

ANBUDESUNDERLAG

Dynamic Code AB (publ)

Allmänt om bolaget

Dynamic Code AB (publ), 556601-4683, ("Dynamic") har den 11 juli 2025 försatts i konkurs av Linköpings tingsrätt varvid advokat Ulf Andersen, Lindskog Malmström Advokatbyrå, har utsetts till konkursförvaltare.

Bolaget har bedrivit försäljning av varor, tjänster och konsultverksamhet inom molekylärbiologi, bioteknik och biomedicin samt därmed förenlig verksamhet, se <https://dynamiccode.com/se>. Detta har bl.a. bestått i försäljning av egenutvecklade tester avseende gener m.m., men även testning av förekomst av sjukdomar. Bolaget har innehaft ISO 13485 certifiering. Konkursbolagets anställda har sagts upp av konkursboet. Mer information om bolagets verksamhet återfinns i bilaga 1-4.

Vad som överläts

Konkursboet avser nu avyttra tillgångarna i boet. Primärt är avsikten att genomföra detta genom en överlåtelse av bolagets rörelse. Bolaget har därvid haft en laborieverksamhet i Linköping, innehållandes dels ägda inventarier, dels leasade inventarier, se laborieinstrument i bilaga 5-6. Vidare består konkursboet i diverse immateriella tillgångar, översiktligt beskrivna i bilaga 7. Vad gäller rättigheter som bolaget innehavt överläts rätten att förhandla med respektive motpart i vad mån dennes godkännande fordras; t.ex. avseende leasingegendom. Senaste årsredovisningen biläggs såsom bilaga 8.

Anbudsförfarandet

Konkursboet avser överlåta rörelsen i dess helhet eller delar av dess tillgångar.

Skriftliga indikativa anbud emottas av konkursboet via e-post på dynamic@lmlaw.se senast den 25 juli 2025 kl. 12.00. Anbud ska ange bud i svenska kronor (SEK), vilken part som är budgivare jämte kontaktuppgifter, samt eventuella avgränsningar om budet inte avser rörelsen i dess helhet.

Villkor

Konkursboet förbehåller sig fullständig och fri prövningsrätt.

Konkursboet förbehåller sig även rätten att avyttra rörelsen och/eller dess tillgångar, i såväl delar som i helhet, dessförinnan, samt att i övrigt justera anbudsförfarandet och villkoren för dess genomförande utan särskilt meddelande.

Betalning ska erläggas genom banköverföring. Köpare ska ha möjlighet att erlagga betalning utan dröjsmål. Köpare ska vid förfrågan kunna redogöra för medlens ursprung.

All egendom överläts i befintligt skick. Köparen uppmanas genomföra erforderlig besiktning av egendomen i syfte att klarlägga egendomens omfattning och upptäcka eventuella fel och brister. Köparen avstår från samtliga anspråk mot konkursboet på grund av fel eller brister i egendomen, såväl rättsliga som faktiska.

Överlåtelse sker med reservation för tredjemans eventuella särskilda förmånsrätter eller egendoms eventuella belastning.

Konkursboet lämnar inga garantier avseende riktigheten och fullständigheten i de uppgifter som lämnas, varken i detta anbudsunderlag eller i annat material. Köparen är medveten om att tillgångar kan tillhandahållas av motparter som kan ha fordringar på konkursbolaget, varför tillgång till tillgångar kan vara begränsade, för vilket konkursboet inte ansvarar.

Konkursboet bedömer att överlåtelsen inte är sådan att den omfattas av lagen för utländska direktinvesteringar, men informerar genom detta Köparen om att sådan anmälningsplikt eventuellt kan föreligga och Konkursboet tar inget ansvar för eventuella skador av utebliven anmälan eller dylikt.

Vid frågor angående anbudsförfarandet hänvisas till dynamic@lmlaw.se



Shaping the Future of Wellness & Health

Personalized health diagnostics
powered by DNA and AI

dynamic
code_____

The Problem

Lack of accessible, accurate diagnostics and the reactive approach of healthcare worldwide, reduces the potential for longer, healthier lives

47%¹

of the global population has little to no access to diagnostics

2%¹

of healthcare spending is on diagnostics

6%²

of healthcare spending is on preventive care

80%³

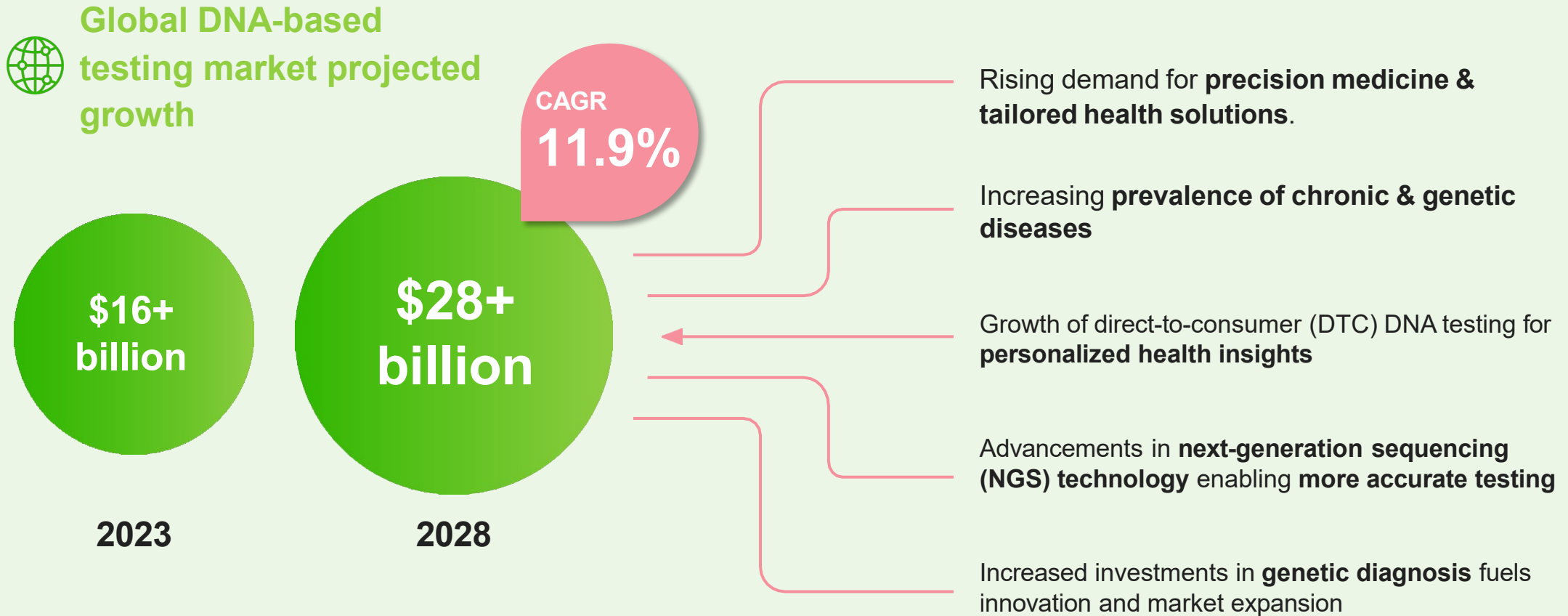
Of consumers prefer digital communication with healthcare

48%⁴

of global consumers regularly make preventive health and wellness choices

Emerging Trends

Increases interest in the ability to act preventive drives DNA testing growth



A diverse group of people, including a man with a beard, a woman with brown hair, and an older man with a white beard, are smiling and looking towards the right. They are outdoors with green foliage in the background.

Our mission

**To shape the future of health through
personalized health diagnostics
powered by DNA and AI**

Our Solution



Early Detection & Monitoring

Early detection through self-testing can ease the burden on healthcare systems and lower long-term healthcare costs

Personalized Health Insights

Our DNA tests provide tailored based on database sampling and AI, driving better health outcomes for individuals and society at large.

Real lifestyle changes

Personalized recommendations enable customers to make real lifestyle changes that empower them to take care of their health and live longer happier lives

More than just testing.

Easy, fast, and affordable self-testing, to help prevent diseases and allow people to live a longer healthier life, and a more cost-effective healthcare system.

Because no *body* is the same.

Core Segments

We leverage our DNA tests to empower personalized preventive care

Preventive Health



DNA-based tests and regular health monitoring to empower individuals with **personalized insights**

Women's Health

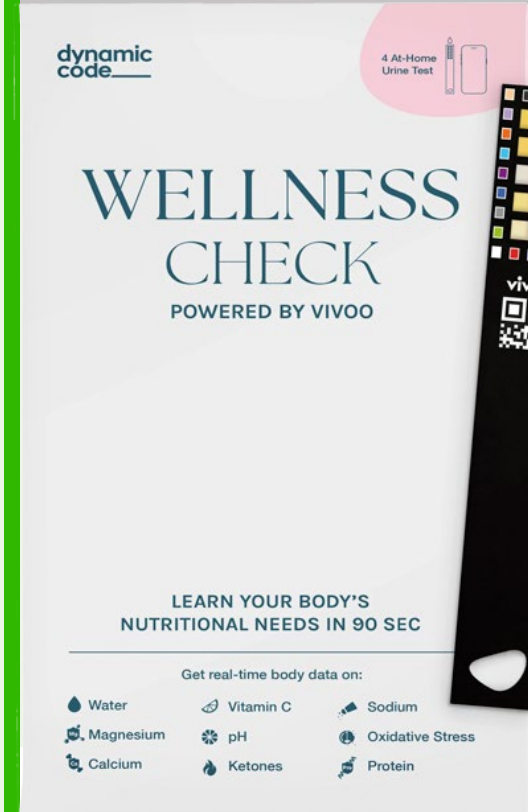


Private, at-home tests for **key women's health concerns**, incl. Pregnancy, Fertility, Menopause,

Personalized health and wellness plan

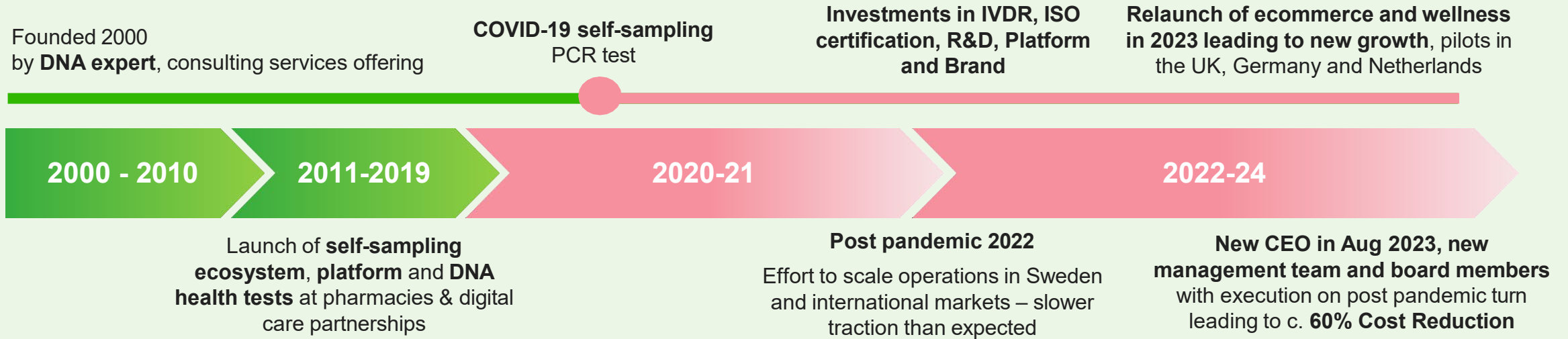


Self-sampling kits for **reliable, testing**



Our History

Founded by a DNA expert and powered by COVID, with a proven track record ready to scale



- ✓ **Pioneered At-Home Testing:** First to market with a COVID-19 self-sampling PCR test.
- ✓ **Rapid Scaling:** Achieved 1500% revenue growth in 2019-20.
- ✓ **Strong Brand Recognition:** Established a strong brand presence in the Swedish market.
- ✓ **Rigorous Quality Assurance:** Proven expertise in selecting and validating top-tier third-party tests.
- ✓ **End-to-End Expertise:** Proven ability to deliver a seamless at-home testing experience, from order to results.



A Complete Diagnostics Ecosystem

Dynamic Code Platform

End-to-end testing with seamless communication and traceability, designed for scalable growth



White Label Products

Expanding portfolio with third-party **white-label solutions** for lab-based and at-home rapid tests

DNA-Based Tests

DNA tests for nutrition, fitness, skin health, with hospital-grade accuracy

Convenient Home Testing:

No clinic visits; self-sampling & immediate results at home

Empowering Self-Care:

Accessible, actionable insights for health management

Seamless Follow-Up:

Option to consult with healthcare providers

Partnerships

Healthcare Providers & Distributors

kry/ livi

Min Doktor

apotea-se

APOTEK

DOKTOR.SE

doktor24

LloydsApotek

apotera



NETTLEGEVAKT

womni

APOTEK ICA

apoteket

ACUPHARMA
et sundere alternativ

EMEDS
DET MOBILA APOTEKET

Boots

benify

TESTER

Superdrug

FITNESS
24
SEVEN

WELLNET™

Alliance
Healthcare



dynamic
code

Third Party Partnerships

Products and services that are sold under the DC brand



Vivoo
Wellness Test (US)



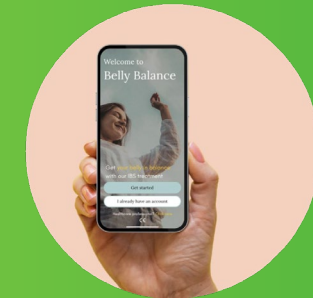
Prima
Rapid Tests (CH)



Werlabs
Blood Sampling (SE)



Holistic
Dietary Supplements (SE)



Belly Balance
IBS treatments (SE)



Training & Nutrition
Network of individual advisors (SE)

New Wellness Concept - Recurring Customer Journey

Traditional At-home Testing



vs

New Wellness Journey



AI Powered Insights

Our AI-powered platform delivers tailored insights and recommendations based on generative and predictive AI.

Holistic Wellness Journey

The DNA test is a gateway to a comprehensive wellness journey offering a holistic solution for well-being.

Recurring Revenues

Driving recurring revenue through additional services and subscriptions for ongoing monitoring.

Scalable Global Model

Our high-value, non-regulatory DNA testing and longer processing times enable efficient international expansion.

How It Works – Example of Customer Journey

1

Purchase DNA-test

A first way in to start the self-care journey to gain insights into how your body reacts to different food and exercise. The start of a longer and healthier life.



2

Seamless testing at home

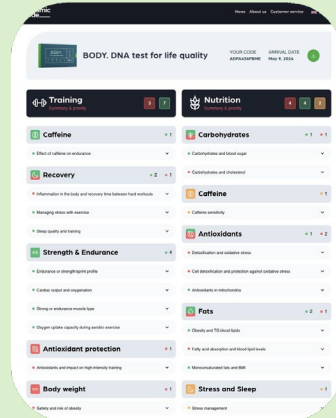
A quick and easy at-home sample collection using the provided kit. Packaging functions as return packaging for easy return.



3

DNA analysis at Dynamic Code

Your DNA sample is analysed to uncover personalized insights into your body's response to diet, exercise, and stress.



4

Results & AI driven insights

AI driven results delivery in App where you can start to track health data based on your tests and outcome.



5

Monitoring & AI driven recommendations

You enhance well-being by buying a monthly subscription of at-home urine tests to regularly analyse your body and receive personalised AI driven recommendations (e.g. health tests, lifestyle changes, supplements etc)



The Role of Data & AI – Future Implementation

Our large data bank together with AI will enable an interactive wellness experience for our customers

Generative AI

Predictive AI

Mind the Gaps

Provide tailored advice

Analyze a user's DNA data and lifestyle to provide tailored health advice.

Predict future health trends

Analyze a user's genetic data and lifestyle to predict their risk for certain diseases.

Know the Gaps

Deliver engaging content

Generate personalized health reports, newsletters, and other materials.

Recommend preventive measures

Recommend specific actions, e.g. diet or lifestyle changes, to reduce risks.

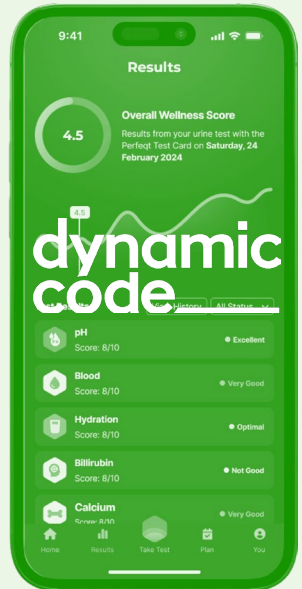
Close the Gaps

Optimize customer service

Develop AI-powered chatbots to answer questions and provide support.

Optimize product offerings

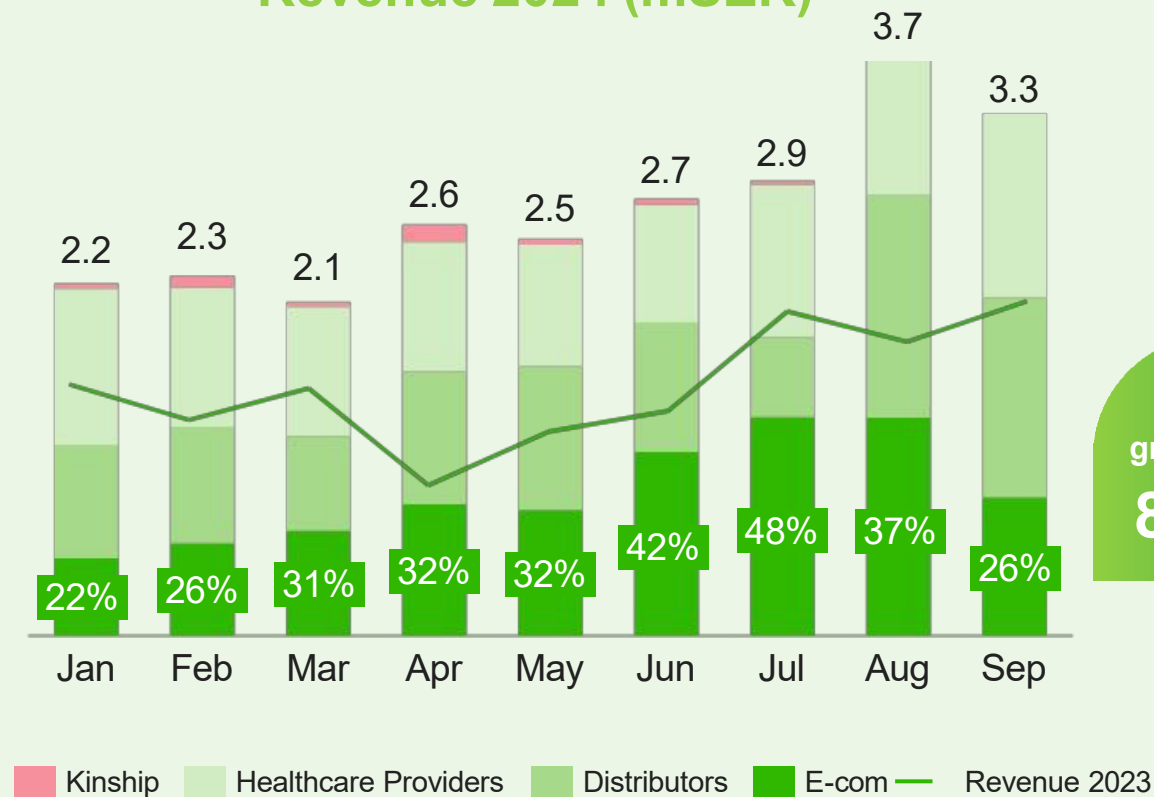
Identify emerging trends and consumer needs to develop new products and services.



Traction

High revenue growth, low CAC and high margins, with the e-commerce of our DNA Wellness test driving the way

Revenue 2024 (mSEK)



E-com
growth y/y*
882%

**40m
SEK**
2024 Annual
Run Rate

+3m
Analyzed tests

73%
Margin E-com
(after COGS)

**309
SEK**
CAC

36%
Margin E-com
(after COGS &
marketing
spend)

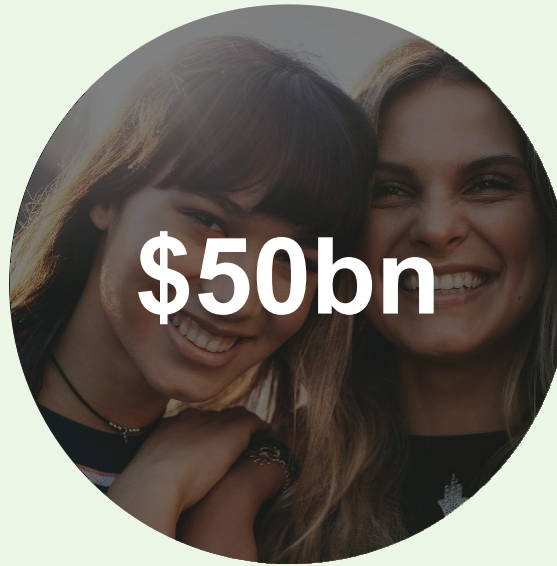
Market Potential

Our core focus offers access to three main total addressable markets

Preventive Health



Women's Health



Sexual Health



Target Geographical Markets



Body DNA: One Single Product, Extensive Market Potential

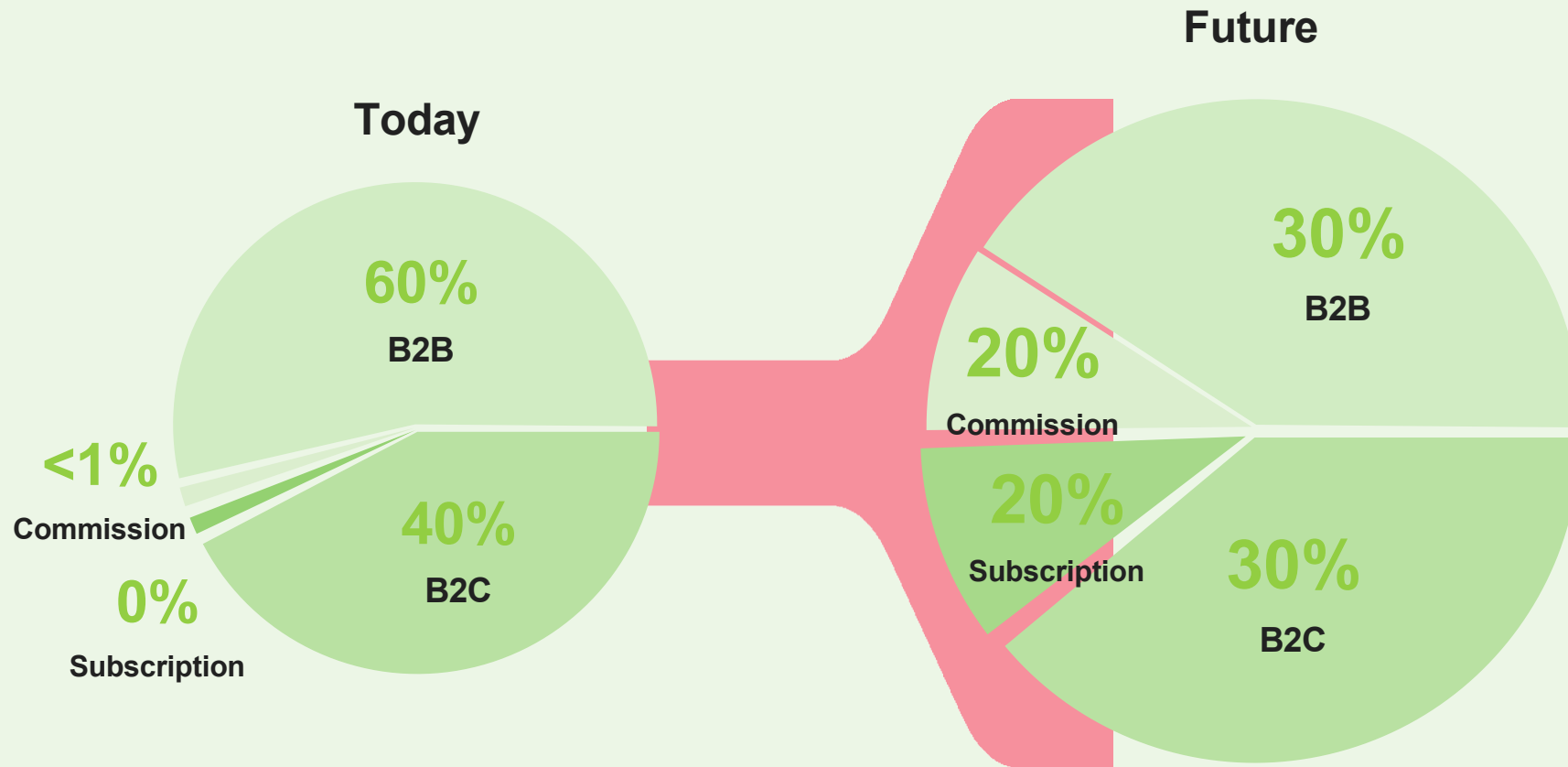
Our non-regulatory, Swedish lab-based model due to the longer response times enables scalable international expansion

							
Population	~10.5 m	~18 m	~67 m	~84 m	~375 m	~447 m	~1.4 b
Target Group (25-55 years)	~5.3 m	~9 m	~33 m	~42 m	~150 m	~167 m	~518 m
Potential Year 1*	10-12 mSEK	5-10 mSEK	10-15 mSEK	10-20 mSEK	20-50 mSEK	30-60 mSEK	50-150 mSEK
1% Penetration	~ 52 mSEK	~ 90 mSEK	~ 330 mSEK	~ 420 mSEK	~1500 mSEK	~1670 mSEK	~5180 mSEK
	On-going sales & pilot markets						

* Serviceable Addressable Markets (SAM) for DC's Body DNA test with 0,2% penetration during 2024 in Sweden, 0,1% NL, UK, DE, 0,05% in US, Canada and India, Price at 1000 SEK per test

Our Revenue Model

We are scaling our DNA solutions to drive recurring revenue through subscriptions and third-party partnerships to solidify a sustainable revenue model




















B2C: Personalized DNA and wellness biomarker tests tailored for individual health insights

B2B: Collaborating with pharmacies, retailers, and healthcare providers for high-volume testing solutions. Less possibility to influence sales and higher fluctuations in order intake

Subscription: Subscription-based service for ongoing wellness insights

Commission: From partners such as health advisors, healthcare providers, product companies

Competitive Landscape

			DNA Tests	Rapid Testing	Female Health	Sexual Health	Preventive	Ecosystem	Data Insights	AI Powered
										
Global	{	dynamic code	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓
		 INVITAE Genetic testing company, tests for hereditary diseases, cancer, and reproductive health.	✓			✓	✓	✓		
		 cerascreen Specializing in at-home tests for health conditions, e.g. food intolerances, cholesterol, and diabetes.		✓	✓	✓	✓	✓	✓	
US-Focused	{	 23andMe Primarily known for genetic testing, providing insights into ancestry and health risks.	✓				✓	✓	✓	
		 LetsGet Checked Broad range of at-home health tests, incl. sexual health, thyroid function, and vitamin deficiencies.		✓	✓	✓	✓		Opportunity to enhance DC offering	
		 everlywell Variety of at-home health tests, focusing on food sensitivity, fertility, and other wellness areas.		✓	✓	✓	✓	✓		
		 LYKON German company offering a range of at-home health tests, e.g. fertility, hormones, vitamins.	✓	✓			✓	✓		
Regional	{	 MEDIGOO Finnish company providing rapid health tests and genetic tests. Mainly cover Finland but expanding.	✓	✓	✓	✓	✓		✓	
		 getTested Swedish company providing a wide range of diagnostic tests. Offers white-label DNA tests.	✓	✓	✓	✓	✓			
		 quicktest Swedish company offering a range of at-home rapid health tests. White-label DNA.	✓	✓	✓	✓	✓			

Growth Strategy: From 40mSEK to 400mSEK

Our growth strategy centres on expanding our wellness offering through e-commerce, strategic partnerships and leveraging AI

Phase 1 ongoing

- **Continue to grow business** in current markets (Sweden, Norway, Denmark) and pilot ecommerce in UK, Germany, Netherlands.
- Strengthen **online sales** through localized marketing

Phase 2 Q4 24 – Q2 25

- **Expand product offerings** with new DNA-based and health tests through **third party partnerships (DC white label)**
- Implement **third party app (DC white label)** for continuous monitoring of health tests
- **Accelerate scaling** in selected international markets

Phase 3 Q3 25

- Optimize app with **AI functionality** for preventive analytics and personalized health recommendations.
- Develop a **community feature within our app** to enhance engagement

Phase 4 2026

- Explore **new markets** in the EU and other potential regions

The Value of Dynamic Code

Strong current value and potential to increase driven by a scalable business model and utilizing our test data

2000
-
2020

- Research and Quality Based
- Unique DNA Design
- Patent (BV)
- Strong innovative culture
- Well Established Ecosystem
- Robust Customer Base
- Strong and trusted brand

2024

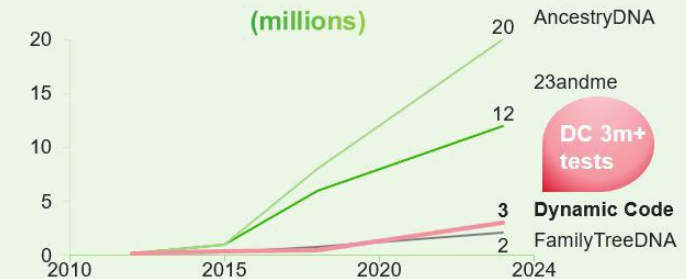
- Large Data Bank (3m+ sample)
- IVDR process on track
- Cost optimized culture
- Optimized Production Process
- Scalable business model
- Increased product portfolio

2030

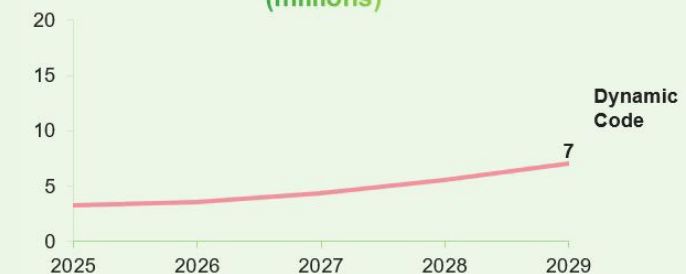
- Increasing Data Bank
 - Volume creates precision
 - More markers with further insights
- AI Algorithms (gen & pred)
 - Creates Insights & Recommendations
- Opp. to sell data to 3rd party
- Profitable company

DC Database will grow in quantity and type as product and geographical reach expands

No. of tests analyzed 2010-2024A
(millions)

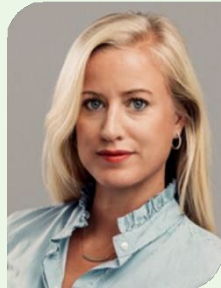


No. of tests analyzed 2025-2029E
(millions)



Meet the Team

Backed by a proven team of MedTech and Scaling experts



Emilie Erhardt Winiarski
CEO

- MSc in Finance from Stockholm School of Economics
- 15+ years in Healthtech & Medtech
- Proven track record in scaling digital healthcare innovations
- Experienced in scaling operations for both large corporations and start-ups



Magnus Refthammar
Head of Product Development

- MSc in Engineering Biology
- 10+ years in Product Development in Pharmaceuticals and Medtech,
- Experienced in building innovative healthtech solutions



Tomas Kjellenberg
Head of IT

- 15+ years of technical expertise
- Programming and AI specialist
- Experienced in building scalable tech infrastructure for startups

Pierre Stenberg
Commercial Lead

Camilla Halvarsson
Head of Quality Assurance

Josephine Ovemyr
Head of Operations

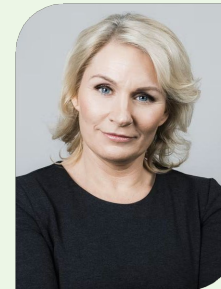
Marie-Louise Ståhlberg
CFO

21
FTEs



Anne Kihlgren
Founder & Advisor

- Founder of Dynamic Code AB
- Expert in DNA analysis, genetics, and molecular biology
- Project Manager for Swedish National Forensic Centre's National DNA database
- Lic. Biochemistry Linköping University



Emma Karling Widsell
Advisor

- Licensed midwife at Södertälje Hospital and Karolinska Institute
- Experience in various organizations and projects related to women's health



Ingvar Eliasson
Advisor & Chief Medical Officer

- Specialist doctor in clinical bacteriology, doctor of medical sciences
- Previously head of clinical microbiology at Region Skåne

Board & Owners

Experienced Board within science, innovation, growth and IPO



Mats Holmfeldt

Chairman since 2023

- 25+ years in Board and senior executive positions in banking, finance, energy & tech
- Experience in international growth and transformation
- Driving innovation and supporting companies from startup to IPO



Johan Thiel

Board Member since 2021

- 25+ year as entrepreneur in startups and scaleup
- Ingredient business models
- IPO and fundraising experience
- CEO MIPS until 2019
- International growth, branding, and marketing



Anne Kihlgren

Board Member since 2021

- Founder of Dynamic Code AB
- Expert in DNA analysis, genetics, and molecular biology
- Project Manager for Swedish National Forensics Centre's National DNA database
- Lic. Biochemistry Linköping University



Petter Edfelt

Board Member since 2023

- Shareholder representative, BackingMinds
- Co-founder of venture capital firm Red Pill Invest AB
- Lawyer
- Advisor in healthtech and life science

Owners (Top 10)

Backing Minds (14.47%)

Anne Kihlgren (14.25%)

SEB AB, Luxembourg Branch (5.70%)

P.A.L.M Venture Capital AB (4.89%)

Rothesay (Jersey) Limited (4.35%)

Ålandsbanken Abp (3.45%)

KAMWil AB (2.75%)

TAMT (2.75%)

Coeli Asset Management AB (2.16%)

Wilgot AB (1.90%)



**Join us in shaping the future
of health through personalized
health diagnostics powered by
DNA and AI**

Contact us for a full Investor Memorandum:

ir@dynamiccode.se

Investor Memorandum

Health Tech Scaleup



Disclaimer: This document is not a prospectus and has not been reviewed by the Financial Supervisory Authority. It is intended only for qualified investors.

Health Tech Scale-up

Join us in revolutionizing healthcare with personalized health diagnostics powered by DNA and AI driven insights

1. Executive Summary

Overview:

Dynamic Code is a pioneering health tech company specializing in DNA-based self-testing and health monitoring solutions. We cater to the global demand for preventive healthcare by providing consumers with easy-to-use, affordable tests that enable them to manage their health independently. By combining innovative and proprietary DNA self-sampling tests with AI-driven insights and health monitoring solutions, we empower individuals to optimize their health, detect potential issues early, and ultimately revolutionize healthcare accessibility.

Current Stage:

We are currently in a scale-up phase, with a solid and growing customer base. Founded in 2000 by a DNA expert, we pioneered at-home testing in Sweden during COVID. We've since repositioned the company, optimizing costs and launching new products to create a scalable, recurring business model focused on wellness and e-commerce. Our focus over the next 12-18 months is to drive international growth, solidify key partnerships, and optimize our technology platform to maintain a competitive edge. Our immediate goal is to achieve break-even through strategic market expansion and refined operations.

Background and Purpose:

To execute our growth strategy for 2025 and 2026, the company requires approximately 30 MSEK to fuel its planned expansion. The primary objective is to increase our Annual Run Rate (ARR) from SEK 40M to SEK 400M within the next few years.

The Ask: We are now seeking to raise 10-15 MSEK based on our latest valuation, dated October 15th, of 157.4 MSEK. The share price is 14 SEK. The **subscription period** is open from **December 2nd to December 16th**.

Key allocations include:

- **Expand Marketing Efforts (30%):** Focused investments in digital marketing, influencer partnerships, and customer acquisition in key markets such as the UK, Germany, and the Netherlands.
- **New Product Development (20%):** Building our portfolio of DNA-based health and wellness products, white-label solutions, and regulatory readiness to stay ahead of demand.
- **Scaling Operations (20%):** Expanding infrastructure to support logistics and laboratory partnerships for growing market needs.
- **Technology Development (30%):** Enhancing our digital platform with AI to offer more personalized insights and an elevated user experience.

This funding will accelerate our international expansion and solidify our leadership in personalized health and wellness solutions.

Key Points:

- **Vision:** Our vision is to empower people globally to take proactive control of their health and wellness.
- **Mission:** Our mission is to shape the future of health through personalized health insights powered by cutting-edge DNA and AI driven technology.
- **Market Opportunity:** The global healthcare landscape is shifting towards personalized and preventive care, driven by rising healthcare costs, aging populations, and increasing consumer demand for convenient health solutions. This shift presents significant opportunities in our core segments in wellness, women's health, and sexual health.
- **Competitive Advantage:** Our proprietary DNA-based testing platform, combined with biomarker monitoring, AI and our proven ability to scale, gives us a distinct advantage. Dynamic Code has successfully navigated critical health crises (e.g., COVID-19), and our technology is designed to meet both preventive and symptomatic healthcare needs. We generate recurring revenue through additional services and subscriptions for ongoing monitoring, further fueling our growth.

Market Landscape & Trends

Global Market Trends:

The global market for DNA-based self-testing is poised for explosive growth, with an 11.9% CAGR from 2023 to 2028. This growth will empower personalized preventive care while addressing women's and sexual health needs.

Core Segment Growth Factors:

- **Preventive Healthcare:** Increasing consumer awareness around preventive health and the long-term cost benefits of early diagnosis.
- **Wellness Trends:** Rising demand for wellness optimization tools, including tests that provide insights into nutrition, fitness, and lifestyle choices.
- **Women's Health & Femtech:** The Femtech industry is projected to grow to \$40 billion by 2025, driven by growing awareness and demand for women's health solutions. Self-tests for reproductive health, HPV, STIs, and menopause management are key opportunities.
- **Sexual Health:** Growing emphasis on privacy and convenience is pushing the demand for at-home sexual health testing, allowing individuals to detect and manage STIs in a confidential manner.

General Market Growth Factors:

- **Aging Populations:** With aging demographics, especially in Europe and North America, there is a heightened demand for preventive diagnostics to reduce long-term healthcare costs.
- **Digital Health Adoption:** Telemedicine and digital health platforms are expanding, with increased willingness from consumers to manage their health online.
- **Cost-Saving Solutions:** DNA-based self-tests represent cost-effective alternatives to traditional diagnostics, reducing strain on overburdened healthcare systems.
- **Regulatory Shifts:** Supportive regulations for in-vitro diagnostic devices (IVDR) and personalized medicine solutions are making it easier to enter new markets.

Competitive Landscape & Positioning

Competitive Landscape:

The DNA-based self-testing market is becoming increasingly competitive, with players ranging from direct-to-consumer DNA companies to large-scale healthtech firms. Major competitors focus on specific niches like genetic ancestry, while others emphasize clinical-grade testing for serious conditions.

How We Position Ourselves:

Dynamic Code differentiates itself in several keyways:

- **Broad Test Portfolio:** Our proprietary DNA-based, multi-analysis tests offer comprehensive diagnostics by combining multiple evaluations in a single sample, maximizing convenience—unlike competitors focused on single-use tests.
- **End-to-End Platform:** We manage the entire user journey, from test ordering to results reporting, providing personalized health advice. Our platform ensures seamless communication between consumers, labs, and healthcare providers in a scalable, integrated format.
- **Preventive Health Focus:** Our core strength lies in addressing both preventive health and symptomatic testing needs. By identifying issues early, we empower individuals and help reduce the burdens on healthcare systems.
- **Data Driven Insights and AI focus:** Our growing database, combined with our increasing focus on AI-powered solutions, will be other key competitive factors in improving people's health.

Our current valuation and growth potential are driven by a scalable business model and the strategic utilization of our test data. To date, we have analyzed over 3 million tests, and this volume, along with the diversity of data, is expected to grow as our DC platform expands its product portfolio and geographical reach. Between 2025 and 2029, we anticipate analyzing an additional 7 million tests.

Preventive Health Focus:

Our primary strength lies in addressing both preventive health and symptomatic testing needs. By detecting issues early, we empower individuals and contribute to reducing burdens on healthcare systems.

- **Strong IP Portfolio:** Our proprietary BV patent and advanced algorithms for test reporting position us as a leader in women's health diagnostics, establishing a strong presence in Femtech and creating licensing opportunities.
- **Quality Assurance and Regulatory Compliance:** With extensive experience, we ensure high-quality products and reliable production processes. We are actively transitioning to meet In Vitro Diagnostic Regulation (IVDR) standards, supporting sustained growth in the EU.

- **Ecosystem Advantage:** Our integrated digital health ecosystem leverages data -driven insights, connecting users with personalized health recommendations and fostering long-term engagement through app-based community features.

Future Positioning Strategy:

1. **Leverage our Ecosystem:** Further develop our digital platform with AI capabilities and personalized insights, offering value beyond just test results. By integrating with other digital health systems, we can become a central player in personalized preventive care.
2. **Segmented Market Approach:**
 - **Wellness:** Expand our DNA-based tests for nutrition, fitness, and lifestyle to meet the rising consumer demand for health optimization while offering subscription- based service for ongoing wellness insights
 - **Women's Health:** Continue leading in women's health with self-tests for HPV, STIs, BV, and menopause management, ensuring ease of use and access.
 - **Sexual Health:** Broaden offerings in sexual health with self-sampling kits for reliable, convenient and stigma-free testing.
3. **E-Commerce as a Growth Driver**
 - **Core E-Commerce Platform:** Our scalable, data-driven e-commerce platform is central to our business model, supporting revenue growth, customer acquisition, and continuous product innovation based on customer data.
 - **Strategic Pharmacy & Retail Partnerships:** Select pharmacy and retail alliances enhance our e-commerce platform, accelerating European market expansion and facilitating entry into high-potential markets beyond the EU.
 - **Healthcare and Insurance Alliances:** Our e-commerce platform also strengthens these alliances by offering a seamless, digital-first channel for insurers and healthcare providers. This approach expands preventive care access and positions us for long-term international growth.

Investment Highlights

- **Proven Business Model: Successful track record and strong market traction, with the aim to grow annual run rate from SEK 40M to SEK 400M, driven by international expansion and scaling of our platform. Our scenario ensures profitability 2026.**
- **Scalable Platform: A scalable platform powered by AI and a growing database ready to expand across Europe.**
- **Innovative Products:** Our proprietary DNA-based tests will redefine the concept of wellness and drive further enhancement of our product portfolio with more recurring revenue streams.

Disclaimer!

This investor memorandum has been prepared by Dynamic Code AB (publ). in connection with a directed offering of shares. It is not a prospectus under the EU Prospectus Regulation and has not been reviewed or approved by the Swedish Financial Supervisory Authority or any other regulatory authority. The offering is exclusively directed to a limited number of qualified investors, and this document must not be distributed, reproduced, or shared without the prior written consent of Dynamic Code AB (publ).

Risk Disclaimer

Investing in shares involves inherent risks, including the risk of losing the entire invested capital. The value of the shares may be affected by various factors, including market conditions, the company's performance, and external economic or regulatory developments. As an unlisted company, the liquidity of shares may also be limited, which could restrict the ability to sell shares at a desired price or time. Potential investors should carefully review this memorandum, seek advice from professional advisors, and make their own investment decisions.

International Distribution Restrictions

This document and the information contained herein may not be distributed, forwarded, or disclosed in any jurisdiction where doing so would be contrary to applicable laws or regulations, including but not limited to the United States. The recipient is responsible for ensuring compliance with all laws and regulations in the jurisdictions where they reside or operate.

Content

1. The Problem:	Sid 9
▪ Healthcare Under Pressure & Rising Demand for Preventive Health Solutions	
▪ Conclusion	
2. The Solution:	Sid 11
▪ DNA-Based Self-Sampling for Preventive & Symptomatic Health	
▪ Conclusion	
3. The Market:	Sid 15
▪ Market Overview	
▪ Conclusion	
4. The Competition:	Sid 17
▪ Competitive Landscape & Positioning	
▪ Conclusion	
5. The Business Model:	Sid 20
▪ Business Model & Revenue Streams	
▪ Scalable and Diversified	
▪ Conclusion	
6. The Go-to-Market Strategy	Sid 21
▪ Strategic Growth Phases	
▪ Conclusion	
7. The Product & Technology Roadmap	Sid 24
▪ Current Product Offering & Future Developments	
▪ Technology Integration, AI & Digitalisation	
▪ Conclusion	
8. Financial Projections & Funding Needs	Sid 26
▪ Revenue Projections	
▪ Use of Funds	
▪ Conclusion	
9. The Team	Sid 29
▪ Leadership Team	
▪ Board & Key Advisors	
10. Risks	Sid 31
▪ Risks & Mitigations	
▪ Conclusion	

1. The Problem: Healthcare Under Pressure & Rising Demand for Preventive Health Solutions

Global Healthcare Challenges

Healthcare systems worldwide face increasing pressure due to surging demand, aging populations, and the rising prevalence of **chronic diseases** such as diabetes, cardiovascular conditions, and respiratory illnesses. As these populations age and chronic diseases become more common, the financial burden on healthcare systems continues to escalate, driving the need for more **cost-effective, preventive healthcare** solutions.

- **Chronic Disease Prevalence:** Chronic diseases now account for 74% of global deaths each year, according to the World Health Organization (WHO). Many of these diseases are **preventable**, highlighting the urgent need for solutions that focus on **early detection** and preventive care. Ref: World Health Organization (WHO), Non-Communicable Diseases
- **Aging Population:** By 2030, **1 in 6 people globally** will be over the age of 60, further increasing the demand for healthcare services and placing additional strain on already overwhelmed healthcare infrastructures. Ref: World Health Organisation (WHO), Aging and Health

Cost & Time Inefficiencies

Traditional healthcare systems are largely **reactive** rather than preventive, leading to inefficiencies that drive up costs and cause delays in patient care. For example, treating chronic conditions like diabetes or hypertension only after they become symptomatic results in costly interventions, such as surgeries and prolonged hospitalizations, that could have been mitigated through earlier preventive measures.

- **Healthcare Visits:** In Sweden alone, over **40 million** primary care visits occur annually, many of which are for conditions such as **upper respiratory infections** or **urinary tract infections**—conditions that could be addressed through self-testing solutions, thus reducing unnecessary clinic visits. Ref: PLOS, BMJ Open Respiratory Research, BMJ Open

Growing Health Awareness

Consumers are increasingly aware of the benefits of **self-testing** and **personalized diagnostics**, driven by a desire for greater convenience and **control over their own health outcomes**. Many individuals are now more proactive, seeking early detection and preventive care to manage potential health risks before they become serious.

- **Consumer Behavior Shift:** Over 80% of consumers would prefer to manage their health via **digital tools** if such options were available, reflecting the growing demand for **healthtech solutions** that enable **self-care** and **early intervention**. Ref: RedPoint Global.

Lack of Accessible Tools

Despite growing health awareness, the availability of **user-friendly** and **affordable** tools that offer **personalized health insights** remains limited. Individuals often rely on traditional healthcare models that are **slow**, **inconvenient**, and **inefficient** in providing diagnostic services. This gap in the market presents an opportunity for **innovative at-home self-testing solutions** that are reliable, actionable, and accessible.

- **Market Gap:** Many current healthcare systems fail to provide individuals with the tools they need for preventive care, leaving a significant unmet demand for at-home diagnostic solutions that deliver quality-assured, personalized health data in a timely manner. Over 47% of the global population has little to no access to diagnostics, and only 2% of healthcare spending is on diagnostics. Ref: World Economic Forum.

Key Data

- **Economic Impact of Chronic Diseases:** The WHO estimates that chronic diseases could cost the global economy more than **\$47 trillion** over the next two decades.
- **Cost Savings from Preventive Care:** Research shows that **preventive healthcare** could reduce overall healthcare costs by up to **30%**, underscoring the critical need for scalable solutions that emphasize **early detection** and **prevention**.

Conclusion:

The global healthcare landscape is under immense strain due to aging populations, rising chronic diseases, and inefficiencies in reactive healthcare models. Chronic diseases account for 70% of global deaths, most of which are preventable. As healthcare costs rise, particularly from chronic conditions, the demand for early detection and personalized, self-managed care is growing.

Consumers increasingly prefer digital health solutions, yet there remains a significant gap in accessible, affordable tools. This unmet need presents a vast market opportunity for scalable, at-home diagnostic solutions that empower individuals to take control of their health, reduce costs, and alleviate pressure on traditional healthcare systems.

2. The Solution: DNA-Based Self-Sampling for Preventive & Symptomatic Health

Dynamic Code is transforming healthcare by offering **DNA-based self-sampling** solutions, empowering individuals to manage their health from the comfort of their homes. Our easy-to-use test kits allow users to collect samples, send them for analysis, and receive personalized insights digitally. This addresses both **preventive** and **symptomatic** health needs, helping to detect infections, manage chronic diseases, and optimize wellness.

Dynamic Code's Self-Sampling Ecosystem

Our comprehensive ecosystem integrates proprietary DNA tests with a seamless digital platform, connecting users, labs, and healthcare providers for a streamlined health management experience.

- **Core Concept:** Our solution eliminates the need for clinic visits by allowing users to perform tests at home, receive results digitally, and consult with healthcare providers or receive data-driven recommendations for follow-up or treatment.

Ecosystem Components:

1. **DC Platform:** Our scalable tech platform manages the entire process—from ordering and sample collection to lab analysis and result reporting. It enables end-to-end traceability and integration with healthcare providers. It also facilitates **data-driven recommendations** such as supplements, lifestyle adjustments, and additional testing, driving long-term engagement and opportunities for cross-selling and up-selling.
2. **Proprietary DNA-Based Tests:** Designed to detect a range of pathogens, including bacteria, viruses, and fungi, our tests provide comprehensive insights through a single sample, ensuring hospital-grade accuracy by analyzing multiple DNA markers per pathogen.
 - **Portfolio:** We offer tests for **infectious diseases** (e.g., STIs), **chronic conditions** (e.g., Celiac disease, pre-diabetes), **women's health** (e.g., HPV, bacterial vaginosis (BV)), **nutrition, fitness**, and **skin health**. Our **BV patent** provides advanced test algorithms, furthering our leadership in women's health.
3. **White Label Products:** We are expanding our portfolio with third-party tests via white-label solutions for lab-based and at-home rapid tests. This allows us to expand our portfolio with tests for different biomarker-monitoring, **pregnancy, food sensitivity**, and **hormone panels**.

User Experience:

1. **Order:** Users select tests via our website or app.
2. **Self-Sampling:** Users follow easy instructions to collect samples.
3. **Lab Analysis:** Samples are sent to our quality-assured labs for DNA analysis.
4. **Results & Consultation:** Results are delivered digitally, followed by consultation and treatment as needed.

Key Customer Groups:

1. **Healthcare Providers:** Our platform integrates with provider systems, enabling clinicians to order tests and access results seamlessly.
2. **Distributors:** Pharmacies, insurance companies, and wellness providers distribute our tests, offering them in stores and online.
3. **Direct Consumers:** Individuals purchase tests via e-commerce platforms.

Proof of Concept & Business Success:

- **COVID-19 Response:** We developed Sweden's first self-sampling COVID-19 PCR test and scaled testing capacity significantly, achieving **1500% revenue growth** from 2019 to 2020 during the pandemic.
- **STI Testing Success:** Our partnership-customer KRY captured **10% of the chlamydia testing market** in Sweden within months.
- **BODY DNA Test Success:** Sales of our BODY DNA test for genetic prerequisites for nutrition and training grew with **882%** from January to August 2024, with sales across **20 EU markets**.

Post Test Actions & A New Wellness Journey:

Our proprietary DNA test redefines at-home testing with post-test actions. While offering a familiar user experience, our DNA test enables a proactive approach to well-being with targeted recommendations for lifestyle changes, wellness tests, supplements, nutrition, and training. With scalable, non-regulatory DNA testing and recurring revenue streams through additional services and subscriptions, we're shaping the future of health.

Strategic Partnerships:

Our **strategic partnerships** with healthcare providers, pharmacies, and insurers enhance the integration of our self-sampling technology into existing healthcare systems. With our white-label solutions, products and services are sold under the DC brand. A selection of these are:

- Vivoo - Wellness test (US)
- Prima - Rapid tests (CH)
- Werlabs - Blood sampling (SE)
- Holistic - Dietary supplements (SE) Belly Balance - IBS Treatments (SE)

Technology Overview:

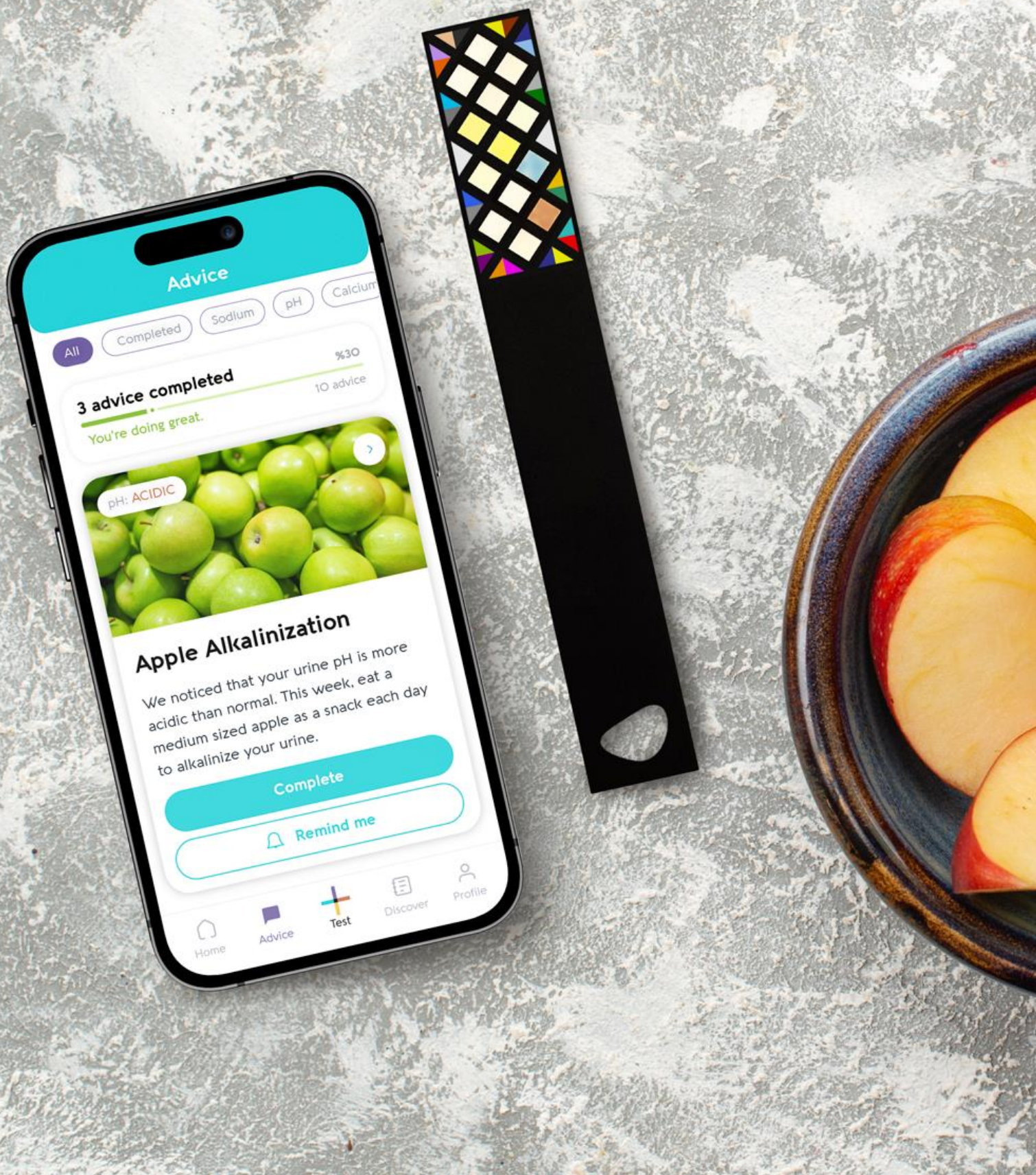
- **DC Platform:** The backbone of our ecosystem, managing sample logistics, lab integration, and user engagement at scale. It supports geographic expansion and integration with digital healthcare systems for seamless user experiences.
- **Advanced DNA Analysis and quality assured self-sampling:** Our proprietary DNA tests utilize **PCR technology**, designed for self-sampling by laypersons, and validated against **hospital-grade standards** to ensure accuracy and reliability.

Customer & Societal Value:

- **For Consumers:** Easy, fast, accessible and affordable self-testing that empowers users to manage their health proactively.
- **For Society:** Reduces healthcare system strain by enabling early detection and prevention, lowering the need for costly interventions.

Conclusion:

Dynamic Code offers a transformative, DNA-based self-sampling solution that empowers individuals to manage their health from home. With a comprehensive ecosystem connecting users, labs, and healthcare providers, our technology addresses both preventive and symptomatic health needs. By eliminating the need for clinic visits and providing accurate, personalized health insights based on AI- and DNA technology, we enhance convenience while reducing strain on healthcare systems. Proven through partnerships and successful market entry, Dynamic Code's innovative platform, proprietary DNA tests, new wellness focus and quality assured system presents a scalable, high-growth investment opportunity in the rapidly expanding healthtech sector, with strong potential for long-term engagement and recurring revenue streams.



3. The Market: Market Overview

Market Overview

The global DNA-based testing market is poised for exponential growth, driven by rising demand for personalized medicine, advancements in genetic research, and increasing awareness of preventive healthcare. According to market projections, the global DNA diagnostics market is expected to surpass **\$50 billion by 2034**, growing at a **CAGR of 17-20%**. Ref. [Future Market Insights](#), [Global Market Insights Inc.](#)

Major growth areas include **wellness, women's health, sexual health, and preventive healthcare**, each representing significant opportunities for innovation and expansion. The shift towards home-based self-testing, coupled with digital health platforms, is reshaping healthcare delivery by making it more accessible, convenient, and personalized.

Trends Shaping the Market:

1. **Preventive Health Focus:** Growing awareness of preventive healthcare is leading to increased demand for DNA-based tests that enable early detection of diseases, especially for conditions like cardiovascular disease, diabetes, and certain cancers. Governments and healthcare organizations are promoting these solutions to reduce long-term healthcare costs.
2. **Personalization and Wellness:** Consumers are increasingly seeking personalized health insights. DNA-based tests offer personalized recommendations for nutrition, fitness, and lifestyle, creating a growing wellness segment within the larger healthcare market.
3. **Women's Health and Femtech:** Women's health represents a growing segment, with DNA tests targeting reproductive health, fertility, menopause, and menstrual health. The **Femtech** industry alone is projected to reach **\$50 billion by 2025**, creating massive opportunities in areas like **HPV testing, bacterial vaginosis, and STI diagnostics**.
4. **Technological Integration and AI:** AI and machine learning are becoming integral to DNA diagnostics. AI-driven evaluations allow for faster, more accurate results, integrating seamlessly with digital health platforms and enhancing the ability to deliver personalized care at scale.

Growth Factors:

- **Rising Consumer Demand for Home Testing:** More consumers are opting for at-home self-sampling tests, driven by convenience, accessibility, and privacy. This trend accelerated during the pandemic and has remained a strong driver in preventive health and wellness markets.
- **Regulatory Advancements:** Stronger regulation, such as the **IVDR (In Vitro Diagnostic Regulation)** in the European Union, ensures that companies provide high-quality, accurate, and safe DNA tests. Adherence to these standards increases consumer trust and market credibility.
- **Expansion of E-commerce and Digital Health Solutions:** The rise of e-commerce platforms and digital health marketplaces is enabling wider distribution of self-tests globally, especially in countries like the UK, Germany, and the Netherlands.

Conclusion:

The global DNA-based testing market is set for rapid growth, projected to surpass \$50 billion by 2034, driven by rising demand for personalized medicine and preventive healthcare. Key opportunities lie in wellness, women's health, sexual health, and early disease detection, all bolstered by technological

advancements in AI and machine learning. Increasing consumer demand for at-home testing, combined with e-commerce expansion and stringent regulatory standards, positions this market for substantial innovation and scalability. Dynamic Code is well-placed to capitalize on these trends with its comprehensive DNA-based self-sampling solutions, making it an attractive investment in this high-growth sector.

4. The Competition: Competitive Landscape & Positioning

The DNA-based testing market is highly competitive and fragmented, with both large multinational corporations and emerging startups offering self-testing solutions across different segments. Key competitors include players like **23andMe**, **MyHeritage**, **Everlywell**, and **LetsGetChecked**, which have established a strong presence in the market for **genetic ancestry**, **wellness**, and **health diagnostics**. In the **women's health** and **Femtech** space, companies like **Clue**, **Flo**, and **Maven Clinic** are making strides.

How We Position Ourselves:

1. **Cutting-Edge Technology and End-to-End Ecosystem:** Unlike most competitors that focus solely on testing or insights, we offer a **comprehensive ecosystem**—from proprietary self-sampling technology and logistics to lab integration and results delivery. This unique ecosystem allows us to provide **seamless** end-to-end user experiences, fostering greater customer retention.
2. **Regulatory and Quality Assurance:** Our adherence to **IVDR standards** and the fact that our tests are validated against **hospital-grade standards** differentiates us from many competitors. We ensure accuracy, safety, and privacy in ways that others may not, which is critical for building trust.
3. **Focus on Women's Health and Sexual Health:** While many competitors provide general wellness (including us) or genetic testing, we have a strong focus on **women's health** (with proprietary tests like **BV**, **STI**, and **HPV**) and sexual health diagnostics, strengthening our leadership in this high-demand area.
4. **Personalization and AI:** Our tests not only diagnose but also provide **personalized insights** based on individual DNA markers, especially for lifestyle optimization, nutrition, and fitness. We are also investing heavily in **AI-driven evaluations and networking via app communications**, allowing us to scale quickly and offer enhanced value to users by predicting health trends and preventing diseases before they arise.
5. **Scalability and E-Commerce Expansion:** Our platform is designed for rapid geographic and product expansion, primarily through scaling **our lifestyle product portfolio and e-commerce channel, which offer faster routes to market growth**. While our strategic partnerships with leading labs and healthcare providers are instrumental to our long-term roadmap, our current focus is on expanding our e-commerce reach across Europe, with plans for further market entry.

Competitive Positioning Strategy:

To capitalize on market trends and growth factors, we aim to position ourselves as a **leader in preventive health, sexual health and women's health**. This will be achieved through:

- **International Expansion:** Leveraging our proprietary ecosystem, we will scale into **key EU markets** like the UK, Germany, and the Netherlands, with plans for further global expansion.
- **Partnership-Driven Growth:** By collaborating with **healthcare providers, digital marketplaces, and laboratories**, we ensure that our self-tests are easily accessible to consumers, allowing for both market penetration and brand credibility.

- **Innovation in Femtech and Wellness:** We will continue to drive innovation in **women's health** diagnostics, tapping into the fast-growing **Femtech market**, while expanding our **DNA-based wellness offerings** to meet the rising demand for personalized health insights.
- **Leveraging AI and Data:** Data and networking communications are key to our growth strategy. By collecting data from our tests and utilizing AI for evaluations, we will provide users with **predictive, actionable health insights** that can be communicated in the app and that improve over time, strengthening our long-term customer relationships.
- **Strong current value and potential to increase driven by a scalable business model and utilizing our test data**
- **The Value of our Data:**
 - **Current:** Data Assets: Genetic data and health markers for Lactose & Gluten (gen & antibody), Skin health, training & nutrition ,STIs and Resistance, Bacterial Vaginosis & Candida, Fungus, HPV, Strep-A, Kinship, Covid (genetic and antibody), CRP. Customer data Age, Gender, Location, Customer purchases (price, quantity, Customer feedback. Use cases Personal test results and recommendations of health changes or treatment based on genetics.
 - **Future:** Data Assets: Extended wellness markers from health tests (e.g. D-Vitamine, Calcium, Iron, Hydration Level, Magnesium), Health data from monitoring devices (heart rate, sleep, activity level, blood sugar, blood pressure, weight, lung capacity), Health data from blood samples (e.g. Blood sugar, hormones), Geographical reach will increase data from a larger population. Use cases: With recurring and sequential data we can use predictive and generative AI to provide predictive health insights and recommendations to customers. Opportunity to sell data to third party and research purchase e.g. Wellness companies, Clinical Studies and Pharma. Scalable Business model
- As Dynamic Code expands its product portfolio and geographical reach, the quantity and diversity of its data will grow, driving greater precision and deeper insights. Currently, the database comprises 3 million analyzed tests, and the inclusion of additional markers will further enhance its value. By 2025-2029, the number of tests analyzed is projected to reach 7 million, strengthening the foundation for advanced health insights and innovation.

Conclusion:

The global market for DNA-based testing is at a pivotal moment of growth, driven by trends like personalization, preventive health, and the increasing role of AI in diagnostics. By positioning ourselves as a leader in the wellness, women's health, and sexual health segments, we are primed to capture significant market share while delivering personalized, accessible healthcare at scale.

Dynamic Code's database of 3 million analyzed tests serves as a cornerstone for precision and innovation, with the number of tests expected to grow to 7 million by 2025-2029. This expansion, alongside the addition of new markers, will deepen insights and create unparalleled value in health data analytics.

Our regulatory alignment, technological ecosystem, and strong focus on long-term partnerships provide a competitive edge in an expanding market. Backed by a scalable business model and data-driven growth strategy, we offer investors a unique opportunity to be part of this transformation, with significant potential for growth and scalability across global markets.

5. The Business Model & Revenue Streams: Scalable and Diversified

Dynamic Code's business model is structured to leverage multiple revenue streams through a **scalable, dual-focused approach** targeting both **Business-to-Consumer (B2C)** and **Business-to-Business (B2B)** markets.

Core Business Model:

1. **B2C Sales:** Direct-to-consumer sales of DNA and biomarker tests are our primary revenue driver. Through our digital platform, we provide health-conscious consumers with accessible, at-home testing solutions that deliver personalized insights into their well-being. This model taps into the growing demand for preventive health management and convenience.
2. **B2B Partnerships:** We work closely with **pharmacies**, retailers (supermarkets, gym chains, wellness retailers etc), **healthcare providers**, and **insurance companies**, offering bulk testing services that integrate seamlessly into existing healthcare systems. This allows us to expand our market reach while enhancing value for our partners, who can offer our solutions to their patients or customers, increasing health system efficiency and patient satisfaction.

Revenue Streams:

1. **One-Time Test Kit Sales:** This stream focuses on the direct sale of self-sampling test kits to consumers. Each test provides a one-time diagnostic solution, allowing users to perform health tests at home with ease and convenience.
2. **Subscription Services:** To promote continuous engagement, we are developing subscription models for **ongoing health biomarker monitoring**. Subscribers will receive regular test kits and personalized health assessments, fostering long-term customer relationships and driving recurring revenue.
3. **Commission:** We receive kickbacks from partners within our ecosystem (e.g., healthcare providers, wellness coaches, and other service providers) who utilize our tests to inform recommendations, diagnoses, and treatments based on users' test results. These partners recommend and integrate our tests into their services. This model also extends to supplements and other wellness products sold through our platform, tailored to individual test outcomes, creating additional revenue opportunities.

Pricing and Partnership Strategy:

- **Pricing Strategy:** Our pricing strategy is designed to be competitive, ensuring accessibility while sustaining strong profit margins. Our **B2C sales** typically yield margins of around **60% driven by** economies of scale and proprietary technology, and a focus on high-margin, scalable products. Optimized marketing activities further improve cost efficiency and margin growth. **B2B partnerships, while** offering slightly lower margins, contribute incremental revenue at reduced operational costs due to bulk orders.

Conclusion:

Dynamic Code's scalable business model combines direct-to-consumer (B2C) sales and business-to-business (B2B) partnerships, tapping into the growing demand for preventive healthcare and at-home diagnostics. Revenue streams are diversified through one-time test kit sales, building recurring subscription services, and commission from partner integrations. With strong margins (60% in B2C) and proven success through key partnerships, the company is positioned for continued growth, leveraging

economies of scale and a rapidly expanding market. This dual revenue strategy offers significant upside, making it an attractive investment opportunity in the evolving healthcare landscape.

6. The Go-to-Market Strategy

Proven Business Model with Expanding Customer Base

Established Success:

Dynamic Code has already built a strong customer base in Sweden, recognized for high customer satisfaction and retention. Early pilot shows traction in key European markets (UK, Germany, Netherlands) showcases our strong product-market fit and considerable growth potential.

- **Current Market Expansion:**

As a next step we are scaling in the UK, Germany, and the Netherlands, driven by digital sales channels and targeted marketing campaigns. This approach has boosted brand awareness and accelerated customer acquisition.

- **Growth Milestones:**

- **2024 Sales Target:** Projected annual run rate of SEK 40 million.
- **Long-Term Growth:** Targeting SEK 400 million in run rate within the next few years (2028-2030)
- **Break-even Horizon:** Expected by end of Q1 2026, backed by strong customer acquisition and digital marketing efficiency.

Strategic Growth Phases

Phase 1: Scaling Operations

- **Market Focus:** Strengthen our presence in established markets (Sweden, Norway, Denmark) while as a next step scaling in the UK, Germany, and the Netherlands.
- **Execution Tactics:**
 - Leverage digital marketing, influencer collaborations, and partnerships with local healthcare providers, pharmacies and retailers.

Phase 2: Expanding Product Offerings

- **Diversification:** Launch additional DNA-based and biomarker tests, focusing on preventive care and women's health conditions.
- **Objective:** Expand our portfolio to ensure long-term customer engagement through new offerings.

Phase 3: Leveraging Technology

- **AI Integration:** Incorporate AI-driven predictive analytics to deliver personalized health insights, deepening customer engagement and retention.

- **Community Building:** Develop interactive features within our app to foster a health-conscious community and support long-term platform loyalty.

Phase 4: Market Expansion

- **New Markets:** Target new European markets and North America and Asia by forming B2B partnerships with healthcare providers, insurers, and digital health platforms.

Our Approach to Driving Growth

Focused Marketing Strategy

We leverage a multi-channel approach to maximize reach and impact. This includes investing in digital advertising, search engine optimization (SEO), and strategic collaborations with influencers to drive customer acquisition in the B2C market. On the B2B side, we expand through strategic partnerships with healthcare providers, enhancing access to larger customer segments.

Customer Acquisition & Retention

Our strategy centers on creating personalized health experiences that resonate with users. By employing targeted marketing and compelling content, we attract new users while fostering long-term engagement through tailored health insights and services. This dual focus strengthens customer loyalty, encouraging repeat business and enhancing lifetime value.

Tracking Key Metrics

We continuously refine our processes by measuring key performance indicators. Our efforts are aimed at optimizing customer acquisition costs (CAC) and maximizing customer lifetime value (LTV). By balancing efficient customer acquisition with sustained engagement, we build a foundation for scalable, long-term growth.

Customer Retention & Lifecycle Management

Dynamic Code's strategy is designed to build long-lasting relationships through multiple touchpoints that adapt to the evolving health needs of our customers.

- **Retention Through Value:**

Provide ongoing value via complementary tests and health insights, supporting a customer's health journey over time.

- **Subscription Model:**

Our upcoming subscription service will offer continuous wellness insights and regular test kits, creating a recurring revenue stream and increasing customer engagement.

Building Trust through Data Security and Privacy

- **Data Security:**

Privacy and data protection are core to our service. We ensure the highest level of user data security, which helps to build trust and strengthen brand loyalty.

- **Community Engagement:**

Interactive features within our app will allow users to share experiences and access health tips, fostering a sense of community and deeper customer loyalty.

Conclusion:

Dynamic Code's go-to-market strategy builds on proven success in Sweden and early traction in key European markets like the UK, Germany, and the Netherlands. The company's scalable business model, driven by digital marketing and strategic partnerships, positions it for significant growth. With a target of SEK 40 million in annual run rate 2024, break even by Q1 2026 and long-term growth aiming for SEK 400 million in annual run rate by end of 2029, the company is poised to expand its offerings, integrate AI-driven insights, and enter new markets. Driving key metrics such as customer acquisition cost (CAC) and customer lifetime value (LTV) will ensure sustained revenue growth and profitability.

7. The Product & Technology Roadmap

Current Product Offering: We provide a comprehensive suite of DNA-based diagnostic tests, specifically designed to meet both preventive and symptomatic healthcare needs. These products empower users to manage their health proactively and conveniently:

- **Health & Wellness Tests:** Covering metabolic health markers and genetic tests Body and SKIN predispositions to offer personalized health insights.
- **Sexual Health Testing:** Discreet, at-home tests for sexually transmitted infections (STI) Chlamydia, Gonorrhea, Mycoplasma genitalis and Trichomonas, addressing a significant market in sexual health management.
- **Women's Health Testing:** Includes diagnostics for Bacterial Vaginosis (BV), Candida, FSH-Menopause, and pregnancy—offering essential solutions for women's health concerns.

Future Developments

Our development roadmap emphasizes scaling up laboratory partnerships, expanding product offerings, and maintaining compliance with regulatory standards:

1. Expansion of Laboratory-Based Testing

We plan to scale our test processing capabilities through collaborations with accredited partner labs. This strategy ensures that while we increase test volumes, we maintain the accuracy, quality, and speed of results. It allows for rapid geographic expansion without the constraints of in-house lab limitations.

2. Enhanced User Platform & Continuous Engagement

Our user-friendly digital platform serves as a central point for customers to access test results and health insights, ensuring both compliance and continuous engagement. With further development, the platform will offer personalized health recommendations based on users' data, enhancing the customer experience and driving retention.

3. IVD and IVDR Compliance

We ensure all our applicable tests comply with In Vitro Diagnostic (IVD) regulations, and we are actively transitioning to meet In Vitro Diagnostic Regulation (IVDR) standards in the EU. This will ensure our long-term ability to market safe and effective diagnostic tools in Europe while maintaining high testing standards.

4. Intellectual Property (BV Patent)

Our proprietary BV patent enhances our competitive positioning in women's health diagnostics. The patent covers innovative test reporting algorithms, and it presents licensing opportunities for global partners, contributing to our revenue diversification.

Technology Integration: AI & Digitalization

We are deeply integrating AI and advanced data processing technologies into our product ecosystem, allowing for the development of more personalized, efficient, and scalable health solutions.

1. AI-Driven Health Insights and Recommendations

Our digital platform employs AI algorithms that process DNA and biological marker data to deliver personalized health recommendations. This capability will be further enhanced to provide predictive insights and tailored recommendations for lifestyle, nutrition, and fitness—fostering deeper user engagement.

2. Data Monitoring & Utilization

By analyzing anonymized data across our user base, we can identify population health trends and improve test accuracy. Our ongoing data collection will contribute to broader scientific research efforts, further enhancing the societal **value of our solutions while maintaining strict data privacy standards.**

3. Digital Health Platform

The platform is a key component for data-driven AI based recommendations and network communications via app designed to easily integrate with future advancements in healthcare, such as telemedicine, remote monitoring, continuous health tracking. This adaptability positions us to meet evolving healthcare demands, creating long-term growth potential.

Conclusion:

Dynamic Code's product and technology roadmap emphasizes scaling up DNA-based diagnostics and biomarker monitoring while ensuring innovation and regulatory compliance. Currently, the company offers a wide range of preventive and symptomatic health tests, including wellness, STI, and women's health diagnostics. Future developments focus on data-driven AI based recommendations, enhancing the digital platform for personalized health insights and network communications via app, expanding lab partnerships, and meeting IVD/IVDR compliance for sustained growth in Europe. Additionally, proprietary patents, such as for BV diagnostics, and data-driven health trend analysis will position the company for continued growth and competitive advantage.

8. Financial Projections & Funding Needs

Revenue Projections

We anticipate substantial growth in annual recurring revenue over the years to come, projecting an increase in yearly run rate from SEK 40M in 2024 to SEK 400M by 2029. This growth will be driven by the continued expansion of our B2C and B2B channels, enhanced by our technological and product innovations. Key financial metrics will demonstrate positive trends in revenue growth, gross margins, and profitability as we scale operations and penetrate new markets.

- **Break-even Point:** We project achieving break-even by the end of Q1 2026 supported by strategic cost management, efficient customer acquisition strategies, and high-margin product offerings.

Use of Funds

To execute our growth strategy for 2025 and 2026, the company requires approximately 30 MSEK to fuel its planned expansion in total. We are now seeking to raise 10 to 15 MSEK.

1. **Marketing Expansion:** A substantial portion will be directed toward marketing efforts, specifically digital marketing, influencer partnerships, and customer acquisition strategies in key markets (e.g., UK, Germany, the Netherlands). This investment will drive customer growth and increase brand visibility.
2. **New Product Development:** We will invest in Product Development, regulatory adaptation and white label tests to expand our product portfolio, particularly in the areas of personalized health insights, DNA-based wellness monitoring, and preventive healthcare solutions. New product development will ensure we stay ahead of market demand and competition.
3. **Scaling Operations:** Funds will also be used to scale our operational infrastructure, including logistics and partnerships with laboratories, to meet growing consumer demand and support geographical expansion.
4. **Technology Development:** A critical portion of the investment will be dedicated to advancing our technology platform, integrating AI-based personalized insights and recommendations, and enhancing user experience through our digital platform.

Financial Tables

Key Figures

SEK	24 Q2	23 Q2	22 Q2	2024e	2023	2022
Net Revenue	14	11	89	35	24	102
EBITDA	-27	-44	-14	-47	-73	-81
EBITDA margin	-193%	-400%	-16%	-134%	-304%	-79%
Depreciation	-6	-6	-5	-12	-16	-14
EBIT	-34	-50	-19	-60	-95	-95
EBIT Margin	-243%	-455%	-21%	-171%	-396%	-93%
Net income	-34	-50	-19	-60	-95	-47
Net Margin	-243%	-455%	-21%	-171%	-396%	-46%
Investments (Capex)	1	3	20	1	3	28
Accounts receivable	3	3	3		3	3
Inventory	5	6	10		4	6
Accounts payable	4	4	11		6	6

For further information: Investor Relations at www.dynamiccode.se

Financial Projections

	2024e	2025e	2026e	2027e	2028e	2029e
Net Revenue	35	64	97	146	219	315
EBITDA	-47	-21	3	19	45	80
EBITDA margin	-134%	-33%	3%	13%	21%	25%
Depreciation	-12	-13	-11			
EBIT	-60	-31	-8			
EBIT Margin	-171%	-48%	-8%	0%	0%	0%

Conclusion:

Dynamic Code projects significant revenue growth, with annual run rate expected to rise from SEK 40M in 2024 to SEK 400M by 2029. This growth will be driven by expanding B2C and B2B channels, new product innovations, and entering additional markets. The company aims to reach break-even by the end of Q1 2026. To fuel this expansion, Dynamic Code is now seeking SEK 10-15 million in funding, which will be allocated to marketing, product development, scaling operations, and technology advancement. Key metrics such as optimized customer acquisition cost (CAC) and increased lifetime value (LTV) will support scalable and sustainable growth.

9. Team & Advisors: Meet the Team

Leadership Team

The leadership team is composed of experienced professionals in healthtech, entrepreneurship, and business scaling.

Emilie Erhardt Winiarski (CEO): Emilie holds an MSc in Finance and has over 15 years of experience in healthtech and medtech, with a strong track record of leading digital healthcare innovations. She has scaled operations for both large corporations and start-ups, driving growth in Sweden and internationally.

Magnus Refthammar (Head of Product Development): With an MSc in Engineering Biology and 10+ years of experience in pharmaceuticals and medtech, Magnus has developed key products at Dynamic Code. His expertise will ensure DC Brain is built on robust, innovative product foundations.

Josephine Overyr (Head of Operations): Josephine, with an MSc in Medical Biology, has 15+ years of experience in optimizing medtech processes. Her operational leadership has been crucial to Dynamic Code's success, especially in scaling lab operations during the pandemic.

Marie-Louise Ståhlberg (CFO): Marie-Louise brings over 35 years of financial management experience, ensuring Dynamic Code's growth is well-managed from a financial perspective. Her role will focus on securing funding and overseeing financial operations.

Tomas Kjellenberg (Head of IT): With 15+ years of experience in IT management and integration, His expertise in programming and AI will ensure a scalable, secure, and GDPR-compliant platform.

Pierre Stenberg (Commercial Lead): Pierre has 25+ years in sales and marketing, with 10 years focus on digital healthcare. He will drive the commercialization, expanding market reach through e-commerce and partnerships.

Camilla Halvarsson (Head of Quality Assurance): Camilla holds a PhD in Medical Science and ensures that all processes meet regulatory standards. Her expertise will be essential in maintaining compliance toward Regulatory demands and Quality assured production processes.

Board & Key Advisors

Our board and senior advisors consist of industry experts who provide valuable insights and networking opportunities, along with senior executives experienced in transforming companies from growth to scale-up and further to IPO's.

- **Anne Kihlgren:** Founder of Dynamic Code AB, Board Member & Senior Advisor. Expert in DNA analysis, genetics and molecular biology. Project Manager for Swedish National Forensic Centre's National DNA database. Lic. Biochemistry Linköping University. Board member & Senior Advisor
- **Johan Thiel:** Board Member. 25+ years as entrepreneur in startups and scale-ups. Ingredient Business Models. IPO and fundraising experience. CEO MIPS until 2019. International growth, branding and marketing.

- **Petter Edfeldt:** Board Member, shareholder representative, Backing Minds. Lawyer. Co-founder of venture capital firm Red Pill Invest AB. Advisor in healthtech and life science.
- **Mats Holmfeldt:** Chairman. 25+ years in Board and Senior Executive positions in Banking, Financial services, Energy and Tech. Experience in international growth and transformation. Driving innovation and supporting companies from start-up to IPO.

10. Risks and Mitigations

Investing in any business involves risks, and we have carefully identified key risk areas while implementing clear strategies to mitigate them. Below is an overview of the primary risks and how we plan to manage them:

10.1 Market Risk

Risk: Changing consumer behavior, market demand, economic fluctuations, and competition may affect growth.

Mitigation:

- **Diversified Product Portfolio:** We continually develop products for varied customer segments to reduce reliance on a single market.
- **Adaptability:** Ongoing market research ensures we quickly adjust offerings to meet evolving customer needs.
- **Strategic Partnerships:** Collaborations with distributors and suppliers help us expand market reach and enhance competitiveness.

10.2 Operational Risk

Risk: Disruptions in supply chains, production scalability, or process inefficiencies can affect operations.

Mitigation:

- **Supply Chain Resilience:** A robust supply chain, combined with diversified suppliers, ensures continuity.
- **Compliance & Quality:** Adherence to ISO standards (ISO 17025, ISO 15189/14001) and IVD/IVDR ensures quality and compliance.
- **Lean Operations:** Investments in automation and skilled workforce training optimize efficiency and responsiveness.

10.3 Financial Risk

Risk: Liquidity constraints and inadequate capital may hinder expansion and profitability.

Mitigation:

- **Conservative Financial Management:** Balanced use of debt and equity financing ensures sufficient liquidity.
- **Cash Flow Oversight:** Continuous monitoring of cash flow and cost controls maintains financial health.

10.4 Regulatory and Legal Risk

Risk: Changing regulations or legal disputes could disrupt business operations.

Mitigation:

- **Proactive Compliance:** A dedicated legal team monitors regulatory changes to ensure full compliance.

- **Legal Strategy:** Strong legal frameworks and intellectual property protections reduce exposure to disputes.

10.5 Technological Risk

Risk: Rapid technological advancements may outpace our innovations or make our products obsolete.

Mitigation:

- **Continuous Technology Development:** Significant investments in Technology Development ensure we stay ahead of technological trends.
- **Agile Development:** Our adaptable product development process allows quick response to new technologies.

10.6 Cybersecurity and Data Privacy Risk

Risk: Data breaches or cybersecurity threats could harm our operations and reputation.

Mitigation:

- **Comprehensive Cybersecurity:** Regular system audits, data encryption, and multi-factor authentication safeguard against threats.
- **Data Privacy Compliance:** Strict adherence to GDPR and other global data protection regulations.

10.7 Competitive Risk

Risk: Intense competition could impact our market position and profitability.

Mitigation:

- **Differentiated Products:** Our focus on innovation, quality, and customer experience sets us apart from competitors.
- **Brand Loyalty:** A strong brand reputation and strategic marketing efforts enhance customer retention and acquisition.

10.8 White Label and Subcontractor Risk

Risk: Dependence on subcontractors for white-label products may affect supply quality and positioning.

Mitigation:

- **Supplier Evaluation:** We carefully vet subcontractors and secure multiple supplier agreements for each product to ensure quality and stability.
- **Exclusive Partnerships:** Exploring exclusivity agreements in select markets to enhance our competitive edge.

10.9 Environmental and Sustainability Risk

Risk: Non-compliance with environmental standards or unsustainable practices could harm operations and reputation.

Mitigation:

- **Sustainability Initiatives:** We prioritize eco-friendly practices, adhere to global environmental standards, and work with sustainable suppliers.

- **Certifications:** We have relevant environmental certifications, reflecting our commitment to reducing environmental impact.

10. Human Capital Risk

Risk: Difficulty in attracting and retaining talent could affect operational success.

Mitigation:

- **Talent Retention:** Comprehensive compensation, development programs, and a positive corporate culture support employee retention.
- **Succession Planning:** Our structured succession plans ensure business continuity in case of personnel changes.

VD-rapport

Styrelsemöte 2025-05-15

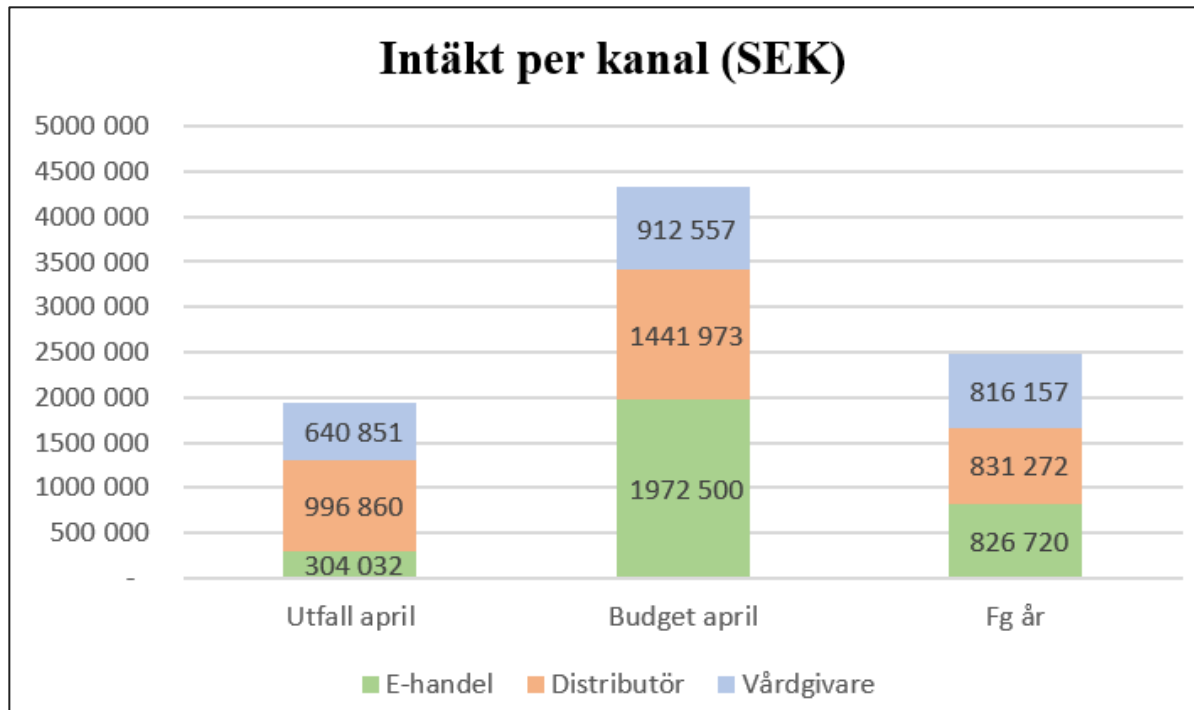
**dynamic
code_____**

Innehåll

1. Affärsläge
2. Organisation
3. Infektionslabb
4. Finansiell rapportering
5. Kommunikationsaktiviteter

Affärsläge

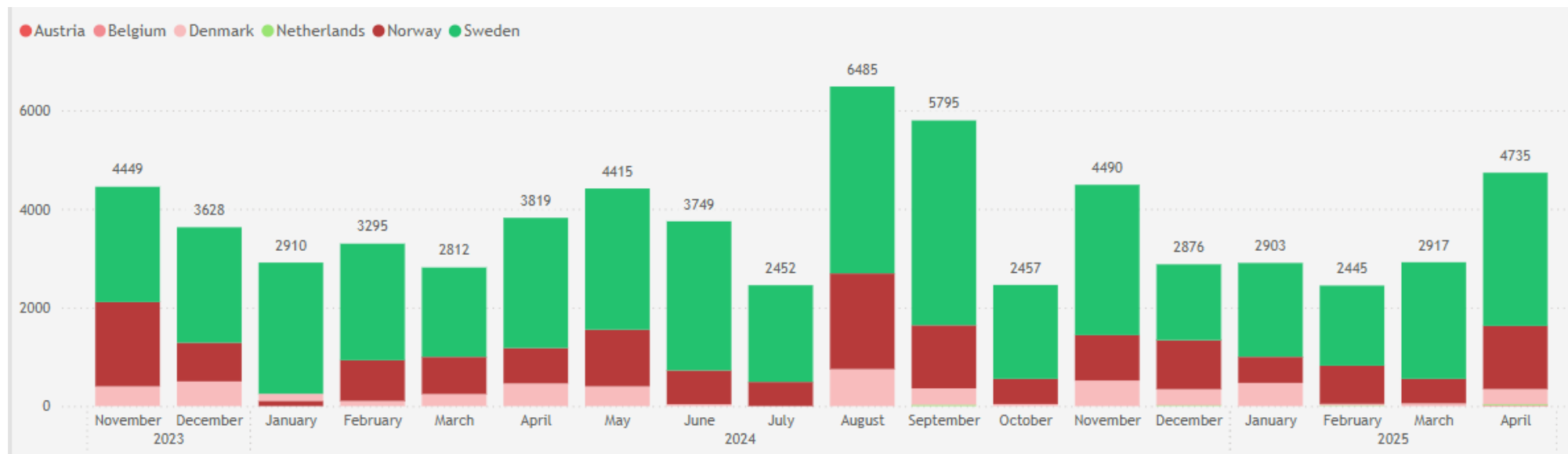
Per kanal



- **Total försäljning** uppgår till 2 MSEK, vilket är 53% bakom budget och 21% bakom fg år.
- **Distributörer** uppgår till 1 MSEK (50% av total försäljning)
 - -31% jmf budget
 - +20% jmf fg år
- **Vårdgivare** uppgår till 0,6 MSEK (32% av total försäljning)
 - -30% jmf budget
 - -21% jmf fg år
- **E-handeln** uppgår till 0,3 MSEK (15% av total försäljning)
 - -85% jmf budget
 - -63% jmf fg år.

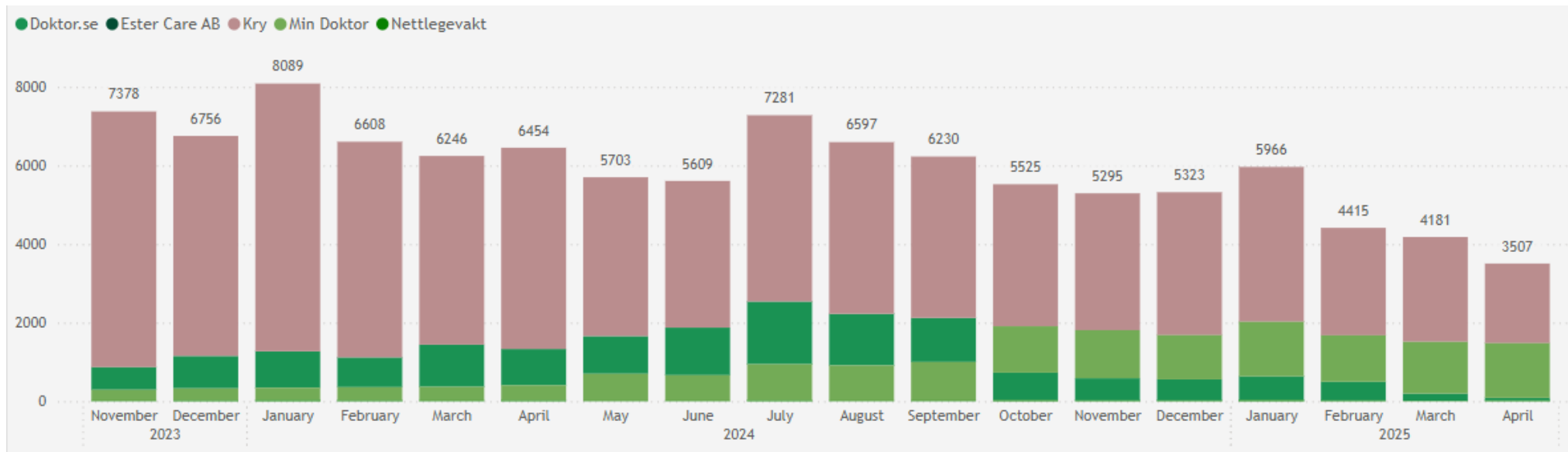
Distributörer

- Start **Finland** uppskjutet till slutet av augusti / början av september pga långa ledtider (4 månader) för registrering och tillstånd. Start **Danmark** i juni som planerat.
- Ny distributör inom hälsokost (Hälsokraft) adderad och har lagt sin första order. Detta är ett bra första steg i arbetet med att **bredda distributörsledet** till att omfatta andra aktörer än enbart apotek.
- Fortsatta dialoger med theTester i Holland för white label av Body
- Vi inleder nu arbetet med att tydligare definiera subsegment/målgrupper inklusive anpassade budskap för dessa. Lista över lämpliga nya distributörer tas fram i samband med detta.



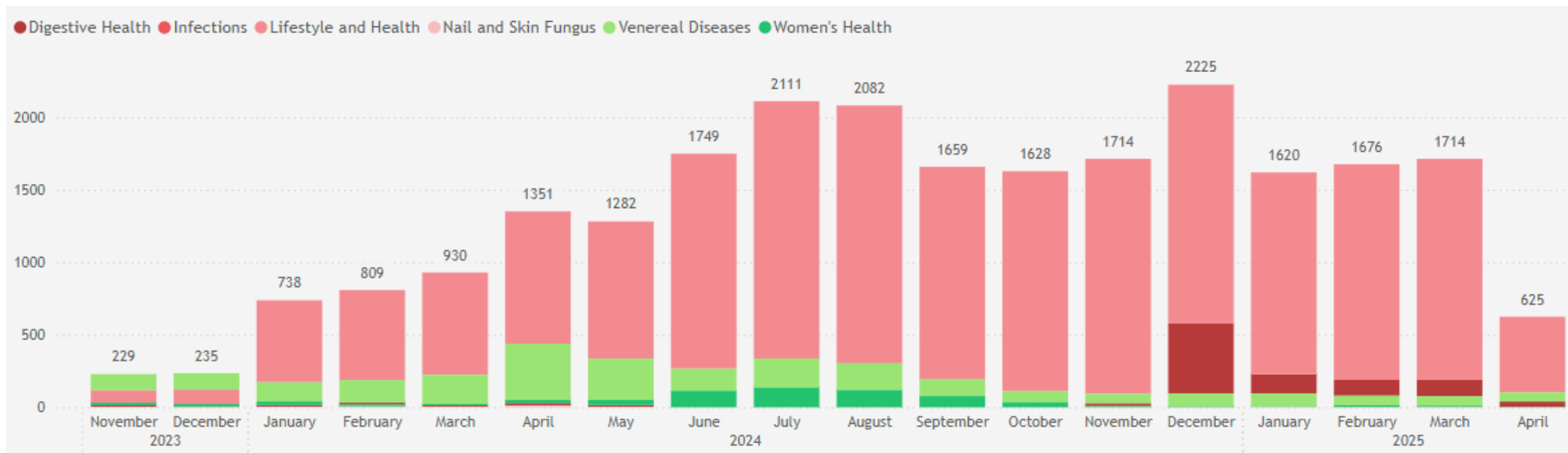
Vårdgivare

- **Doktor.se** har stängt all marknadsföring för klamydia sedan Q4 2024 efter påtryckningar från regionen. Kravet nu är att dessa patienter skall hänvisas till 1177. Gör försök att få dem att börja använda BV-testet.
- **Kry** har utmaningar med flera regioner. Uppfattning är att nuvarande volymer kan hållas.
- **Min Doktor** tar troligen en hel del av ovan tappade volymer, men vill å andra sidan vara försiktiga så att "volymerna inte blir för stora"



E-handel

- Wellness utgör fortfarande den stora majoriteten av sålda produkter, där Body är den klart största
- Kraftigt reducerad marknadsföring får omedelbar effekt på volymerna
- Från 1 maj har vi tagit bort rabatterna på Wellness-produkter
- Klingit klara med arbetet för ny Brand Book. Detta kommer att ligga till grund för kommande arbete med koncept och målgruppsanpassade budskap.



Prioriteringar

a	Organisation	<ul style="list-style-type: none">• Genomföra ytterligare en omorganisation för att få ner personalkostnaden. Se förslag på separat bild.• Fortsätta dialoger kring avyttring av infektionslabb. Se separat bild.
b	Uppstart Danmark och Finland	<ul style="list-style-type: none">• Finland (900 apotek). Försäljningsstart 1 september pga 4 månader lång handläggningstid gällande labbtillstånd.• Danmark (500 apotek) med start asap.
c	Marknadsföring	<ul style="list-style-type: none">• Nytt annonsmaterial baserat på Klingits arbete• Definition av målgrupper och kommunikativ paketering av Wellness• Uppsättning av automatiserade CRM-snurrar för mer-/korsförsäljning av Wellness-produkter• Web – uppdatering enligt ny brand book samt reducereing till 1 shop
d	Försäljning	<ul style="list-style-type: none">• Identifiering av nya distributörer för Wellness inkl plan för bearbetning. Nytt pitchdeck behövs.• Genomföra prisökningar där det är avtalstekniskt möjligt.

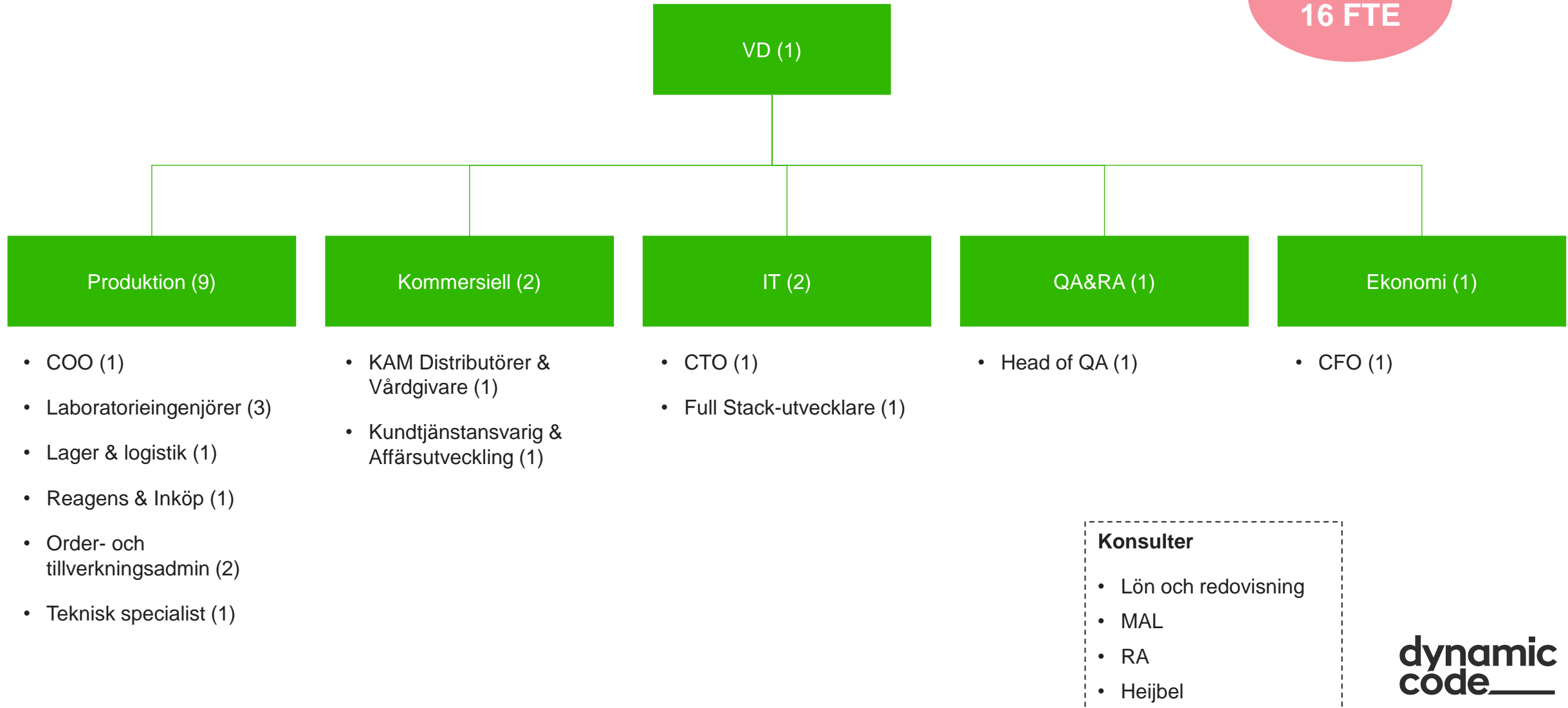
Övriga punkter

- IVDR-arbetet pausat, men innebär risker

Organisation

Förslag på ny mini-organisation

Totalt:
16 FTE



Infektionslab

Pågående dialoger för infektionslabbet

I prognosen som nu är lagd finns infektionslabbet kvar som idag. Dialoger fortsätter trots det enligt nedan.

- **Doktor.se:** initial diskussion om förvärv av labbet och utvidga till analys för primärvårdsprovtagning. Bollen ligger hos doktor.se.
- **Synlab:** Flertalet möten har hållits samt att de besökt labbet. Diskussionen rör såväl outsourcing (vår metod eller deras) som förvärv. Senaste mötet hölls 2 maj och vi har nu fått svar att förvärv inte är aktuellt. Vi inväntar fortsatt svar kring outsourcing och vad kostnaden isf blir.
- **Unilabs:** Diskussion om såväl outsourcing (vår metod eller deras) som förvärv. Senaste mötet hölls 5 maj och vi inväntar deras respons.
- **Life Genomics:** Diskussion om att de kör vår metod i sitt lab (eller i vårt). Integration av våra flöden och hitta synergier. De jobbar delvis med Roche instrument idag. Tidigast Q3 kan Roche anlaysmetod vara redo.
- **SGS:** Tidigare diskussion om de vill ta över labb. Återupptas.
- **Roche:** Diskussion om insourcing av deras instrument samt partnerskap utanför Sverige. Slipper IVDR, måste hyra in instrument. Dock dyrt att leasa instrument och vi behöver behålla labbet.

Finansiell rapportering

Finansiell rapportering

Text

Kommunikations- aktiviteter

Kommunikationsaktiviteter

- Samarbete med WOLT (jan) - **KLART**
- Lansering nytt test Strep A – med vårdgivare (feb) **KLART**
- Lansering Wellness Check (feb) - **KLART**
- Artikel DN – Wellness Check och hälsomarkörer (se nästa sida) (feb) - **KLART**
- Samarbete Ester Care och Klimaktierie (mars) – **KLART**
- Deltagande i WiB gala (mars) – sponsra med wellness check tester (investorare och entreprenörer deltar) – **KLART**
- Nytt avtal och marknad – Oriola Finland (oktober)
- Nytt Samarbete Apotekens 500 apotek Danmark (juni)

Senast i media – feb - mars



Hem > MEDICINTEKNIK > Dyn

Dynamic Code breddar att hålla koll på sin

Publicerat av: Redaktionen | 2025

Hem > MEDICINTEKNIK > Dynamic Code lanserar snabbtest för halsfluss – ger snabbt svar och kontakt med vårdpartners

Dynamic Code lanserar snabbtest för halsfluss – ger snabbt svar vårdpartners

Publicerat av: Redaktionen | 2025-02-27

I takt med att intresset för Dynamic Code, ett ledande healthtechbolag, ökar, blir det allt viktigare för individers hälsa: ett självtest som ger rekommendationer baserat på resultatet.

Många använder idag teknologin för att övervaka sin fysiska hälsa. Nu gör det möjligt att snabbt och enkelt ta reda på om man har halsfluss och om det beror på en bakterieinfektion (Strep A).

Med detta test kan individer testa sig själva hemma och få svar direkt på bara fem minuter. Om kontakt med vårdgivare önskas erbjuds vidare hjälp genom Dynamic Codes digitala vårdpartners.

En snabbare väg till diagnos och behandling

Halsfluss orsakas ofta av grupp A-streptokocker, vilket kan kräva antibiotikabehandling. Traditionellt innebär diagnostik av halsfluss ett besök på vårdcentralen där provtagning och analys genomförs. Detta kan ta tid och innebär dessutom en ökad smittorisk. Med Dynamic Codes snabbtest kan man nu få svar direkt hemma, vilket både minskar belastningen på vården och smittspridningen i samhället.

Testet är för de som upplever symtom såsom smärta vid sväljning, ont i halsen, röda och svullna tonsiller, små röda fläckar på baksidan av munnen, svullna

Appendix

Månadsrapport

Till styrelsen

Juni 2025

Finansiell summering – juni2025

Kassa min: 0 mån (juni)
Kassa max: 0 mån (juni)
Inkl checkkredit 2,4 mkr

Nettoomsättning

1,5 mkr

(f å 2,7; forec 2,4;
budg 5,5)

Tillväxt % jmf 2024

-47 %

Kassaflöde och kassa

-0,9 mkr *)

(f å -5,2, budg -2,9)

0,5 mkr *)

(f å 36,0; budg -10,3)

EBITDA

-3,3 mkr

(f å -4,6; forec -3,4;
budg -2,8)

Bruttomarginal

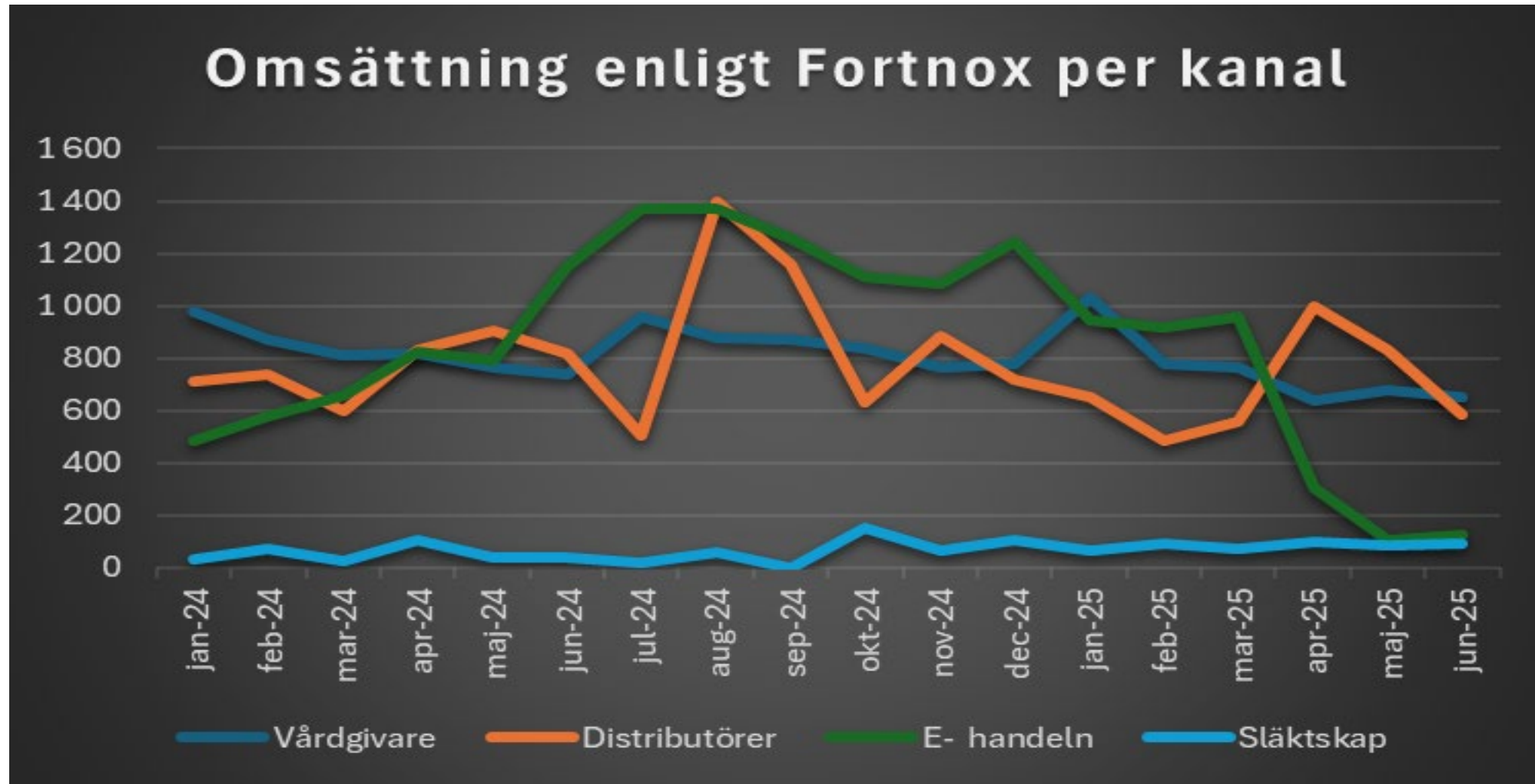
43 %

(f å 63,2%; forec 52,2%;
budg 60,8%)

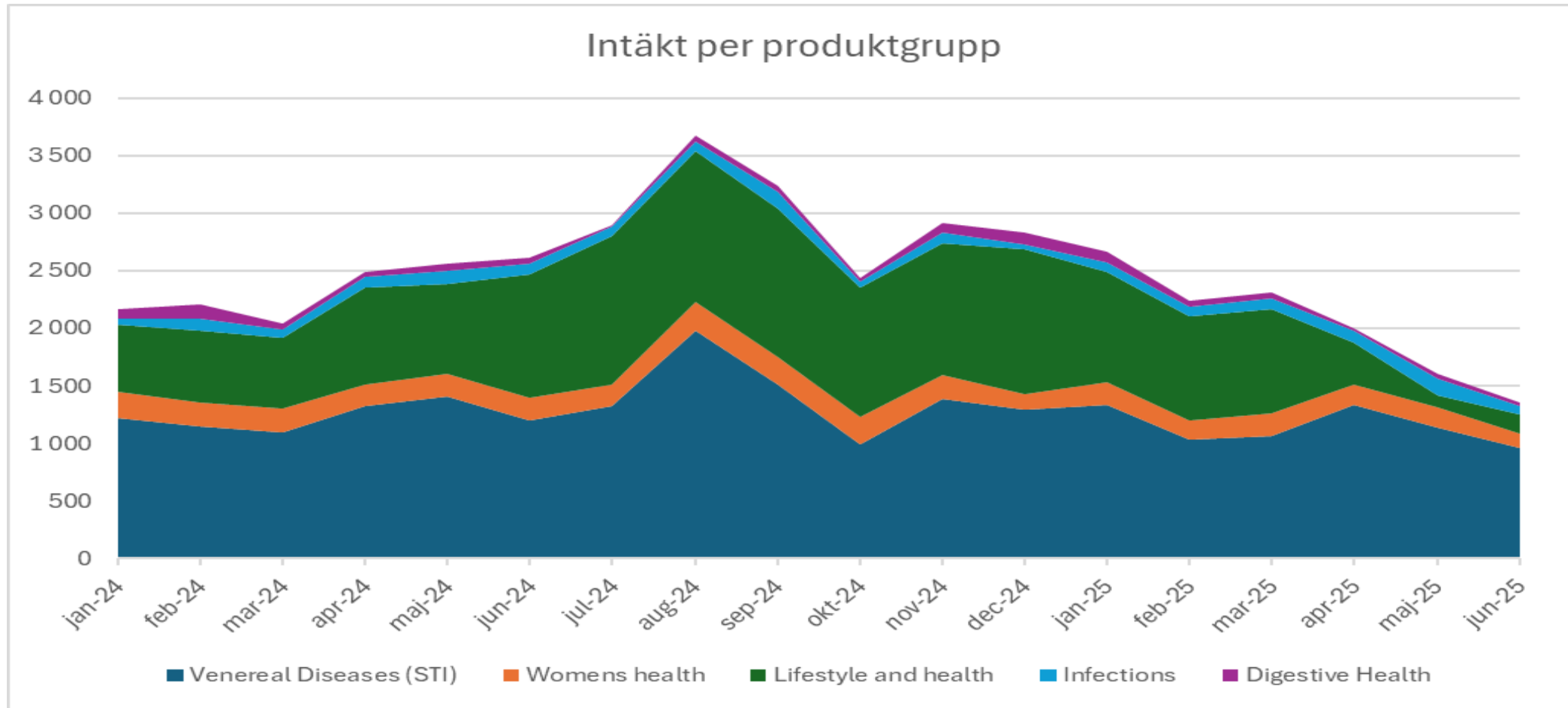
Nya affärer / samarbeten

*) **Kassa:** inbet rättvisseemission 1,0 mkr. Sedan mitten av juni inte betalat leverantörsskulder, ca 4 mkr förfallet.

Omsättning per kanal



Intäkt per produktgrupp



Bruttomarginal juni 2025

kSEK	Juni 2025						
	Act 2025	Bud 2025	Forec 2/5	LY 2024	vs BUD kSEK	vs LY kSEK	
Health care providers	652	1 050	783	737	-398	-85	<div>Kommentar juni jmfrt prognos (2/5)</div> <p>Order till ny distributör i Danmark skickades inte iväg.</p> <p>Vi har dragit ned på marketspend i maj till ett minimum och därmed går omsättningen ned, Ett omtag är på gång.</p> <div>-47,0%</div> <div></div> <p>Lägre GM då ehandeln inte når upp till budgeterade volymer.</p>
Distributors	585	1 544	825	816	-959	-231	
Kinship	93	35	35	37	58	56	
E-com	123	2 893	728	1 153	-2 770	-1 030	
Net revenue, FoHM					0	0	
Net Revenue	1 453	5 522	2 371	2 743	-4 069	-1 290	
Other revenue	8	0	0	-99	8	107	
Internal activated time	0	0		0	0	0	
Revenue	1 461	5 522	2 371	2 644	-4 061	-1 183	
COGS	-833	-2 163	-1 133	-974	1 330	141	
COGS Total	-833	-2 163	-1 133	-974	1 330	141	
Gross margin	628	3 359	1 238	1 670	-2 731	-1 042	
Gross margin %	43,0%	60,8%	52,2%	63,2%			
Gross margin % net revenue	42,7%	60,8%	52,2%	64,5%			

Operational costs + EBITDA juni 2025

kSEK	Juni 2025						
	Act 2025	Bud 2025	Forec 2/5	LY 2024	vs BUD kSEK	vs LY kSEK	
							Kommentar juni jmfrt prognos (2/5)
Operating cost							
Personnel	-1 726	-2 302	-2 301	-3 149	576	1 424	I juni 25 inget styrelsearvode ca 110. Förändrad pensionspolicy fr 1/4 2025 reglerat retroaktivt i juni.
Consultants	-171	-388	-212	-193	217	22	
Marketing	-437	-2 156	-880	-1 114	1 719	677	Bromsat marketspend då vi inte når marknaden effektivt.
Consumables and equipment	-156	-176	-166	-175	20	19	
Rent/Office/Other	-267	-293	-293	-784	27	517	
IT	-266	-280	-274	-392	14	126	
Other selling expenses	-93	-27	-20	-47	-66	-46	Advokatkostnader DLA förskott obestandsfrågor 384 tkr, Early insights 104 tkr.
Admin services	-722	-461	-386	-303	-261	-419	
External services	-78	-82	-82	-68	4	-10	
DC UK&DE		-25	-25	-19	25	19	
Total operational cost	-3 916	-6 191	-4 640	-6 245	2 275	2 329	
EBITDA	-3 288	-2 832	-3 402	-4 575	-456	1 287	
EBITDA % Revenue	-225%	-51%	-143%	-173%			

Bruttomarginal ack juni 2025

kSEK	Ack juni							
	Act 2025	Bud 2025	Progn 2/5	LY 2024	vs BUD kSEK	vs LY kSEK		
								Kommentar jämfört med föreg år
<i>Net revenue, Core</i>								
Health care providers	4 541	5 389	4 550	4 984	-848	-443	-9%	MinDoktor har gått bättre ca 1.100 tkr. Sämre har Kry gått (1.070) och Doktor.se (500) sedan regionerna ändrat ersättningsvillkoren och Doktor.se i princip stoppat allat beställningar. Distributörer har gått sämre. Slutet av juni stoppa utskick.
Distributors	4 104	7 205	4 410	4 593	-3 101	-489	-11%	
Kinship	509	225	352	313	284	196	63%	
E-com	3 344	11 572	4 180	4 497	-8 228	-1 153	-26%	Sedan april har marknadsföringen för e-com i princip helt stoppats och det märks på omsätningen nu.
Net Revenue	12 498	24 391	13 492	14 387	-11 893	-1 889	-13%	
Other revenue	26		31	-195	26	221		
Internal activated time	0	0		442	0	-442		
Revenue	12 524	24 391	13 523	14 634	-11 867	-2 110		
COGS	-6 293	-9 927	-6 757	-6 799	3 634	506		
COGS Total	-6 293	-9 927	-6 757	-6 799	3 634	506		
Gross margin	6 231	14 464	6 766	7 835	-8 233	-1 604		
Gross margin %	49,8%	59,3%	50,0%	53,5%				
Gross margin % net revenue	49,6%	59,3%	49,9%	52,7%				Omsättningen för e-com går ned och det påverkar bruttomarginalen.

Ack juni 2025 Operating costs

kSEK	Ack juni						Kommentar jämfört med föreg år
	Act 2025	Bud 2025	Progn 2/5	LY 2024	vs BUD kSEK	vs LY kSEK	
Operating cost							
Personnel	-13 373	-14 057	-14 017	-16 459	684	3 087	Färre anställda ger lägre lönekostnader. Ny pensionspolicy fr 1/4 ca 220 tkr lägre pensionskostnad apr- juni
Consultants	-979	-1 725	-1 054	-2 105	746	1 126	F å inhyrd lagerpersonal 435 tkr, A&J K 148 tkr, skattekonsulter 177 tkr, 50% lägre tid HiQ konsult som upphör i april (637 tkr). Högre kostn 2025: Konsultkostn VD 317 tkr.
Marketing	-5 647	-10 168	-6 151	-4 454	4 520	-1 194	Högre kostnader för Market spend, men bromsats in från april och framåt.
Consumables and equipment	-927	-1 184	-959	-1 287	257	360	Ingen IVDR utveckling 2025.
Rent/Office/Other	-1 717	-1 770	-1 761	-4 811	53	3 094	Nya lokaler både Lkp+Sthlm
IT	-1 874	-1 751	-1 915	-3 118	-123	1 244	Förra året bl a Litium 199 tkr, fler simpler licenser 219 tkr, kostnader för utveckling Dynamic response 649 tkr (aktiveras i dec
Other selling expenses	-163	-127	-100	-281	-36	118	F å leasingbils kostnader
Admin services	-2 017	-1 970	-1 494	-1 678	-47	-339	Obeståndsfrågor ca 490 tkr i juni
External services	-495	-552	-507	-531	57	37	
DC UK&DE	-112	-160	-143	-131	48	19	
Total operational cost	-27 304	-33 463	-28 101	-34 855	6 160	7 551	
EBITDA	-21 073	-18 999	-21 335	-27 020	-2 073	5 947	
EBITDA % Revenue	-168%	-78%	-158%	-185%			

Antal anställda

	Juni 2025				Ack juni			
	Act 2025	Bud 2025	Forec 2/5	LY2024	Act 2025	Bud 2025	Progn 2/5	LY2024
FTE(SE)	22,9	24,3	23,6	31,2	24,5	24,6	24,6	28,9
exkl sommarjobbare/vikarier	22,4	22,3	23,3	27,1	24,4	24,2	24,5	28,2

Instrument

MicroSpin FV-2400
Centrifuge 5810R
GeneAmp PCR system 9700
GeneAmp PCR system 9700
Sartorius Picus Pipett 10-300µl 1-ch
Sartorius Picus Pipett 0.2-10µl 1-ch
Sartorius Picus Pipett 10-300µl 1-ch
Sartorius Picus Pipett 50-1000µl 1-ch
Sartorius Picus Pipett 10-300µl 8-ch
QuantStudio™ 6 Flex Real-Time PCR System
QuantStudio™ 6 Flex Real-Time PCR System
CLW 32 IG SMART Incubator
Applied Biosystems™ 3500 Genetic Analyzer
TissueLyser II
Sartorius Picus Pipett 0.2-10µl 8-ch
Sartorius Picus Pipett 10-300µl 8-ch
Sartorius Picus Pipett 50-1000µl 1-ch
Sartorius Picus Pipett 10-300µl 1-ch
Sartorius Picus Pipett 0.2-10µl 1-ch
Sartorius Picus Pipett 50-1000µl 1-ch
Sartorius Picus Pipett 10-300µl 1-ch
UVC/T-M-AR DNA/RNA cleaner box
Centrifuge 5810R
TissueLyser II
HandyStep Touch Pipett
Sartorius Picus Pipett 10-300µl 1-ch
Sartorius Picus Pipett 10-300µl 1-ch
Sartorius Picus Pipett 50-1000µl 1-ch
Sartorius Picus Pipett 0.2-10µl 1-ch
Sartorius Picus Pipett 50-1000µl 1-ch
Sartorius Picus Pipett 10-300µl 8-ch
Sartorius Picus Pipett 10-300µl 8-ch
Sartorius Picus Pipett 0.2-10µl 8-ch
Sartorius Picus Pipett 0.2-10µl 8-ch
QuantStudio™ 7 Flex Real-Time PCR System
QuantStudio™ 7 Flex Real-Time PCR System
Sartorius Picus Pipett 0.2-10µl 1-ch
Sartorius Picus Pipett 50-1000µl 1-ch
Sartorius Picus Pipett 10-300µl 1-ch
Säkerhetsbänk ninoSafe 1200
Säkerhetsbänk ninoSafe 1200
Sartorius Picus Pipett 50-1000µl 1-ch
Sartorius Picus Pipett 10-300µl 1-ch
Sartorius Picus Pipett 0.2-10µl 1-ch
Sartorius Picus Pipett 0.2-10µl 8-ch
Sartorius Picus Pipett 10-300µl 8-ch
HandyStep Touch Pipett

HandyStep Touch Pipett
Sartorius Picus Pipett 0.2-10µl 8-ch
Sartorius Picus Pipett 50-1200µl 8-ch
Sartorius Picus Pipett 0.2-10µl 8-ch
Sartorius Picus Pipett 50-1200µl 8-ch
Sartorius Picus Pipett 10-300µl 8-ch
Sartorius Picus Pipett 50-1200µl 8-ch
Sartorius Picus Pipett 10-300µl 8-ch
Sartorius Picus Pipett 50-1200µl 8-ch
Sartorius Picus Pipett 50-1200µl 8-ch
MiniAmp™ Thermal Cyclers
MiniAmp™ Thermal Cyclers
MiniAmp™ Thermal Cyclers
MiniAmp™ Thermal Cyclers
VIAFLO basenhet
VIAFLO 96-head 50µl
Sartorius Picus Pipett 50-1000µl 1-ch
Sartorius Picus Pipett 50-1000µl 1-ch
Sartorius Picus Pipett 0.2-10µl 8-ch
Sartorius Picus Pipett 0.2-10µl 8-ch
Sartorius Picus Pipett 0.2-10µl 8-ch
Sartorius Picus Pipett 10-300µl 8-ch
Sartorius Picus Pipett 10-300µl 1-ch
Sartorius Picus Pipett 0.2-10µl 1-ch
Sartorius Picus Pipett 0.2-10µl 1-ch
Sartorius Picus Pipett 50-1200µl 8-ch
Sartorius Picus Pipett 50-1200µl 8-ch
QuantStudio™ 7 Flex Real-Time PCR System
QuantStudio™ 7 Flex Real-Time PCR System
QuantStudio™ 7 Flex Real-Time PCR System
QuantStudio™ 7 Flex Real-Time PCR System
Hamilton STARlet 96-Head
Vortex V-1 plus
Vortex V-1 plus
MicroSpin FV-2400
MicroSpin FV-2400
MicroSpin FV-2400
MicroSpin FV-2400
MicroSpin FV-2400
Mini-Shaker PSU-2T
Aspirator FTA-2i
Aspirator FTA-2i
PURELAB flex 3
Säkerhetsbänk ninoSafe 1200
Säkerhetsbänk ninoSafe 1200
Mini-Shaker PSU-2T
Mini-Shaker PSU-2T
Centrifuge 5810R

MicroSpin FV-2400
MicroSpin FV-2400
Vortex V-1 plus
Centrifuge MPW M-Diagnostic
GS Biotech Gold CO2 Inkubator
Vortex V-1 plus
VOYAGER Pipett 10-300µL 8-ch
VOYAGER Pipett 10-300µL 8-ch
Mini-Shaker PSU-2T
MiniAmp™ Thermal Cyclers
HandyStep Touch Pipett
PURELAB flex 3
MiniAmp™ Thermal Cyclers
MiniAmp™ Thermal Cyclers
MiniAmp™ Thermal Cyclers
MiniAmp™ Thermal Cyclers
Sartorius Picus Pipett 50-1000µl 1-ch
Sartorius Picus Pipett 50-1000µl 1-ch
Sartorius Picus Pipett 0.2-10µl 8-ch
Sartorius Picus Pipett 0.2-10µl 8-ch
Sartorius Picus Pipett 0.2-10µl 8-ch
Sartorius Picus Pipett 10-300µl 8-ch
Sartorius Picus Pipett 10-300µl 8-ch
Sartorius Picus Pipett 10-300µl 8-ch
Sartorius Picus Pipett 10-300µl 8-ch
Säkerhetsbänk ninoSafe 1200
Säkerhetsbänk ninoSafe 1200
Säkerhetsbänk ninoSafe 1200
MicroSpin FV-2400
Mini-Shaker PSU-2T
QuantStudio™ 7 Flex Real-Time PCR System
QuantStudio™ 7 Flex Real-Time PCR System
QuantStudio™ 7 Flex Real-Time PCR System
QuantStudio™ 7 Flex Real-Time PCR System
MicroSpin FV-2400
Centrifuge CVP-2
Centrifuge CVP-2
MicroSpin FV-2400
MicroSpin FV-2400
Card Processing Automation 200 (CPA200)
MicroSpin FV-2400
UVC/T-M-AR DNA/RNA cleaner box
EUROIMMUN Analyzer I
HandyStep Touch Pipett
Sartorius Picus Pipett 0.2-10µl 1-ch
Sartorius Picus Pipett 10-300µl 1-ch
Sartorius Picus Pipett 50-1000µl 1-ch
Sartorius Picus Pipett 0.2-10µl 8-ch

Sartorius Picus Pipett 0.2-10µl 8-ch
Sartorius Picus Pipett 10-300µl 8-ch
Sartorius Picus Pipett 10-300µl 8-ch
Hamilton STARlet 96-Head
Hamilton STARlet 96-Head
Hamilton STARlet
BRADY i3300 Etikettskrivare
BRADY i3300 Etikettskrivare
BRADY i3300 Etikettskrivare
BRADY i3300 Etikettskrivare
Sartorius Picus Pipett 10-300µl 8-ch
BRADY i3300 Etikettskrivare
Vortex V-1 plus
Aspirator FTA-2i
Mini-Shaker PSU-2T
Aspirator FTA-2i
Mini-Shaker PSU-2T
Vortex V-1 plus
MicroSpin FV-2400
MicroSpin FV-2400
Vortex V-1 plus
Vortex V-1 plus
Vortex V-1 plus
TissueLyser II
VIAFLO 96-head 50µl
VIAFLO basenhet
testo Saveris T1 Givare 1
testo Saveris T1 Givare 2
testo Saveris T1 Givare 3
testo Saveris T1 Givare 4
testo Saveris T1 Givare 5
testo Saveris T1 Givare 6
testo Saveris T1 Givare 11
testo Saveris T1 Givare 13
testo Saveris T1 Givare 14
testo Saveris T1 Givare 15
testo Saveris T1 Givare 16
testo Saveris T1 Givare 17
testo Saveris T1 Givare 18
testo Saveris T1 Givare 20
testo Saveris T1 Givare 21
testo Saveris T1 Givare 22
testo Saveris T1 Givare 23
testo Saveris T1 Givare 24
testo Saveris T1 Givare 25
testo Saveris T1 Givare 26
testo Saveris T1 Givare 27
testo Saveris T1 Givare 28

testo Saveris T1 Givare 29
testo Saveris T1 Givare 30
testo Saveris T3-D Givare 31
testo Saveris T1 Givare 32
testo Saveris T1 Givare 34
testo Saveris T1 Givare 35
testo Saveris T1 Givare 37
testo Saveris T1 Givare 38
testo Saveris T1 Givare 39
testo Saveris T1 Givare 40
testo Saveris T1 Givare 41
testo Saveris T1 Givare 42
NanoDrop One
ZEBRA ZT411
ZEBRA ZT230
ZEBRA ZT230
ZEBRA ZT230
testo Saveris T1 Givare 33
testo Saveris T1 Givare 7
testo Saveris T1 Givare 19
testo Saveris T1 Givare 12
testo Saveris T1 Givare 9
testo Saveris T1 Givare 8
testo Saveris T1 Givare 36
testo Saveris T1 Givare 10
testo Saveris T1 Givare 43
testo Saveris T1 Givare 44
Zebra ZT411
IR Termometer

1220 Inventarier

Benämning	Typ	Ansk. värde	Ansk. datum
Ergoff Miljö AB, 8 labstolar	inred	47 779,00	2020-08-17
Vita Verita Viaflo pippettershuvud 96-kanaler		82 620,00	2020-08-26
Life Tech Miniamp plus		79 937,00	2020-10-01
Qiagen Tissue Lyser II		67 840,00	2019-07-01
Voyager II 8-kanals pipett		26 418,00	2020-10-07
Life Tech, Qstudio 6 FLX 96WFast		346 724,00	2017-06-14
Kinnarps AB, kontorsstolar	inred	33 601,00	2017-11-14
Nordic Biolabs, Labcold Sparkfree kyl 400L		38 000,00	2017-10-23
CPA200 (tidigare leasing via DLL)		35 000,00	2022-01-01
Genetic Analyzer (tidigare leasing via DLL)		115 000,00	2022-01-01
Life Tech, 2 st PCR QS7, tidigare leasing via BNP		630 897,64	2022-03-01
Logimark, Zebra ZT411 skrivare 1	skrivare	26 632,00	2022-06-02
Logimark, Zebra ZT411 skrivare 2	skrivare	26 632,00	2022-06-02
BioNordika, NanoDrop One, Invnr 0524		120 530,50	2022-06-01
Mio inredning, lösen av leasing via Swedbank	inred	69 149,00	2022-07-20
Jenå Reklam, Fasadskylt	inred	56 850,50	2022-10-11
Gemo Lagerinredningar	inred	275 346,36	2022-10-01
RP, Arbetsstolar	inred	59 440,87	2022-10-07
Hamilton, offert 37868		180 156,96	2022-10-01
Hamilton, Installation		158 835,01	2022-10-01
Nordic Biolabs, Sparkfree Freezer 406L Upright		35 250,00	2022-11-01
Nordic Biolabs, Sparkfree Fridge 439 L		15 937,00	2022-11-01
Nordic Biolabs, Fridge/Freezer 271/113L		12 421,00	2022-11-01
Nordic Biolabs Upright Ult Freezer 1/2 del		31 395,50	2022-11-01
Nordic Biolabs Upright Ult Freezer 1/2 del		73 255,00	2022-11-01
Labrum, Labinredning, rostfri diskbank	inred	636 632,40	2022-11-01
Hamilton, HHS 3.0 MTP Flat Bottom		25 390,86	2024-01-31
Hamilton, Alpaqua Magnum FLX Ring Magnet 96		90 496,68	2024-01-25
Nödduschar Lab, Bygg Rosen AB	inred	33 665,75	2024-09-03
Iver, Sony projektor 6500 Thinkcentre Tiny-in-one	inred	52 079,00	2020-10-20
Life Tech 384-Well block till QS7		123 201,00	2020-10-20
Life Technologies Europe Miniamp		79 937,00	2020-11-13
Nordic BioLabs Labcold Sparkfree Freezer		38 568,00	2019-07-01
Vita Verita Pipett II Voyager 8-kanaler		26 418,00	2020-11-12
Mettler E4 XLS ELECT LTS 8-CH ADJ PIPE		105 021,00	2020-11-24
Labteam Incubator Gold 48l		52 109,00	2020-11-01
Mettler E4 XLS ELECT LTS 8-CH Pipetter, 2 st		52 184,00	2020-12-01
Labrum 2 st motorstativ labinredning	inred	112 437,00	2020-12-18
Nordic Biolab, Labcold kyl 2 st o frys 2 st		74 070,00	2020-12-30
Techtum, ML-star ivd customized abb till Hamilton		300 000,00	2020-12-18
Ninolab, LAF-bank ninosafe class II 1200, 4 st		404 920,00	2020-12-29
Mio kontorsinredning	inred	346 070,00	2021-01-01

Immateriella tillgångar**Bilaga 7**

Benämning	Beskrivning
Kunddatabas	Information i bolagets kunddatabas
Dynamic Code plattform	Teknik, system och integration m.m. för logistig och kommunikation avseende hälsotestning med självprovtagning
Metoder för Dynamic Code Wellness	Labanalyismetoder, information hänförlig till provtagningspaketen, och ytterligare information angående bolagets olika tester
E-handel	Dokumentation hänförlig till bolagets webb- och e-handelssystem
Kvalitetssystem	Dokumentation relaterad till produktionsbeskrivning, material- och hanteringsbeskrivning
LIMS-system	Dokumentation relaterat till bolagets LIMS-system
Metoder för Dynamic Code Lab	Labanalyismetoder, information hänförlig till provtagningspaketen, och ytterligare information angående bolagets olika tester

Styrelsen och verkställande direktören för

Dynamic Code AB (publ)

Org nr 556601-4683

upprättar härmed

Årsredovisning

för räkenskapsåret 1 januari - 31 december 2023

<u>Innehåll:</u>	<u>sida</u>
Förvaltningsberättelse	2
Rapport över förändringar i eget kapital	5
Resultaträkning	7
Balansräkning	8
Kassaflödesanalys	10
Noter med redovisningsprinciper och bokslutskommentarer	11
Underskrifter	26

Fastställelseintyg till årsredovisning

Intyg om att balansräkningen och resultaträkningen har fastställts

Undertecknad styrelseledamot i Dynamic Code AB, org.nr 556601-4683, intygar, dels att denna kopia av årsredovisningen stämmer överens med originalet, dels att resultaträkningen och balansräkningen har fastställts på årsstämma den 27 juni 2024. Årsstämman beslutade att godkänna styrelsens förslag till hur resultatet ska disponeras.

Linköping den 27 juni 2024



Emilie Erhardt Winiarski

VD



Förvaltningsberättelse

Allmänt om verksamheten

Dynamic Code AB (publ), 556601-4683, med säte i Linköping, är ett healthtech-bolag som erbjuder smarta självprovtagningslösningar, ofta baserade på DNA-teknik, både till vården och direkt till konsument. Detta görs via en plattform som kombinerar fysiska prov med digital hantering. Med hjälp av DNA-teknik och en digital helhetslösning får kunderna säkra diagnoser och uppföljande vård, effektivt och säkert.

Dynamic Code erbjuder tester med självprovtagning inom könssjukdomar, kvinnohälsa, livsstil, hud och naglar samt maghälsa. Bolaget erbjuder också faderskaps- och släktskapsprov för migrationsverk, t ex UDI i Norge.

Dynamic Code erbjuder ett koncept som inkluderar hela den diagnostiska värdekedjan, från utveckling och design av DNA-metodiken, självprovtagningsskit och laboratorieanalys till distribution av testsvaret och uppföljande kontakt med läkare - allt i en skalbar teknisk plattform.

De fem största ägarna per 2023-12-31:

Ägare	Antal	Procent
Backing Minds Invest AB	1 141 000	14,5%
Anne Kihlgren	1 123 667	14,3%
SEB AB, Luxemburg Branch, W8IMY	449 443	5,7%
P.A.L.M. Venture Capital AB	385 352	4,9%
Rothesay Jersey Limited	343 423	4,4%
Summa 5 största ägarna	3 442 885	43,7%

Utveckling av företagets verksamhet, resultat och ställning

Den minskade nettoomsättningen under året förklaras främst med att covidanalyserna upphörde Q1 2022. Tittar man på kärnaffären så har omsättningen minskat med 19%. Det beror på den paus av e-handelsaffären som beslutades under 2022.

Under 2023 har bolaget arbetat med att minska kostnadsmassan. Personalstyrkan har reducerats. Även kostnader för konsult, marknadsföring, IT och advokatkostnader har sänkts och jämfört med 2022 är dessa kostnader 60% lägre.

Nyckeltal - Belopp i tkr	2023	2022	2021	2020
Nettoomsättning	24 165	102 208	365 515	278 189
varav kärnaffär exkl. Covid-19	24 126	29 834	27 273	22 851
Rörelseresultat före av- och nedskrivningar	-73 081	-80 944	113 088	152 285
Rörelseresultat	-88 734	-94 673	100 558	139 367
Resultat efter skatt	-94 688	-46 624	63 263	97 855
Balansomslutning	111 093	222 414	352 522	279 953
Årets kassaflöde	-80 540	-104 950	177 534	70 122
Bruttovinstmarginal %	38,0%	59,2%	73,9%	74,9%
Rörelsemarginal före av- och nedskrivningar %	-267,9%	-63,4%	30,1%	51,6%
Soliditet %	81,5%	83,5%	76,0%	68,0%

Definitioner: se not 28

Väsentliga händelser under räkenskapsåret

Kostnadsbesparingar har genomförts under året, inklusive minskning av personalstyrkan, för att anpassa verksamheten till nuvarande marknadsläge efter att Covid-analyserna har upphört.

Per Alnefelt tog vid årsskiftet över VD-uppdraget interimt under tiden som en ny VD rekryterades. Emilie Erhardt Winiarski anställdes som ny VD och tillträdde den 14 augusti 2023.

Verksamheten i dotterbolagen i Tyskland och England har pausats och landscheferna har fått lämna bolaget.

I augusti förvärvade Dynamic Code delar av konkursboet FindOut Diagnostics. Förvärvet inkluderade två tester (CRP och Hba1c) samt mobilavläsningsteknik. Testerna och tekniken behöver tas igenom en certifieringsprocess för att kunna återlanseras på marknaden.

Styrelsen har beslutat att ta fram en plan för notering under 2024 och företaget har valt Sedermera Corporate Finance som rådgivare.

Kanalen Apotek & Distributörer har ökat med 5% . Det är framför allt den norska marknaden som har ökat, där företaget har adderat nya distributörer.

En ny strategi och affärsplan togs fram under Q3 och bygger på att skapa tillväxt kommande år med fokus på omtag av e-handeln, white label produkter och M&A. Fortsatt arbete med att ta bolaget mot lönsamhet.

Under hösten gjordes omtaget av e-handelsaffären och i slutet av året kunde bolaget se att e-handelsaffären tog fart med första prioritet på BODY testet. Med en ny e-handelsida, urval av tester samt riktad marknadsföring till rätt målgrupp i rätt kanal har bolaget uppnått ett snabbt och lönsamt resultat.

Bolaget har utökat produktportföljen med white label självtester från internationella leverantörer. Den första white label produkten lanserades under Q4 tillsammans med KRY.

Viktiga förhållanden och förväntad framtida utveckling

Vi ser en fortsatt positiv marknadsutveckling för självprovtagning. Medvetenheten hos individer kring möjligheten att testa sig i hemmet har ökat sedan covid-19 pandemin. Fler regioner satsar nu på att orientera sig kring diagnostik i en nära vård vilket innebär en framtid för självprovtagning inom den regionalfinansierade vården. Marknadsekonomi har tillfälligt påverkat köpkraften i apotekskanalen, men förväntas återhämta sig under 2025 och framåt.

Väsentliga händelser efter räkenskapsårets slut

Nya produktgrupper har lanserats i e-handeln och i april 2024 lanserades Bodytestet på den europeiska marknaden. Nya tester har lanserat tillsammans med de digitala vårdgivarna, både egna och white label. Fler produkter har reviderats in hos apoteken. Under Q1 genomfördes en omorganisation för att sänka personalkostnaden ytterligare. Fulla effekten av denna ser man Q2 2024. Efter förhandlingar med hyresvärden i Linköping har företaget kunnat komma ur befintligt hyresavtal och skrivit på hyreskontrakt för en mindre lokal. Därmed kommer de årliga utbetalningarna att minska med ca 7,4 miljoner kr per år från och med september 2024.

Hållbarhetsupplysningar

Dynamic Code arbetar med systematiskt arbetsmiljöarbete i nära samverkan med skyddsombud.

Bolaget har ett skyddsombud och varje år genomförs skyddsronder som protokollförs.

En lönekartläggning med analys och åtgärder genomfördes under 2023 med syfte att åtgärda löneskillnader som inte kunde förklaras med kompetens. Två gånger om året genomför företaget medarbetarundersökning för att följa upp medarbetarnas välmående och kan reagera vid eventuell ohälsa.

Dynamic Code har en miljöpolicy och bolaget arbetar med att minska miljöpåverkan genom att minska svinn och använda effektiva transporter. Vi strävar efter att utveckla produkter och tjänster utan beroende av farliga kemikalier. Dynamic Code arbetar i enlighet med Arbetsmiljöverkets föreskrifter om smittrisker (AFS 2018:4).

Bolaget är registrerade hos Förpacknings- och tidningsinsamlingen, FTI, gällande återvinning av förpackningar av plast, papper/kartong, wellpapp och metall.

Väsentliga risker och osäkerhetsfaktorer

Försäljnings- och kreditrisk

På grund av det rådande marknadsläget är det svårt att förutse hur efterfrågan på företagets produkter kommer att påverkas i konsumentledet.

Finansieringsförmåga och framtida kapitalbehov

Bolaget har sedan 2022 arbetat med att anpassa kostnaderna efter Covid-19 och avtalet med Folkhälso-myndigheten löpt ut. Nu ligger fokus på att fortsätta skapa tillväxt och ta bolaget mot lönsamhet. Likviditeten förväntas enligt vår plan räcka under större delen av 2025 och planen inbegriper även fortsatt finansiering.

Forskning och utveckling

Bolaget har en R&D-avdelning som löpande utvecklar, förbättrar och underhåller bolagets produktportfölj.

Det nya regelverket IVDR stöper om hela branschen från grunden och höjer kraven dramatiskt på både bolag men även på dess produkter. Bolaget har som mål att ha våra produkter redo för IVDR-regelverket som beräknas träda i kraft 2026.

Under året har bolaget bytt ut provtagningsmaterialet för våra STI-produkter för att uppnå högre provstabilitet. I samband med bytet implementerades även automation av detta provflöde, vilket bidrar till ökad effektivitet och skalbarhet. Som det tekniska och medicinska navet i bolaget möjliggör R&D-avdelningen även nya samarbeten, affärer samt operationella förbättringar. Genom bolagets medicinska råd säkerställs bolagets nära relation till läkare och kliniker.

Aktien

Per den 31 december 2023 uppgick antal utestående aktier till 7 886 946 stycken och aktiekapitalet till 788 695 kr.

Nyckeltal per aktier i kr	2023	2022
Vägt genomsnittligt antal aktier före utspädning	7 886 946	7 886 946
Vägt genomsnittligt antal aktier efter utspädning (full utspädning)	8 322 646	8 504 956
Eget kapital per genomsnittligt antal aktier före utspädning	11,48	23,54
Eget kapital per genomsnittligt antal aktier efter utspädning (full utspädning)	10,88	21,83

Eget kapital

Belopp i tkr

2022-12-31	Bundet eget kapital			Fritt eget kapital		Summa eget kapital
	Aktiekapital	Reservfond	Fond för utvecklingsutgifter	Överkursfond	Bal.res. inkl årets resultat	
Ingående balans	770	175	26 018	113 914	87 332	228 209
Årets resultat					-46 624	-46 624
<i>Transaktioner med ägare</i>						
Nyemission	19			4 181		4 200
Återköp teckningsoptioner					-140	-140
Summa	19	–	–	4 181	-140	4 060
<i>Omföring mellan poster i eget kapital</i>						
Förändring av fond för utvecklingsutgifter			11 828		-11 828	–
Summa	–	–	11 828	–	-11 828	–
Vid årets utgång	789	175	37 846	118 096	28 740	185 646
2023-12-31	Bundet eget kapital			Fritt eget kapital		Summa eget kapital
	Aktiekapital	Reservfond	Fond för utvecklingsutgifter	Överkursfond	Bal.res. inkl årets resultat	
Ingående balans	789	175	37 846	118 096	28 740	185 646
Justerad IB	789	175	37 846	118 096	28 740	185 646
Årets resultat					-94 688	-94 688
<i>Transaktioner med ägare</i>						
Nyemission	–	–		–		–
Återköp teckningsoptioner					-367	-367
Summa	–	–	–	–	-367	-367
<i>Omföring mellan poster i eget kapital</i>						
Förändring av fond för utvecklingsutgifter	–	–	-10 730	–	10 730	–
Summa	–	–	-10 730	–	10 730	–
Vid årets utgång	789	175	27 115	118 096	-55 584	90 591



Förslag till disposition av företagets vinst eller förlust

Styrelsen föreslår att fritt eget kapital, kronor 62 512 381 disponeras enligt följande:

Balanseras i ny räkning	62 512 381
Summa	<u>62 512 381</u>

Vad beträffar resultat och ställning i övrigt, hänvisas till efterföljande resultat- och balansräkningar med tillhörande noter.

ank-20240703;2024070400531



Resultaträkning

<i>Belopp i tkr</i>	<i>Not</i>	<i>2023</i>	<i>2022</i>
Nettoomsättning	1	24 165	102 208
Aktiverat arbete för egen räkning		2 930	24 022
Övriga rörelseintäkter	2	187	1 542
		27 282	127 772
Rörelsens kostnader			
Råvaror och förnödenheter		-14 978	-41 673
Övriga externa kostnader	3, 6	-42 707	-95 208
Personalkostnader	4	-42 678	-71 835
Av- och nedskrivningar av materiella och immateriella anläggningstillgångar	5	-15 575	-13 729
Övriga rörelsekostnader		-78	—
Rörelseresultat	6	-88 734	-94 673
Resultat från finansiella poster			
Nedskrivning av fordringar i koncernföretag	15	-8 288	—
Övriga ränteintäkter och liknande resultatposter	7	2 620	642
Räntekostnader och liknande resultatposter	8	-286	-491
Resultat efter finansiella poster		-94 688	-94 522
Bokslutsdispositioner			
Bokslutsdispositioner		—	47 874
Resultat före skatt		-94 688	-46 648
Skatt på årets resultat	9	—	24
Årets resultat		-94 688	-46 624

ank-20240703;2024070400532



Balansräkning

Belopp i tkr	Not	2023-12-31	2022-12-31
TILLGÅNGAR			
Anläggningstillgångar			
<i>Immateriella anläggningstillgångar</i>			
Balanserade utgifter för utvecklingsarbeten och liknande arbeten	10	11 556	16 393
Balanserade utgifter för datorprogram	11	15 859	21 453
Varumärken	12	—	—
		<u>27 415</u>	<u>37 846</u>
<i>Materiella anläggningstillgångar</i>			
Inventarier, verktyg och installationer	13	<u>4 746</u>	<u>6 739</u>
		4 746	6 739
<i>Finansiella anläggningstillgångar</i>			
Andelar i koncernföretag	14	<u>303</u>	<u>303</u>
		303	303
Summa anläggningstillgångar		32 464	44 888
Omsättningstillgångar			
<i>Varulager m m</i>			
Råvaror och förnödenheter		<u>4 271</u>	<u>6 214</u>
		4 271	6 214
<i>Kortfristiga fordringar</i>			
Kundfordringar		2 639	3 283
Fordringar hos koncernföretag	15	440	5 584
Aktuell skattefordran		2 760	—
Övriga fordringar		1 075	13 783
Förutbetalda kostnader och upplupna intäkter	16	<u>5 092</u>	<u>5 770</u>
		12 006	28 420
<i>Kassa och bank</i>			
Kassa och bank	19	<u>62 352</u>	<u>142 892</u>
		62 352	142 892
Summa omsättningstillgångar		78 629	177 526
SUMMA TILLGÅNGAR		111 093	222 414



Balansräkning

<i>Belopp i tkr</i>	<i>Not</i>	<i>2023-12-31</i>	<i>2022-12-31</i>
EGET KAPITAL OCH SKULDER			
<i>Eget kapital</i>	17-18		
<i>Bundet eget kapital</i>			
Aktiekapital		789	789
Reservfond		175	175
Fond för utvecklingsutgifter		27 115	37 846
		28 079	38 810
<i>Fritt eget kapital</i>			
Fri överkursfond		118 096	118 096
Balanserat resultat		39 104	75 364
Årets resultat		-94 688	-46 624
		62 512	146 836
		90 591	185 646
<i>Kortfristiga skulder</i>			
Leverantörsskulder		6 143	6 446
Aktuell skatteskuld		—	14 446
Övriga skulder	20	7 852	4 014
Upplupna kostnader och förutbetalda intäkter	21	6 507	11 862
		20 502	36 768
SUMMA EGET KAPITAL OCH SKULDER		111 093	222 414

ank=20240703;2024070400534



Kassaflödesanalys

Belopp i tkr		2023	2022
Den löpande verksamheten			
Resultat efter finansiella poster	25	-94 688	-94 522
Justering för poster som inte ingår i kassaflödet		15 575	13 729
		-79 113	-80 793
Betald inkomstskatt		-17 206	-14 320
Kassaflöde från den löpande verksamheten före förändringar av rörelsekapital			
		-96 319	-95 113
<i>Förändringar i rörelsekapital</i>			
Ökning(-)/Minskning(+) av varulager		1 942	9 652
Ökning(-)/Minskning(+) av rörelsefordringar		19 175	30 208
Ökning(+)/Minskning(-) av rörelseskulder		-1 820	-25 327
Kassaflöde från den löpande verksamheten		-77 022	-80 580
Investeringsverksamheten			
Förvärv av materiella anläggningstillgångar		—	-4 131
Avyttring av materiella anläggningstillgångar		79	—
Förvärv av immateriella anläggningstillgångar		-3 229	-24 021
Förvärv av finansiella tillgångar		—	-278
Kassaflöde från investeringsverksamheten		-3 150	-28 430
Finansieringsverksamheten			
Nyemission		—	4 200
Återköpta optioner		-368	-140
Amortering av lån		—	—
Kassaflöde från finansieringsverksamheten		-368	4 060
Årets kassaflöde		-80 540	-104 950
Likvida medel vid årets början		142 892	247 842
Likvida medel vid årets slut	26	62 352	142 892

Noter

Belopp i tkr om inget annat anges

Not Redovisningsprinciper

Årsredovisningen har upprättats i enlighet med årsredovisningslagen och Bokföringsnämndens allmänna råd BFAR 2012:1 Årsredovisning och koncernredovisning (K3).

Redovisningsprinciperna är oförändrade jämfört med tidigare år. Som framgår av not 20 har bolaget under året noterat en felaktig hantering av ingående moms. Felaktigheten har avseende år 2022 hanterats som en rättelse av fel varför jämförelsetalen i denna årsredovisning har justerats för detta fel. Av denna anledning överensstämmer därför inte samtliga jämförelsetal i denna årsredovisning med de belopp som framgick av årsredovisningen för 2022. De poster som har påverkats i resultaträkningen är "Råvaror och förnödenheter" där kostnaderna har ökat med 962 och nu redovisas -41 673, "Övriga externa kostnader" där kostnaderna ökat med 2 235 till -95 208 samt "Räntekostnader och liknande resultatposter" som ökat med 195 och nu uppgår till -491.

I termer av balansräkningen har följande poster påverkats "Övriga fordringar" har minskat med 1 809 och nu redovisas 13 783, "Årets resultat" har minskat med 3 393 till -46 624 samt "Övriga skulder" ökat med 1 584 och nu uppgår till 4 014.

Tillgångar, avsättningar och skulder har värderats till anskaffningsvärden om inget annat anges nedan.

Immateriella tillgångar

Utgifter för forskning och utveckling

Utgifter för forskning, dvs. planerat och systematiskt sökande i syfte att erhålla ny vetenskaplig eller teknisk kunskap och insikt, redovisas som kostnad när de uppkommer.

Vid redovisning av utgifter för utveckling tillämpas aktiveringsmodellen. Det innebär att utgifter som uppkommit under utvecklingsfasen redovisas som tillgång när samtliga nedanstående förutsättningar är uppfyllda:

- Det är tekniskt möjligt att färdigställa den immateriella anläggningstillgången så att den kan användas eller säljas.
- Avsikten är att färdigställa den immateriella anläggningstillgången och att använda eller sälja den.
- Förutsättningar finns för att använda eller sälja den immateriella anläggningstillgången.
- Det är sannolikt att den immateriella anläggningstillgången kommer att generera framtida ekonomiska fördelar.
- Det finns erforderliga och adekvata tekniska, ekonomiska och andra resurser för att fullfölja utvecklingen och för att använda eller sälja den immateriella anläggningstillgången.
- De utgifter som är hänförliga till den immateriella anläggningstillgången kan beräknas på ett tillförlitligt sätt.

Internt upparbetade immateriella anläggningstillgångar redovisas till anskaffningsvärde minskat med ackumulerade avskrivningar och nedskrivningar.

Anskaffningsvärdet för en internt upparbetad immateriell anläggningstillgång utgörs av löner för egen personal och inköp av konsulttid från externa leverantörer.

Övriga immateriella anläggningstillgångar

Övriga immateriella anläggningstillgångar som förvärvats är redovisade till anskaffningsvärde minskat med ackumulerade avskrivningar och nedskrivningar.

Utgifter för internt genererad goodwill och varumärken redovisas i resultaträkningen som kostnad när de uppkommer.

Avskrivningar

Avskrivning sker linjärt över tillgångens beräknade nyttjandeperiod. Avskrivningen redovisas som kostnad i resultaträkningen.

Internt upparbetade immateriella tillgångar

Balanserade utgifter för utvecklingsarbeten och liknande arbeten

Nyttjandeperiod

5 år

Balanserade utgifter för datorprogram

5 år

Förvärvade immateriella tillgångar

Varumärken

Nyttjandeperiod

5 år

Materiella anläggningstillgångar

Materiella anläggningstillgångar redovisas till anskaffningsvärde minskat med ackumulerade avskrivningar och nedskrivningar. I anskaffningsvärdet ingår förutom inköpspriset även utgifter som är direkt hänförliga till förvärvet.

Tillkommande utgifter

Tillkommande utgifter som uppfyller tillgångskriteriet räknas in i tillgångens redovisade värde. Utgifter för löpande underhåll och reparationer redovisas som kostnader när de uppkommer.

Avskrivningar

Avskrivning sker linjärt över tillgångens beräknade nyttjandeperiod eftersom det återspeglar den förväntade förbrukningen av tillgångens framtida ekonomiska fördelar. Avskrivningen redovisas som kostnad i resultaträkningen.

Inventarier, verktyg och installationer

Nyttjandeperiod

5 år

Nedskrivningar - materiella och immateriella anläggningstillgångar samt andelar i koncernföretag

Vid varje balansdag bedöms om det finns någon indikation på att en tillgångs värde är lägre än dess redovisade värde. Om en sådan indikation finns, beräknas tillgångens återvinningsvärde.

Återvinningsvärdet är det högsta av verkligt värde med avdrag för försäljningskostnader och nyttjandevärde. Vid beräkning av nyttjandevärdet beräknas nuvärdet av de framtida kassaflöden som tillgången väntas ge upphov till i den löpande verksamheten samt när den avyttras eller utrangeras. Den diskonteringsränta som används är före skatt och återspeglar marknadsmässiga bedömningar av pengars tidsvärde och de risker som avser tillgången. En tidigare nedskrivning återförs endast om de skäl som låg till grund för beräkningen av återvinningsvärdet vid den senaste nedskrivningen har förändrats.

Leasing*Leasetagare*

Alla leasingavtal redovisas som operationella leasingavtal.

Operationella leasingavtal

Leasingavgifterna enligt operationella leasingavtal, inklusive förhöjd förstagångshyra men exklusive utgifter för tjänster som försäkring och underhåll, redovisas som kostnad linjärt över leasingperioden.

Utländsk valuta*Poster i utländsk valuta*

Monetära poster i utländsk valuta räknas om till balansdagens kurs. Icke-monetära poster räknas inte om utan redovisas till kursen vid anskaffningstillfället.

Valutakursdifferenser som uppkommer vid reglering eller omräkning av monetära poster redovisas i resultaträkningen det räkenskapsår de uppkommer.

Varulager

Varulagret är upptaget till det lägsta av anskaffningsvärdet och nettoförsäljningsvärdet. Därvid har inkuransrisk beaktats. Anskaffningsvärdet beräknas enligt först in- först ut- principen. I anskaffningsvärdet ingår förutom utgifter för inköp även utgifter för att bringa varorna till deras aktuella plats och skick.

Finansiella tillgångar och skulder

Finansiella tillgångar och skulder redovisas i enlighet med kapitel 11 (Finansiella instrument värderade utifrån anskaffningsvärdet) i BFNAR 2012:1.

Redovisning i och borttagande från balansräkningen

En finansiell tillgång eller finansiell skuld tas upp i balansräkningen när företaget blir part i instrumentets avtalsmässiga villkor. En finansiell tillgång tas bort från balansräkningen när den avtalsenliga rätten till kassaflödet från tillgången har upphört eller reglerats. Detsamma gäller när de risker och fördelar som är förknippade med innehavet i allt väsentligt överförs till annan part och företaget inte längre har kontroll över den finansiella tillgången. En finansiell skuld tas bort från balansräkningen när den avtalade förpliktelsen fullgjorts eller upphört.

Värdering av finansiella tillgångar

Finansiella tillgångar värderas vid första redovisningstillfället till anskaffningsvärde, inklusive eventuella transaktionsutgifter som är direkt hänförliga till förvärvet av tillgången.

Finansiella omsättningstillgångar värderas efter första redovisningstillfället till det lägsta av anskaffningsvärdet och nettoförsäljningsvärdet på balansdagen.

Kundfordringar och övriga fordringar som utgör omsättningstillgångar värderas individuellt till det belopp som beräknas inflyta.

Finansiella anläggningstillgångar värderas efter första redovisningstillfället till anskaffningsvärde med avdrag för eventuella nedskrivningar och med tillägg för eventuella uppskrivningar.

Värdering av finansiella skulder

Finansiella skulder värderas till upplupet anskaffningsvärde. Utgifter som är direkt hänförliga till upptagande av lån korrigerar lånets anskaffningsvärde och periodiseras enligt effektivräntemetoden.

Andelar i dotterföretag

Andelar i dotterföretag redovisas till anskaffningsvärde minskat med ackumulerade nedskrivningar. I anskaffningsvärdet ingår förutom inköpspriset även utgifter som är direkt hänförliga till förvärvet.

Ersättningar till anställda*Ersättningar till anställda efter avslutad anställning*

Planer för ersättningar efter avslutad anställning klassificeras som antingen avgiftsbestämda eller förmånsbestämda.

Vid avgiftsbestämda planer betalas fastställda avgifter till ett annat företag, normalt ett försäkringsföretag, och företaget har inte längre någon förpliktelse till den anställde när avgiften är betald. Storleken på den anställdes ersättningar efter avslutad anställning är beroende av de avgifter som har betalats och den kapitalavkastning som avgifterna ger.

Avgiftsbestämda planer

Avgifterna för avgiftsbestämda planer redovisas som kostnad. Obetalda avgifter redovisas som skuld.

Övriga långfristiga ersättningar till anställda

Skuld avseende övriga långfristiga ersättningar till anställda redovisas till nuvärdet av förpliktelsen på balansdagen.

Ersättningar vid uppsägning

Ersättningar vid uppsägningar, i den omfattning ersättningen inte ger företaget några framtida ekonomiska fördelar, redovisas endast som en skuld och en kostnad när företaget har en legal eller informell förpliktelse att antingen

a) avsluta en anställds eller en grupp av anställdas anställning före den normala tidpunkten för anställningens upphörande, eller

b) lämna ersättningar vid uppsägning genom erbjudande för att uppmuntra frivillig avgång.

Ersättningar vid uppsägningar redovisas endast när företaget har en detaljerad plan för uppsägningen och inte har någon realistisk möjlighet att annullera planen.

Aktierelaterade ersättningar

Bolaget har beslutat om sammanlagt 1 (ett) incitamentsprogram i form av teckningsoptioner som är utestående per 2023-12-31. Detta kan komma att regleras via aktier i bolaget. Optionerna har emitterats till anställda i bolaget. En marknadsmässig premie har betalats för tecknade optioner och därmed redovisas ingen kostnad för optionsprogrammen. Erhållet vederlag redovisas direkt i eget kapital.

Skatt

Skatt på årets resultat i resultaträkningen består av aktuell skatt och uppskjuten skatt. Aktuell skatt är inkomstskatt för innevarande räkenskapsår som avser årets skattepliktiga resultat och den del av tidigare räkenskapsårs inkomstskatt som ännu inte har redovisats. Uppskjuten skatt är inkomstskatt för skattepliktigt resultat avseende framtida räkenskapsår till följd av tidigare transaktioner eller händelser.

Uppskjuten skatteskuld redovisas för alla skattepliktiga temporära skillnader, dock särredovisas inte uppskjuten skatt hänförlig till obeskattade reserver eftersom obeskattade reserver redovisas som en egen post i balansräkningen. Uppskjuten skattefordran redovisas för avdragsgilla temporära skillnader och för möjligheten att i framtiden använda skattemässiga underskottsavdrag. Värderingen baseras på hur det redovisade värdet för motsvarande tillgång eller skuld förväntas återvinnas respektive regleras. Beloppen baseras på de skattesatser och skatteregler som är beslutade per balansdagen och har inte nuvärdeberäknats.

Uppskjutna skattefordringar har värderats till högst det belopp som sannolikt kommer att återvinnas baserat på innevarande och framtida skattepliktiga resultat. Värderingen omprövas varje balansdag.

Eventualförpliktelser

En eventualförpliktelse är:

- En möjlig förpliktelse som till följd av inträffade händelser och vars förekomst endast kommer att bekräftas av en eller flera osäkra framtida händelser, som inte helt ligger inom företagets kontroll, inträffar eller uteblir, eller
- En befintlig förpliktelse till följd av inträffade händelser, men som inte redovisas som skuld eller avsättning eftersom det inte är sannolikt att ett utflöde av resurser kommer att krävas för att reglera förpliktelsen eller förpliktelsens storlek inte kan beräknas med tillräcklig tillförlitlighet.

Eventualförpliktelser är en sammanfattande beteckning för sådana garantier, ekonomiska åtaganden och eventuella förpliktelser som inte tas upp i balansräkningen.

Intäkter

Bolagets intäkter består av försäljning av fysiska provkit respektive analys av dessa provkit. Bolagets intäkter kommer från vårdgivare, distributörer, myndigheter och privatpersoner. Intäkten redovisas vid försäljning av provkitet till privatkunder och distributörer. Till offentliga kunder faktureras kunden efter genomförd analys. För vårdgivare faktureras viss del vid leverans av provmaterial och viss del efter analys.

Ränta och utdelning

Intäkt redovisas när de ekonomiska fördelarna som är förknippade med transaktionen sannolikt kommer att tillfalla företaget samt när inkomsten kan beräknas på ett tillförlitligt sätt.

Ränta redovisas som intäkt enligt effektivräntemetoden.

Utdelning redovisas när ägarens rätt att erhålla betalningen har säkerställts.

Eftersom moderföretaget innehar mer än hälften av rösterna för samtliga andelar i dotterföretagen redovisas utdelning när rätten att få utdelning bedöms som säker och kan beräknas på ett tillförlitligt sätt.

Offentliga bidrag

Ett offentligt bidrag som inte är förknippat med krav på framtida prestation redovisas som intäkt när villkoren för att få bidraget uppfyllts. Ett offentligt bidrag som är förenat med krav på framtida prestation redovisas som intäkt när prestationen utförs. Om bidraget har tagits emot innan villkoren för att redovisa det som intäkt har uppfyllts, redovisas bidraget som en skuld.

Not 1 Nettoomsättning per rörelsegren och geografisk marknad

	2023	2022
<i>Nettoomsättning per rörelsegren</i>		
Kärnaffär exkl. Covid-19	24 126	29 834
Covid 19 i kärnaffär	39	6 688
Folkhälsomyndigheten	—	65 686
	<u>24 165</u>	<u>102 208</u>
<i>Nettoomsättning per geografisk marknad</i>		
Sverige	19 040	98 590
Norge	4 250	2 403
Övriga	875	1 215
	<u>24 165</u>	<u>102 208</u>

Not 2 Övriga rörelseintäkter

	2023	2022
Sjuklönersättning	—	100
Hysesintäkter	179	—
Beredskapsintäkt PCR test Covid-19	—	1 200
Övrigt	8	242
	<u>187</u>	<u>1 542</u>

Not 3 Arvode och kostnadsersättning till revisorer

	2023	2022
<i>KPMG AB</i>		
Revisionsuppdrag	406	597
Skatterådgivning	55	168
Andra uppdrag	—	566
<i>KPMG Tax AS</i>		
Skatterådgivning	100	75

Not 4 Anställda, personalkostnader och arvoden till styrelse**Medelantalet anställda**

	2023	varav män	2022	varav män
Sverige	43	36%	76	35%
Totalt	43	36%	76	35%

Redovisning av könsfördelning i företagsledningar

	2023-12-31 Andel kvinnor	2022-12-31 Andel kvinnor
Styrelsen	20%	60%
Övriga ledande befattningshavare	67%	50%

Löner och andra ersättningar samt sociala kostnader, inklusive pensionskostnader

	2023	2022
Löner och ersättningar	28 078	47 352
Sociala kostnader	13 943	23 589
(varav pensionskostnad) 1)	(4 127)	(6 919)

1) Av företagets pensionskostnader avser 431 tkr (f.å. 1 295 tkr) företagets VD och styrelse.

Löner och andra ersättningar fördelade mellan styrelseledamöter m.fl. och övriga anställda

	2023		2022	
	Styrelse och VD	Övriga anställda	Styrelse och VD	Övriga anställda
Löner och andra ersättningar	3 767	24 311	5 104	42 248
(varav tantiem o.d.)	(-)		(-)	

Ledande befattningshavares ersättningar

	2023			
Tkr	Grundlön, styrelsearvoden	Rörlig ersättning	Övriga förmåner	Pensions- kostnad
Petter Lundström, Styrelseordförande	180	—	—	—
Anne Kihlgren, Styrelseledamot	1 451	—	—	77
Johan Thiel, Styrelseledamot	180	—	—	—
Petter Edfeldt, Styrelseledamot	180	—	—	—
Björn Nordenvall, Styrelseledamot	180	—	—	—
Louise Nylén, VD t o m 2022-12-31	830	—	109	191
Emilie Erhardt, VD fr o m 2023-08-14	766	—	27	162
Andra ledande befatt- ningshavare (fem personer)	3 929	—	4	790
Summa	7 696	—	140	1 220

Louise Nylén avgick som VD 2022-12-31. Per Alnefelt har agerat som interim VD på konsultbasis under perioden 2023-01-01 till och med 2023-06-30. Ersättningen har för konsultuppdraget har uppgått 3.190 tkr.

Anne Kihlgren har erhållit 1.103 tkr av sin ersättning i egenskap av anställd.

2022

<i>Tkr</i>	<i>Grundlön, styrelsearvoden</i>	<i>Rörlig ersättning</i>	<i>Övriga förmåner</i>	<i>Pensions- kostnad</i>
Petter Lundström, Styrelseordförande	430	—	—	—
Mats Anderson, Styrelseledamot	90	—	—	—
Monika Elling, Styrelseledamot	180	—	—	—
Anne Kihlgren, Styrelseledamot	1 695	—	2	598
Julian Lee, Styrelseledamot	90	—	—	—
Johan Thiel, Styrelseledamot	180	—	—	—
Sara Wimmercranz, Styrelseledamot	180	—	—	—
Louise Nylén, VD	2 118	—	69	748
Andra ledande befatt- ningshavare (5 pers.)	8 122	—	23	1 486
Summa	13 085	—	94	2 832

Anne Kihlgren har erhållit sin ersättning i egenskap av anställd.

Aktierelaterade ersättningar

Bolaget har ett incitamentsprogram utestående per 2023-12-31 i form av teckningsoptioner. Varje teckningsoption ger rätt till teckning av en aktie i bolaget. Priset som erlagts för optionerna motsvarande marknads-mässigt värde vid tilldelningen och fastställdes genom Black-Scholes modell. Vid fullt utnyttjande av tecknings-optionerna för programmet uppgår utspädningseffekten till cirka 5,24%.

Program	Antal	Lösenpris	Lösenperiod
2020/2024	435 700	50,55	2024-04-01-2024-06-30

Programmet startades år 2020.

Not 5 Av- och nedskrivningar av materiella och immateriella anläggningstillgångar

	2023	2022
<i>Avskrivningar enligt plan fördelade per tillgång</i>		
Balanserade utgifter för utvecklingsarbeten och liknande arbeten	4 046	4 302
Balanserade utgifter för datorprogram	6 570	5 907
Varumärken	—	18
Inventarier, verktyg och installationer	1 915	1 466
	<u>12 531</u>	<u>11 693</u>
<i>Nedskrivningar fördelade per tillgång</i>		
Balanserade utgifter för utvecklingsarbeten och liknande arbeten	3 044	1 984
Varumärken	—	52
	<u>3 044</u>	<u>2 036</u>
	15 575	13 729

Not 6 Operationell leasing**Leasingavtal där företaget är leasetagare**

<i>Framtida minimileaseavgifter avseende icke uppsägningsbara operationella leasingavtal</i>	<u>2023-12-31</u>	<u>2022-12-31</u>
Inom ett år	10 091	11 396
Mellan ett och fem år	21 295	29 938
Senare än fem år	—	—
	<u>31 386</u>	<u>41 334</u>
	<u>2023</u>	<u>2022</u>
Räkenskapsårets kostnadsförda leasingavgifter	11 315	9 405

Not 7 Ränteintäkter och liknande resultatposter

	<u>2023</u>	<u>2022</u>
Ränteintäkter övriga	2 562	509
Valutakursvinst	<u>58</u>	<u>133</u>
	2 620	642

Not 8 Räntekostnader och liknande resultatposter

	<u>2023</u>	<u>2022</u>
Räntekostnader övriga	-266	-375
Valutakursförlust	-18	-116
Övrigt	<u>-2</u>	<u>—</u>
	-286	-491

Not 9 Skatt på årets resultat

	<u>2023</u>	<u>2022</u>
Aktuell skattekostnad	<u>—</u>	<u>24</u>
	—	24



Avstämning av effektiv skatt

	2023		2022	
	Procent	Belopp	Procent	Belopp
Resultat före skatt		-94 688		-46 648
Skatt enligt gällande skattesats	20,6%	19 506	20,6%	9 609
Ej avdragsgilla kostnader	-1,9%	-1 793	-0,3%	-141
Ej skattepliktiga intäkter	0,0%	9	0,0%	5
Ökning av underskottsavdrag utan motsvarande aktivering av uppskjuten skatt	-18,7%	-17 722	-20,2%	-9 424
Skatt hänförlig till tidigare år	0,0%	–	0,1%	24
Schablonränta på periodiseringsfond	0,0%	–	0,0%	-49
Redovisad effektiv skatt	0,0%	–	0,2%	24

Not 10 Balanserade utgifter för utvecklingsarbeten och liknande arbeten

	2023-12-31	2022-12-31
<i>Ackumulerade anskaffningsvärden</i>		
Vid årets början	41 899	30 665
Internt utvecklade tillgångar	2 253	11 234
Avyttringar och utrangeringar	–	–
Vid årets slut	44 152	41 899
<i>Ackumulerade avskrivningar</i>		
Vid årets början	-18 994	-14 692
Årets avskrivning	-4 046	-4 302
Vid årets slut	-23 040	-18 994
<i>Ackumulerade nedskrivningar</i>		
Vid årets början	-6 512	-4 527
Årets nedskrivningar	-3 044	-1 985
Vid årets slut	-9 556	-6 512
Redovisat värde vid årets slut	11 556	16 393

Not 11 Balanserade utgifter för datorprogram		2023-12-31	2022-12-31
<i>Ackumulerade anskaffningsvärden</i>			
Vid årets början		32 594	19 807
Investeringar		976	12 787
Vid årets slut		<u>33 570</u>	<u>32 594</u>
<i>Ackumulerade avskrivningar</i>			
Vid årets början		-11 141	-5 235
Årets avskrivning		<u>-6 570</u>	<u>-5 906</u>
Vid årets slut		<u>-17 711</u>	<u>-11 141</u>
Redovisat värde vid årets slut		<u>15 859</u>	<u>21 453</u>

Not 12 Varumärken		2023-12-31	2022-12-31
<i>Ackumulerade anskaffningsvärden</i>			
Vid årets början		—	262
Avyttringar och utrangeringar		<u>—</u>	<u>-262</u>
Vid årets slut		<u>—</u>	<u>—</u>
<i>Ackumulerade avskrivningar</i>			
Vid årets början		—	-192
Återförda avskrivningar på avyttringar och utrangeringar		—	210
Årets avskrivning		<u>—</u>	<u>-18</u>
Vid årets slut		<u>—</u>	<u>—</u>
Redovisat värde vid årets slut		<u>—</u>	<u>—</u>

Not 13 Inventarier, verktyg och installationer

	2023-12-31	2022-12-31
<i>Ackumulerade anskaffningsvärden</i>		
Vid årets början	10 470	6 339
Nyanskaffningar	–	4 131
Avyttringar och utrangeringar	-473	–
Vid årets slut	9 997	10 470
<i>Ackumulerade avskrivningar</i>		
Vid årets början	-3 731	-2 265
Återförda avskrivningar på avyttringar och utrangeringar	394	–
Årets avskrivning på anskaffningsvärden	-1 914	-1 466
Vid årets slut	-5 251	-3 731
Redovisat värde vid årets slut	4 746	6 739

Not 14 Andelar i koncernföretag

	2023-12-31	2022-12-31
<i>Ackumulerade anskaffningsvärden</i>		
Vid årets början	303	25
Förvärv	–	278
Vid årets slut	303	303
Redovisat värde vid årets slut	303	303

Spec av företagets innehav av andelar i koncernföretag

			2023-12-31	2022-12-31
<i>Dotterföretag / Org nr / Säte</i>	<i>Antal andelar</i>	<i>Andel i % i)</i>	<i>Redovisat värde</i>	<i>Redovisat värde</i>
Dynamic Services AB / 559319-3435 /	25 000	100,0	25	25
Dynamic Code Ltd / 390 5700 96 /	1	100,0	–	–
Dynamic Code GmbH / HRB 112529	25 000	100,0	278	278
			303	303

Not 15	Fordringar hos koncernföretag	2023-12-31	2022-12-31
<i>Akkumulerade anskaffningsvärden</i>			
Vid årets början		5 584	552
Tillkommande fordringar		3 099	4 914
Årets omräkningsdifferenser		46	118
Vid årets slut		8 729	5 584
<i>Akkumulerade nedskrivningar</i>			
Vid årets början		—	—
Årets nedskrivningar		-8 289	—
Vid årets slut		-8 289	—
Redovisat värde vid årets slut		440	5 584

Not 16	Förutbetalda kostnader och upplupna intäkter	2023-12-31	2022-12-31
Förutbetalda hyror		2 017	1 833
Förutbetald leasing		1 061	1 131
Förutbetalda försäkringspremier		55	56
Förutbetalda pensionspremier		—	556
Förutbetalda licenser dataprogram		844	824
Övriga poster		1 115	1 370
		5 092	5 770

Not 17 Disposition av vinst

Förslag till disposition av företagets vinst

Styrelsen föreslår att fritt eget kapital, kronor 62.512.381 disponeras enligt följande:

Balanseras i ny räkning		62 512 381
Summa		62 512 381

Not 18	Resultat per aktie	2023	2022
Årets resultat före utspädning		-94 688	-46 624
Resultat per aktie före utspädning		-12,01	-5,91
Årets resultat efter utspädning (full utspädning)		-94 688	-46 624
Resultat per aktie efter utspädning (full utspädning)		-12,01	-5,91

Vägt genomsnittligt antal aktier

	2023	2022
Vägt genomsnittligt antal aktier, före utspädning	7 886 946	7 886 946
Teckningsoptioner (se not 4 för mer information)	435 700	618 010
Vägt genomsnittligt antal aktier, efter utspädning (full utspädning)	8 322 646	8 504 956

Not 19 Checkräkningskredit



	2023-12-31	2022-12-31
Beviljad kreditlimit	2 400	2 400
Outnyttjad del	-2 400	-2 400
Utnyttjat kreditbelopp	—	—

I förra årets årsredovisning har det blivit fel i enhetsangivelsen avseende ovanstående kreditbelopp som där av misstag angetts i kronor i stället för i tusentals kronor.

Not 20 Övriga skulder

	2023-12-31	2022-12-31
Momsskuld	6 773	1 584
Personalskatt och sociala avgifter	956	2 326
Övriga skulder	123	104
Summa	7 852	4 014

Bolaget har en momsskuld på 7 276 tkr till följd av tidigare felaktigt hanterad moms för s k blandad verksamhet. En begäran om omprövning av momsen för åren 2022 och 2023 har skickats till Skatteverket och företaget väntar på att Skatteverket ska fastställa beloppet.

Not 21 Upplupna kostnader och förutbetalda intäkter

	2023-12-31	2022-12-31
Personalrelaterade kostnader	2 693	5 369
Upplupna pensionskostnader	2 680	3 386
Övriga poster	1 134	3 107
	6 507	11 862

Not 22 Ställda säkerheter och eventalförpliktelser

Ställda säkerheter

För egna skulder och avsättningar

Företagsinteckningar	13 100	13 100
	13 100	13 100

Not 23 Transaktioner med närstående

I februari 2023 ingicks ett nytt uppdragsavtal med styrelseledamot Anne Kihlgren via A&J Kihlgren AB.

I uppdraget ingick tjänster inom Public Affairs, produktutveckling, kvalitetsarbete och stöd till bolagsledningen.

Avtalet är på löpande räkning till ett timpris om 1 060 kr/timme samt ett fast arvode på 20 tkr per år.

Timpriset är något under marknadsnivå. Under 2023 fakturerades 1 774 tkr.

Not 24 Väsentliga händelser efter räkenskapsårets slut

Arbetet med att genomföra kostnadsbesparingar har fortsatt. Under Q1 2024 genomförs en omorganisation för att sänka personalkostnaderna ytterligare. Efter förhandlingar med hyresvärden i Linköping har företaget kunnat komma ur befintliga hyresavtal och skrivit på ett hyreskontrakt för en mindre lokal.

Not 25 Betalda räntor och erhållen utdelning

	2023	2022
Erlagd ränta	268	375

Not 26 Likvida medel

	2023-12-31	2022-12-31
<i>Följande delkomponenter ingår i likvida medel:</i>		
Banktillgodohavanden	62 352	142 892
	<u>62 352</u>	<u>142 892</u>

Ovanstående poster har klassificerats som likvida medel med utgångspunkten att:

- De har en obetydlig risk för värdefluktuationer.
- De kan lätt omvandlas till kassamedel.
- De har en löptid om högst 3 månader från anskaffningstidpunkten.

Not 27 Koncernuppgifter

Företaget som utgör moderföretag för en koncern med dotterföretag enl not 14, upprättar ej koncernredovisning med hänvisning till 7 kap 3.a§ ÄRL.

Inköp och försäljning inom koncernen

Av företagets totala inköp och försäljning mätt i kronor avser 0 (0%) av inköpen och 0 (0%) av försäljningen andra företag inom hela den företagsgrupp som koncernen tillhör.

Not 28 Nyckeltalsdefinitioner

Balansomslutning: Totala tillgångar

Totala intäkter: Nettoomsättning+aktiverat arbete för egen räkning+övriga rörelseintäkter

Bruttovinstmarginal: (Nettoomsättning-råvaror och förnödenheter) / nettoomsättning

Rörelsemarginal före av- och nedskrivningar: Rörelseresultat med återläggning av av-och nedskrivningar materiella och immateriella anläggningstillgångar/totala intäkter

Soliditet: (Totalt eget kapital + egetkapitalandel av beskattade reserver) / totala tillgångar

Stockholm den dag som framgår av våra elektroniska signaturer.

Anne Kihlgren
Ordförande

Petter Lundström

Björn Nordenvall

Emilie Erhardt Winiarski
Verkställande direktör

Johan Thiel

Petter Edfeldt

Stockholm, vår revisionsberättelse har lämnats den dag som framgår av vår elektroniska underskrift.
KPMG AB

Fredrik Westin
Auktoriserad revisor

ank-20240703-202407040052

Verifikat

Transaktion 09222115557518883904

Dokument

Årsredovisning 2023 Dynamic Code AB
Huvuddokument
26 sidor
Startades 2024-05-31 11:40:50 CEST (+0200) av Marie-Louise Ståhlberg (MS)
Färdigställt 2024-06-03 14:11:20 CEST (+0200)

Initierare

Marie-Louise Ståhlberg (MS)
Dynamic Code AB
marie-louise.stahlberg@dynamiccode.com
+46708263142

Signerare

<p>Anne Kihlgren (AK) <i>anne.kihlgren@dynamiccode.com</i> <i>Signerade 2024-06-03 09:18:38 CEST (+0200)</i></p>	<p>Petter Edfeldt (PE) <i>pe@rpinvest.se</i> <i>Signerade 2024-05-31 13:38:55 CEST (+0200)</i></p>
<p>Johan Thiel (JT) <i>johan.thiel@outlook.com</i> <i>Signerade 2024-05-31 11:51:12 CEST (+0200)</i></p>	<p>Petter Lundström (PL) <i>petter.uk@gmail.com</i> <i>Signerade 2024-06-01 11:03:51 CEST (+0200)</i></p>
<p>Björn Nordenvall (BN) <i>bjorn.nordenvall@gmail.com</i> <i>Signerade 2024-06-01 07:08:27 CEST (+0200)</i></p>	<p>Emilie Erhardt (EE) <i>emilie.erhardt@dynamiccode.com</i> <i>Signerade 2024-05-31 12:11:21 CEST (+0200)</i></p>
<p>Fredrik Westin (FW) <i>fredrik.westin@kpmg.se</i> <i>Signerade 2024-06-03 14:11:20 CEST (+0200)</i></p>	

Detta verifikat är utfärdat av Scrive. Information i kursiv stil är säkert verifierad av Scrive. Se de dolda bilagorna för mer information/bevis om detta dokument. Använd en PDF-läsare som t ex Adobe Reader som kan visa dolda bilagor för att se bilagorna. Observera att om dokumentet skrivs ut kan inte integriteten i papperskopian bevisas enligt nedan och att en vanlig papperutskrift saknar innehållet i de dolda bilagorna. Den digitala signaturen (elektroniska förseglingen) säkerställer att integriteten av detta dokument, inklusive de dolda bilagorna, kan bevisas matematiskt och oberoende av Scrive. För er bekvämlighet tillhandahåller Scrive även en tjänst för att kontrollera dokumentets integritet automatiskt på: <https://scrive.com/verify>



Revisionsberättelse

Till bolagsstämman i Dynamic Code AB (publ), org. nr 556601-4683

Rapport om årsredovisningen

Uttalanden

Vi har utfört en revision av årsredovisningen för Dynamic Code AB (publ) för år 2023.

Enligt vår uppfattning har årsredovisningen upprättats i enlighet med årsredovisningslagen och ger en i alla väsentliga avseenden rättvisande bild av Dynamic Code AB (publ)s finansiella ställning per den 31 december 2023 och av dess finansiella resultat för året enligt årsredovisningslagen. Förvaltningsberättelsen är förenlig med årsredovisningens övriga delar.

Vi tillstyrker därför att bolagsstämman fastställer resultaträkningen och balansräkningen.

Grund för uttalanden

Vi har utfört revisionen enligt International Standards on Auditing (ISA) och god revisionssed i Sverige. Vårt ansvar enligt dessa standarder beskrivs närmare i avsnittet Revisorns ansvar. Vi är oberoende i förhållande till Dynamic Code AB (publ) enligt god revisorssed i Sverige och har i övrigt fullgjort vårt yrkesetiska ansvar enligt dessa krav.

Vi anser att de revisionsbevis vi har inhämtat är tillräckliga och ändamålsenliga som grund för våra uttalanden.

Styrelsens och verkställande direktörens ansvar

Det är styrelsen och verkställande direktören som har ansvaret för att årsredovisningen upprättas och att den ger en rättvisande bild enligt årsredovisningslagen. Styrelsen och verkställande direktören ansvarar även för den interna kontroll som de bedömer är nödvändig för att upprätta en årsredovisning som inte innehåller några väsentliga felaktigheter, vare sig dessa beror på oegentligheter eller misstag.

Vid upprättandet av årsredovisningen ansvarar styrelsen och verkställande direktören för bedömningen av bolagets förmåga att

fortsätta verksamheten. De upplyser, när så är tillämpligt, om förhållanden som kan påverka förmågan att fortsätta verksamheten och att använda antagandet om fortsatt drift. Antagandet om fortsatt drift tillämpas dock inte om styrelsen och verkställande direktören avser att likvidera bolaget, upphöra med verksamheten eller inte har något realistiskt alternativ till att göra något av detta.

Revisorns ansvar

Våra mål är att uppnå en rimlig grad av säkerhet om huruvida årsredovisningen som helhet inte innehåller några väsentliga felaktigheter, vare sig dessa beror på oegentligheter eller misstag, och att lämna en revisionsberättelse som innehåller våra uttalanden. Rimlig säkerhet är en hög grad av säkerhet, men är ingen garanti för att en revision som utförs enligt ISA och god revisionssed i Sverige alltid kommer att upptäcka en väsentlig felaktighet om en sådan finns. Felaktigheter kan uppstå på grund av oegentligheter eller misstag och anses vara väsentliga om de enskilt eller tillsammans rimligen kan förväntas påverka de ekonomiska beslut som användare fattar med grund i årsredovisningen.

Som del av en revision enligt ISA använder vi professionellt omdöme och har en professionellt skeptisk inställning under hela revisionen. Dessutom:

- identifierar och bedömer vi riskerna för väsentliga felaktigheter i årsredovisningen, vare sig dessa beror på oegentligheter eller misstag, utformar och utför granskningsåtgärder bland annat utifrån dessa risker och inhämtar revisionsbevis som är tillräckliga och ändamålsenliga för att utgöra en grund för våra uttalanden. Risken för att inte upptäcka en väsentlig felaktighet till följd av oegentligheter är högre än för en väsentlig felaktighet som beror på misstag, eftersom oegentligheter kan innefatta agerande i maskopi, förfalskning, avsiktliga utelämnanden, felaktig information eller åsidosättande av intern kontroll.
- skaffar vi oss en förståelse av den del av bolagets interna kontroll som har betydelse för vår revision för att utforma granskningsåtgärder som är lämpliga med hänsyn till omständigheterna, men inte för att uttala oss om effektiviteten i den interna kontrollen.

- utvärderar vi lämpligheten i de redovisningsprinciper som används och rimligheten i styrelsens och verkställande direktörens uppskattningar i redovisningen och tillhörande upplysningar.
- drar vi en slutsats om lämpligheten i att styrelsen och verkställande direktören använder antagandet om fortsatt drift vid upprättandet av årsredovisningen. Vi drar också en slutsats, med grund i de inhämtade revisionsbevisen, om huruvida det finns någon väsentlig osäkerhetsfaktor som avser sådana händelser eller förhållanden som kan leda till betydande tvivel om bolagets förmåga att fortsätta verksamheten. Om vi drar slutsatsen att det finns en väsentlig osäkerhetsfaktor, måste vi i revisionsberättelsen fästa uppmärksamheten på upplysningarna i årsredovisningen om den väsentliga osäkerhetsfaktorn eller, om sådana upplysningar är otillräckliga, modifiera uttalandet om årsredovisningen. Våra slutsatser baseras på de revisionsbevis som inhämtas fram till datumet för revisionsberättelsen. Dock kan framtida händelser eller förhållanden göra att ett bolag inte längre kan fortsätta verksamheten.
- utvärderar vi den övergripande presentationen, strukturen och innehållet i årsredovisningen, däribland upplysningarna, och om årsredovisningen återger de underliggande transaktionerna och händelserna på ett sätt som ger en rättvisande bild.

Vi måste informera styrelsen om bland annat revisionens planerade omfattning och inriktning samt tidpunkten för den. Vi måste också informera om betydelsefulla iakttagelser under revisionen, däribland de eventuella betydande brister i den interna kontrollen som vi identifierat.

Penneo dokumentnyckel: E145W-MHPUE-OTQ8Q-V8GUD-VBKLS-YFQHD

Rapport om andra krav enligt lagar och andra författningar

Uttalanden

Utöver vår revision av årsredovisningen har vi även utfört en revision av styrelsens och verkställande direktörens förvaltning för Dynamic Code AB (publ) för år 2023 samt av förslaget till dispositioner beträffande bolagets vinst eller förlust.

Vi tillstyrker att bolagsstämman disponerar vinsten enligt förslaget i förvaltningsberättelsen och beviljar styrelsens ledamöter och verkställande direktören ansvarsfrihet för räkenskapsåret.

Grund för uttalanden

Vi har utfört revisionen enligt god revisionssed i Sverige. Vårt ansvar enligt denna beskrivs närmare i avsnittet Revisorns ansvar. Vi är oberoende i förhållande till Dynamic Code AB (publ) enligt god revisorssed i Sverige och har i övrigt fullgjort vårt yrkesetiska ansvar enligt dessa krav.

Vi anser att de revisionsbevis vi har inhämtat är tillräckliga och ändamålsenliga som grund för våra uttalanden.

Styrelsens och verkställande direktörens ansvar

Det är styrelsen som har ansvaret för förslaget till dispositioner beträffande bolagets vinst eller förlust. Vid förslag till utdelning innefattar detta bland annat en bedömning av om utdelningen är försvarlig med hänsyn till de krav som bolagets verksamhetsart, omfattning och risker ställer på storleken av bolagets egna kapital, konsolideringsbehov, likviditet och ställning i övrigt.

Styrelsen ansvarar för bolagets organisation och förvaltningen av bolagets angelägenheter. Detta innefattar bland annat att fortlöpande bedöma bolagets ekonomiska situation och att tillse att bolagets

organisation är utformad så att bokföringen, medelsförvaltningen och bolagets ekonomiska angelägenheter i övrigt kontrolleras på ett betryggande sätt.

Verkställande direktören ska sköta den löpande förvaltningen enligt styrelsens riktlinjer och anvisningar och bland annat vidta de åtgärder som är nödvändiga för att bolagets bokföring ska fullgöras i överensstämmelse med lag och för att medelsförvaltningen ska skötas på ett betryggande sätt.

Revisorns ansvar

Vårt mål beträffande revisionen av förvaltningen, och därmed vårt uttalande om ansvarsfrihet, är att inhämta revisionsbevis för att med en rimlig grad av säkerhet kunna bedöma om någon styrelseledamot eller verkställande direktören i något väsentligt avseende:

- företagit någon åtgärd eller gjort sig skyldig till någon försummelse som kan föranleda ersättningsskyldighet mot bolaget, eller
- på något annat sätt handlat i strid med aktiebolagslagen, årsredovisningslagen eller bolagsordningen.

Vårt mål beträffande revisionen av förslaget till dispositioner av bolagets vinst eller förlust, och därmed vårt uttalande om detta, är att med rimlig grad av säkerhet bedöma om förslaget är förenligt med aktiebolagslagen.

Rimlig säkerhet är en hög grad av säkerhet, men ingen garanti för att en revision som utförs enligt god revisionssed i Sverige alltid kommer att upptäcka åtgärder eller försummelser som kan föranleda

ersättningsskyldighet mot bolaget, eller att ett förslag till dispositioner av bolagets vinst eller förlust inte är förenligt med aktiebolagslagen.

Som en del av en revision enligt god revisionssed i Sverige använder vi professionellt omdöme och har en professionellt skeptisk inställning under hela revisionen. Granskningen av förvaltningen och förslaget till dispositioner av bolagets vinst eller förlust grundar sig främst på revisionen av räkenskaperna. Vilka tillkommande granskningsåtgärder som utförs baseras på vår professionella bedömning med utgångspunkt i risk och väsentlighet. Det innebär att vi fokuserar granskningen på sådana åtgärder, områden och förhållanden som är väsentliga för verksamheten och där avsteg och överträdelser skulle ha särskild betydelse för bolagets situation. Vi går igenom och prövar fattade beslut, beslutsunderlag, vidtagna åtgärder och andra förhållanden som är relevanta för vårt uttalande om ansvarsfrihet. Som underlag för vårt uttalande om styrelsens förslag till dispositioner beträffande bolagets vinst eller förlust har vi granskat om förslaget är förenligt med aktiebolagslagen.

Stockholm per det datum som framgår av vår elektroniska underskrift

KPMG AB

Fredrik Westin

Auktoriserad revisor

PENNEO

Signaturerna i detta dokument är juridiskt bindande. Dokumentet är signerat genom Penneo™ för säker digital signering. Tecknarnas identitet har lagrats, och visas nedan.

"Med min signatur bekräftar jag innehållet och alla datum i detta dokumentet."

Johan Fredrik Westin

Auktoriserad revisor

Serienummer: f49ba31365b131[...]1c28ee2179829

IP: 84.23.xxx.xxx

2024-06-03 12:16:14 UTC



Penneo dokumentnyckel: E145W-MHPUE-0T08Q-V8GUD-VBKLS-YFQHD

Detta dokument är digitalt signerat genom **Penneo.com**. Den digitala signeringsdatan i dokumentet är säkrad och validerad genom det datorgenererade hashvärdet hos det originella dokumentet. Dokumentet är låst och tidsstämplat med ett certifikat från en betrodd tredje part. All kryptografisk information är innesluten i denna PDF, för framtida validering om så krävs.

Hur man verifierar originaliteten hos dokumentet

Detta dokument är skyddat genom ett Adobe CDS certifikat. När du öppnar

dokumentet i Adobe Reader bör du se att dokumentet är certifierat med **Penneo e-signature service** <penneo@penneo.com> Detta garanterar att dokumentets innehåll inte har ändrats.

Du kan verifiera den kryptografiska informationen i dokumentet genom att använda Penneos validator, som finns på <https://penneo.com/validator>