

VDs kommentar

Q4 2022

1 OKTOBER – 31 DECEMBER 2022

- Nettoomsättningen uppgick till 5,4 Mkr (75,3)
- varav omsättningen i den totala kärnaffären uppgick till 6,9 Mkr (11,1) och avtalet med Folkhälsomyndigheten uppgick till -1,5 Mkr (63,4) p g a en kreditering gällande Folkhälsomyndigheten om 1,5 Mkr
- Kärnaffären exkl. Covid uppgick till 6,8 Mkr (7,1) varav distributörer uppgick till 3,1 Mkr (1,7) och Vårdgivare 3,0 Mkr (2,9)
- Kassa och bank uppgick till 142,9 Mkr (247,8)

1 JANUARI – 31 DECEMBER 2022

- Nettoomsättningen uppgick till 102,2 Mkr (365,5),
- varav omsättningen i den totala kärnaffären uppgick till 36,5 Mkr (52,0) och avtalet med Folkhälsomyndigheten uppgick till 65,7 Mkr (313,5)
- Kärnaffären exkl. Covid uppgick till 29,8 Mkr (26,5)



Det gångna året har präglats av turbulens. Väl ute ur pandemin stod vi inför ett krig i Ukraina som i sin tur lett till komponentbrist, ökade transportkostnader, inflation och ränteökningar. Detta påverkade även Dynamic Code samtidigt som Covid-19 försäljningen (planenligt) ebbade ut i början av Q1. Under vår tid som leverantör av testkapacitet till Folkhälsomyndigheten har vi byggt upp en betydande kravställd leveranskapacitet. Mycket pekade på en snabb förändring för provtagning inom sjukvården, där vi med vår höga kapacitet skulle kunna hitta nya marknadsmöjligheter.

Framtidssäkrar med sparpaket

Försäljningstillväxten uteblev dock och vi har sett oss tvungna till att vidta sparåtgärder. För att säkerställa att bolagets kassa räcker genom turbulenta tider och att resurserna används på bästa möjliga sätt genomförde Dynamic Code i början av 2023 ett sparpaket. Ett 20-tal medarbetare berörs då bolaget ska fokusera på kärnverksamhet med ett 20-tal prioriterade självprovtagningstester och plattformen för testverksamheten samtidigt som organisationen mer anpassas till nuvarande omsättningsnivå.

Apotek och distributörer driver tillväxten

Tittar man på helårstillväxten med Covid 19-affären borträknad, landade vi på +13% under 2022. Då har vi dragit ned e-handelssatsningen och även tappat släktskapsförsäljning kraftigt på grund av en svensk lagändring.

Kanalen Apotek & Distributörer ökar stadigt i Norden och vi

fortsätter även att addera nya distributörer. Vi slöt fyra nya samarbetsavtal i Norden under Q4 och totalt har vi knutit till oss åtta nya distributörskedjor under helåret 2022 vilket innebär ca 450 nya butiker där våra produkter finns tillgängliga samt en fin exponering via distributörernas webbkanaler. De nya och utökade samarbetena samt en ökad efterfrågan av våra produkter resulterade i en tillväxt i kanalen Apotek & Distributörer med 80,8% i jämförelse med samma kvartal förra året. På helåret var tillväxten 69,8%.

Bromsad digital tillväxt i vården

Den digitala tillväxt inom vården vi såg under pandemin har bromsat in och ökar inte lika starkt som förväntat. Flera av de digitala vårdgivarna har det tufft och andra innovativa vårdbolag kämpar i ett klimat där det är svårt att finansiera investeringar för tillväxt. Detta påverkar även Dynamic Code. Vårt samarbete med digitala vårdgivare växer med blygsamma 2,3 % under kvartalet och 8,2% på helåret Covid-19 borträknat. Digitala vårdgivare har haft märkbara lönsamhetsutmaningar och vi försöker hitta nya metoder och erbjudanden för att förstärka vår gemensamma kommersiella bas.

Fortsatt arbete med internationell utveckling

I Storbritannien fortgår intressanta och lovande dialoger med kunder samtidigt som vi där arbetar med en lokal laboratorielösning. Den tyska marknaden har vi beslutat att supportera från Sverige på liknande sätt som vi bedriver försäljningen i Norge och Danmark

Nya lokaler och ny ordförande

Flyttprojektet till nya lokalerna i Mjärdevi i Linköping påbörjades redan före pandemin och planerades och förhandlades under pandemin då verksamheten var omfattande. Nu ser vi att det finns möjlighet att inhysa hyresgäster och vi har ett antal intressenter som vi diskuterar med.

Anne Kihlgren tog vid årsskiftet över ordförandeskapet i Dynamic Code. Som grundare och tidigare VD känner hon bolaget och marknaden väl och kan dessutom vara ett bra stöd till tf VD Per Alnefelt under rekryteringsprocessen av en ordinarie VD till bolaget.

Dynamic Codes fokus är nu att satsa på ett antal kärnprodukter i portföljen samt den digitala diagnostikplattformen som

kopplar ihop vårdgivare, patient och testsvar med full spårbarhet i hela självprovtagningkonceptet. Vi ser fortsatt mycket positivt på marknaden för självprovtagning och rustar och positionerar nu Dynamic Code för att både leda och kapitalisera på utvecklingen av det nya vårdlandskapet som nu pågår.

Per Alnefelt
VD, Dynamic Code



dynamic code