutbetalda kostnader	0	0	60
Kassa och bank	22 440	25	4 044
Summa tillgångar	23 734	25	4 378
Eget kapital			
<i>Bundet eget kapital</i>			
Aktiekapital	708	25	25
Ej registrerat aktiekapital	0	0	3
<i>Fritt eget kapital</i>			
Balanserad vinst	26 188	0	5 090
Periodens resultat	-6 850	0	-1 325
Summa eget kapital	20 046	25	3 793
Skulder			
<i>Långfristiga skulder</i>			
Skulder till kreditinstitut	1 500	0	0
<i>Kortfristiga skulder</i>			
Leverantörsskulder	2 114	0	535
Övriga kortfristiga skulder	47	0	50
Upplupna kostnader	27	0	
Summa skulder	3 688	0	585
Summa eget kapital och skulder	23 734	25	4 378

KASSAFLÖDESANALYS

	April-juni 2021	Jan-juni 2021	Helår 2020
Löpande verksamhet			
Rörelseresultat	-4 194	-6 850	-1 325
Återläggning avskrivningar*	0	0	0
Finansiella intäkter	0	0	0
Finansiella kostnader	0	0	0
Skatt	0	0	0
Förändring rörelsekapital			
Förändring lager	0	0	0
Förändring fordringar	-430	-960	-334
Förändring kortfristiga skulder	668	1 603	585
Kassaflöde löpande verksamhet	-3 956	-6 207	-1 074
Investeringsverksamhet			
Förändring materiella anläggningstillgångar	0	0	0
Förändring finansiella anläggningstillgångar	0	0	0
Kassaflöde Investeringsverksamhet	0	0	0
Finansieringsverksamhet			
Aktieägartilskott	0	0	450
Förändring långfristiga skulder	500	1 500	0
Nyemission	21 206	23 103	4 668
Kassaflöde finansieringsverksamhet	21 706	24 603	5 118
Årets kassaflöde	17 750	18 396	4 044
Ingående kassa	4 690	4 044	0
Utgående kassa	22 440	22 440	4 044

FÖRÄNDRINGAR I EGET KAPITAL

	Jan-juni	Helår
	2021	2020
Ingående balans	3 793	0
Nyemission	24 900	4 668
Kostnader för nyemission	-1 797	-
Aktieägartillskott	-	450
Periodens resultat	-6 850	-1 325
Eget kapital vid periodens utgång	20 046	3 793

Kommande rapporttillfällen

- Delårsrapport Q3, 1 juli – 30 september; 18 november 2021.
- Bokslutskommuniké, 1 januari – 31 december 2021; 10 mars 2022.

Revision

Föreliggande kvartalsrapport har inte varit föremål för granskning av bolaget revisor.

Malmö den 25 augusti 2021

Rom Mendel
Styrelseordförande

Anna Chérouvrier Hansson
Styrelseledamot

Eva Vati
Styrelseledamot

Ali Jehanfard
Styrelseledamot

Peter Arndt
Styrelseledamot

Fredrik Westman
VD

Certified Adviser

Eminova Fondkommission är Duearitys Certified Adviser och övervakar att Bolaget lever upp till Nasdaq First North Growth Markets regelverk.

Eminova Fondkommission AB
Biblioteksgatan 3, 3 tr.
114 46 Stockholm
Tel: +46 8 684 211 10
adviser@eminova.se

Kontaktuppgifter

Fredrik Westman, VD
Mobil: +46 (0)738 - 145 215
Fredrik.Westman@duearity.com