



INVENT MEDIC SWEDEN

Delårsrapport 1 januari – 31 mars 2025

Stabil försäljningstillväxt och förbättrat resultat

1 januari – 31 mars (jmf kvartal 1, 2024)

- » Nettoomsättningen uppgick till 2 000 (1 855) KSEK
- » Resultat före skatt uppgick till –1 400 (–1 927) KSEK
- » Resultatet per aktie uppgick till -0,02 (-0,05) SEK
- » Likvida medel per den 31 mars uppgick till 594 (1 208) KSEK

Väsentliga händelser under kvartalet

- Den 1 januari tillträdde Helena Liljedahl som interim VD. Helena har varit styrelseledamot i Invent Medic sedan 2019 och är väl förtrogen med verksamheten.
- Den 30 januari genomförde bolaget en extra bolagsstämma där beslut om en riktad nyemission togs. I nyemissionen tillfördes bolaget 855 KSEK.
- Den 1 mars tillträdde Gunilla Nilsson som VD för Invent Medic.
- Den 24 mars tecknades nytt avtal med Region Kalmar för Efemia Bladder Support och därmed fick Invent Medic förnyat förtroende från regionen.
- I slutet på mars erhöll bolaget ytterligare en FlowCup order från The Cova Project. Ordervärdet för denna order uppgår till drygt 300 KSEK.

Väsentliga händelser efter periodens utgång

- Den 2 april meddelades att bolaget genomför, förutsatt bolagsstämmans godkännande, en riktad kontantemission om cirka 3,6 MSEK.
- I början på april tecknades ett nytt distributörsavtal för Efemia Bladder Support avseende den spanska marknaden. Vår nya samarbetspartner är en etablerad aktör inom bland annat bäckenbottenhälsa.



Sara

"Efemia stoppade mitt urinläckage helt och hållet. Nu behöver jag inte oroa mig och kan fokusera på ridningen till 100%"

VD har ordet

Vilken spännande och intensiv inledning på mitt uppdrag som VD för Invent Medic! Under mina första veckor har det blivit tydligt för mig att vi står starkt rustade för framtiden. Jag går nu, tillsammans med mitt engagerade team, in i nästa fas med stor tillförsikt.

Första kvartalet har visat på en stabil tillväxt, minskade kostnader och en tydligt förbättrad soliditet. Året började starkt med februari som vår bästa månad någonsin – både sett till total försäljning och genom vår hittills största enskilda order för Efemia Bladder Support, till ett värde av cirka 350 000 kronor, från vår brittiska distributör.

I mars tog vi ännu ett steg framåt då vi mottog en betydande order för FlowCup från vår nära samarbetspartner The Cova Project, en ideell organisation (NGO). Ordern, värd drygt 300 000 kronor, är ett kvitto på styrkan i vårt samarbete och på det växande intresset för vår produkt. De senaste veckorna har vi inlett samarbeten med flera nya NGO:er, något vi kommer att fortsätta satsa på med full kraft.

En stark hemmamarknad är en avgörande pusselbit. I dag har vi ramavtal för Efemia med samtliga 21 regioner i Sverige. I mars tecknade vi ett nytt avtal med Region Kalmar – ett förnyat förtroende som vi är mycket stolta över. Vår satsning på en dedikerad produktspecialist för den svenska marknaden har verkligen burit frukt. Vi har ökat försäljningen till regionerna med över 30 % jämfört med samma period föregående år.

Vi har varit aktiva på flera kundevent under årets inledning. Ett inspirerande tillfälle var Sårsköterskor i Sveriges (SSiS) konferens i Malmö i april, där vi presenterade Efemia. Det var glädjande att se det stora intresset från vårdpersonalen och en tydlig påminnelse om hur avgörande synlighet är för framgång. Vår uppgift är att öka medvetenheten kring inkontinenshjälpmedel, så att fler kvinnor får

tillgång till effektiva, förebyggande lösningar innan deras vardag påverkas negativt – mentalt eller fysiskt.

Vi fortsätter vårt samarbete med både etablerade och nya distributörer av Efemia. Vår försäljningschef arbetar tillsammans med varje marknad med syfte att optimera utvecklingen för en långsiktig stark tillväxt. Ett bra exempel är Frankrike, där försäljningen fortsätter växa stadigt. Vi lägger nu stort fokus på att hitta rätt partners på fler marknader t.ex. i Tyskland, som är strategiskt viktig för vår fortsatta expansion.

Sammantaget levererar vi ett starkare resultat jämfört med samma period föregående år. Vi har stärkt vår finansiella position, med förbättrad soliditet och en väsentligt lägre skuldsättningsgrad. Många viktiga byggstenar är på plats – men mycket arbete återstår.

Jag hoppas att just du vill följa med på vår fortsatta tillväxtresa. **Kvinnohälsa** är ett område med stor potential – inte bara affärsmässigt, utan även i hur det kan bidra till ett bättre liv för kvinnor världen över. Det är ett viktigt område och jag är stolt över att vara en del av den utvecklingen.



Gunilla Nilsson
VD Invent Medic Sweden AB (publ)

INVENT MEDIC SWEDEN

Kort om Invent Medic

Invent Medic är ett svenskt femtech-bolag som skapar möjlighet till ett aktivt liv för alla kvinnor genom att öka medvetenheten om lösningar inom kvinnohälsa och erbjuda ett brett sortiment av värdeskapande produkter.

Produktportföljen innehåller **säkra, effektiva** samt **hållbara** produkter, som är **lätta att använda** i vardagen. Invent Medic äger varumärkena Efemia och FlowCup och i Sverige är Invent Medic exklusiv distributör för det kvinnliga uridomet UriCap Female.

Varumärket Efemia säljs främst via hälso- och sjukvårdssektorn och portföljen innehåller idag produkten Efemia Bladder Support, ett CE-märkt och patenterat medicintekniskt hjälpmedel för ansträngningsinkontinens. FlowCups produktportfölj riktar sig direkt till konsumenter via e-handelskanalen www.flowcup.com samt till utvecklingsländer genom samarbeten med icke-statliga organisationer. FlowCup erbjuder "Sustainable Periods for Everyone" och i portföljen finns menskoppar och tillbehör framtagna för att vara bekväma och säkra.

Strategin för de kommande åren är att genom egen utveckling samt genom förvärv addera ytterligare varumärken och produkter med fokus på kvinnohälsa inom tre affärsområden:

Hälso- och sjukvårdsprodukter – med försäljning främst via sjukvården

Konsumentprodukter – med tydliga varumärkesbudskap

Teknik/livsstil – Produkterbjudanden anpassade för den enskilda kvinnan baserat på självuppskattningar, rådgivning etc.

Långsiktigt är målsättningen organisk tillväxt genom att uppnå synergier inom produktutveckling, kvalitet, marknadsföring, kundtjänst, tillverkning, logistik och administration mellan de olika affärsområdena.

Invent Medics aktier är listade på Spotlight Stock Market, och mer information finns på www.inventmedic.se.

Efemia

Varumärket Efemia riktar sig främst till hälsovårdssektorn. Den första produkten som lanserades under varumärket Efemia, Efemia Bladder Support, är en CE-märkt medicinteknisk produkt som riktar sig till de miljontals kvinnor världen över som begränsas i sin vardag av ansträngningsinkontinens, det vill säga urinläckage.

Urininkontinens klassas som en folkhälsosjukdom och har stor påverkan på den drabbades upplevda livskvalitet. Mer än var femte kvinna får problem med urinläckage och uppskattningsvis cirka 50 miljoner kvinnor globalt upplever besvär kopplade till ansträngningsinkontinens, det vill säga att de läcker urin när de till exempel hostar, hoppar eller går. Den potentiella marknaden för Efemia Bladder Support, ett icke-kirurgiskt hjälpmedel, är omfattande då produkten kan förändra många kvinnors livskvalitet.

"Med Efemia kan jag springa och lyfta vad jag vill utan att läcka urin"

Efemia Bladder Support vänder sig till alla de kvinnor som upplever besvär av urinläckage vid ansträngning och ger vårdgivare ett hållbart och lättanvänt alternativ till engångsprodukter eller operation. Kvinnors besvär kan vara av olika grad och inträffa vid olika ålder. Yngre kvinnor upplever till exempel ofta att det efter barnafödande kan ta lång tid att bygga upp sin bäckenbottenstyrka med knipövningar, och här kan Efemia Bladder Support vara ett hjälpmedel under tiden så att det går att exempelvis hoppa studsmatta med barnen utan att vara rädd för läckage. Under klimakteriet kan bäckenbottenmuskulaturen försvagas vilken kan innebära att kvinnor utvecklar ansträngningsinkontinens.

Läckage kan ske dagligen eller enbart vid en planerad ökad ansträngning, som löpning, gymträning eller dans. Efemia Bladder Support är utvecklad för att vara lätt att använda då varje kvinna själv kan prova ut vilken storlek som fungerar bäst. Produkten är även lättillgänglig eftersom den erbjuds både via sjukvården och direkt till konsument.

Invent Medic har i Europa försäljningsavtal med flertalet distributörer. De erbjuder produkten framför allt via sitt lands sjukvårdssystem, men även direkt till konsument via egna försäljningskanaler eller genom återförsäljare. I Sverige är Invent Medic direkt ansvarigt för försäljningen, och den sker dels via upphandlingsavtal till sjukvårdsregioner, dels via flera apoteks e-handel.

Efemia Bladder Support har i kliniska studier och i användarstudier visat sig vara effektiv och enkel att använda. I en randomiserad klinisk studie koordinerad av Karolinska Universitetssjukhuset gav produkten en medianminskning av urinläckage med 77 % då produkten användes under provokationstest, det vill säga när kvinnan hoppade och hostade med full blåsa. Studien visade också att 85 % av användarna tyckte att den var lättanvänd.

Eftersom det är vanligt att råka ut för urinläckage under sina träningspass har vi, i flera studier, även utvärderat hur det fungerar att använda Efemia Bladder Support under olika träningsformer. I våra studier har över 100 kvinnor använt Efemia Bladder Support under styrkelyft, crossfit, löpning eller ridning. Resultaten visar att Efemia Bladder Support får ett mycket positivt mottagande av användarna. 88 % upplever att Efemia Bladder Support reducerar deras urinläckage till viss del eller helt och hållet.

Merparten av de kvinnor som upplever ansträngningsinkontinens använder engångsskydd eller andra engångsalternativ. Eftersom Efemia Bladder Support är återanvändningsbar upp till tre månader är det en stor miljövinst att ersätta engångsskydd med produkten.

Koldioxidavtrycket för att tillverka ett kontinensstöd är ungefär lika med en endaste

kontinensbinda, cirka 0,12 kg koldioxid-ekvivalenter. Om man antar att en kvinna byter sitt inkontinensskydd 4 gånger per dag innebär användandet av Efemia Bladder Support ett 380 gånger lägre koldioxidavtryck per år och användare. Dessutom minskar mängden hushållsavfall för samma användare med 29 kg/år.

Säker

CE-märkt i
enlighet med MDR

Effektiv

88% upplever att
urinläckaget minskar

Hållbar

Minskar avfallet
med 29 kg/år
och användare

FlowCup

Varumärket FlowCup riktar sig främst till kunder via direktförsäljning till konsument inom området menstruation. FlowCups främsta försäljningskanal är webbplatsen www.flowcup.com som har kunder över hela Europa.

Idag säljs menskoppar, menstrosor och tillbehör framtagna för att vara bekväma och säkra under varumärket FlowCup. Invent Medic har stort fokus på användarnas säkerhet och för FlowCups menskoppar säkerställs detta genom att arbeta med seriösa leverantörer i Sverige och Europa, att ha höga kvalitetskrav på material samt att inte addera onödiga färgtillsatser.

Undersökningar visar att en stor andel av de kvinnor som menstruerar letar efter en passande menskopp som känns lätt att använda och är säker. En säker menskopp är en kopp som inte läcker, och FlowCup har idag olika modeller med olika egenskaper för att kvinnor ska kunna hitta sin perfekta kopp. Alla modellerna är utvecklade för kvinnor av kvinnor!

"Helt fantastisk! Trodde inte jag skulle gilla att använda menskopp men den är lätt att använda och skyddar till 100 % även på nätterna! Nu slipper jag köpa mensskydd och gör en stor insats för miljön dessutom!!!"

Den globala marknaden för menskoppar har ökat kraftigt under de senaste åren och fortsätter att växa. I Sverige har menskoppar redan nått en 20-procentig marknadsandel där de resterande 80 procenten i huvudsak består av absorberande produkter i form av bindor och tamponger och då till övervägande del av engångsprodukter.

Menskoppens popularitet beror bland annat på att den underlättar vardagen för kvinnor – vid användandet går det att vänta längre med att tömma menskoppen eftersom den samlar upp mer blod än tamponger och bindor och kan användas upp till tolv timmar i sträck. Menskoppen ger användaren stor frihetskänsla eftersom den kan användas under sportaktiviteter utan att den märks av eller läcker och det går att bada, kissa och sova under tiden som menskoppen används.

FlowCups menskoppar kan användas under en längre tid vilket gör dem till ett betydligt mer ekonomiskt fördelaktigt alternativ jämfört med engångsskydd. Nya användare ser även den miljömässiga fördelen med att använda menskopp i form av kraftigt reducerat avfall från engångsprodukter. En menskopp motsvarar ca 275 engångsskydd per år.

Varumärket FlowCup har en hög igenkänningsgrad på den europeiska marknaden med ett tydligt varumärkesbudskap tack vare sin tydliga visuella profil, samt genom fina samarbeten med icke-statliga organisationer som möjliggör att unga kvinnor i utvecklingsländer kan gå i skolan under tiden som de har mens.

Säker

Tillverkad i
höggradig silikon

Effektiv

Kan användas
upp till 12 timmar
per dag

Hållbar

Sparar 275
bindor per år

Nya produkter

Invent Medic undersöker löpande möjligheter att genom samarbeten, förvärv eller egen utveckling addera nya och innovativa lösningar inom området kvinnohälsa till produktportföljen.

Patent och Immateriella Rättigheter

Invent Medic har som huvudstrategi att äga samtliga immateriella rättigheter, såsom patent, varumärken och designskydd, till de produkter som bolaget erbjuder. Bolaget äger i linje med dessa strategirättigheter till sina huvudprodukter.

Rättighetstyp	Giltighetstid
Patentfamilj 1 - Bladder Support	
Europa	2029-12-17
USA	2030-12-29
Patentfamilj 2 - Bladder Support	
Sverige – prioritetsansökan	2038-04-11
USA	2039-04-11
PCT	2039-04-11
Design – Bladder Support	
Kanada	2030-05-25
Kina	2028-10-10
EU	2043-04-11
Japan	2039-05-10
Sydkorea	2038-10-11
UK	2043-04-11
USA	2036-07-20
Varumärke - Efemia	
EU	2028-02-12
UK	2028-12-31
USA	2032-07-19
Varumärke -FlowCup	
SE	2026-09-07

Omsättning, resultat och investeringar under kvartalet

Bolagets nettoomsättning uppgick under kvartalet till 2 000 (1 855) KSEK.

Bolagets resultat före skatt blev –1 400 (- 1 927) KSEK.

De totala rörelsekostnaderna för kvartalet uppgick till –3 325 (-3 638) KSEK.

Invent Medic aktiverar kontinuerligt utgifter för nyutveckling samt balanserar patentkostnader. Under perioden var den totala investeringen i immateriella tillgångar 0 (91) KSEK.

Finansiering

Bolagets disponibla medel uppgick vid periodens utgång till 594 (1 208) KSEK.

Periodens kassaflöde från den löpande verksamheten uppgick till –1 200 (-2 101) KSEK.

Periodens kassaflöde från investeringsverksamheten uppgick till -16 (- 99) KSEK.

Periodens totala kassaflöde blev –653 (-339) KSEK.

Övrig information

Information om risker och osäkerhetsfaktorer

Invent Medics verksamhet är exponerad för ett flertal risker, såväl operationella som finansiella. De operationella riskerna utgörs främst av osäkerhet kring produktutveckling, leverantörsavtal, produktansvar och

distribution. Det finns även en osäkerhet i om bolagets likvida medel räcker till att finansiera den fortsatta tillväxten. För en närmare beskrivning av de risker och osäkerhetsfaktorer som Invent Medic står inför hänvisas till risk- och känslighetsanalys i årsredovisningen för 2024.

Forskning och utveckling

Basen för bolagets produktutveckling är Immateriella rättigheter kring produkterna Efemia Bladder Support och Efemia Menstrual Cup.

Personal

Vid utgången av perioden hade bolaget 8 (8) anställda, varav 7 (7) kvinnor och 1 (1) man.

Aktien

På balansdagen den 31 mars 2025 uppgick antal aktier till 84 115 067 st. Resultat efter skatt dividerat med antal aktier vid periodens utgång uppgår för rapportperioden till –0,02 (-0,05) SEK. Invent Medic har cirka 2 200 aktieägare.

Redovisningsprinciper

Redovisningen är upprättad i enlighet med Årsredovisningslagen och Bokföringsnämndens allmänna råd. Övriga tillämpade redovisningsprinciper framgår av årsredovisningen för 2024.

Koncernredovisning har ej upprättats i enlighet med ÅRL 7 3§a.

Granskning

Denna rapport har inte varit föremål för granskning av bolagets revisorer.

Styrelsen och verkställande direktören försäkrar att delårsrapporten ger en rättvisande översikt av Invent Medics verksamhet, ställning och resultat samt beskriver väsentliga risker och osäkerhetsfaktorer som bolaget ställs inför.

Lund den 5 maj 2025

Gun-Britt Fransson
Styrelseordförande

Helen Richenzhagen
Styrelseledamot

Lars Persson
Styrelseledamot

Helena Liljedahl
Styrelseledamot

Gunilla Nilsson
Verkställande direktör

Finansiell kalender

Årsstämma 2025-05-05
Q2-rapport 2025-08-15
Q3-rapport 2025-10-24
Bokslutskommuniké 2026-02-13

Frågor kring rapporten besvaras av:

Gunilla Nilsson, VD, Invent Medic Sweden AB
Tel: +46 (0)702 3811710
E-post: info@inventmedic.com

Delårsrapporter och årsredovisningar finns tillgängliga under finansiell information på

www.inventmedic.se

Invent Medic är listat på Spotlight Stock Market. Bolaget handlas under kortnamnet IMS och ISIN-koden SE0007603402.

EKONOMISKA RAPPORTER

Bolagets totalresultat i sammandrag

RESULTATRÄKNING			
KSEK	2025 jan-mar	2024 jan-mar	2024 jan-dec
Nettoomsättning	2 000	1 855	7 345
Kostnader för sålda varor	-406	-374	-1 642
Bruttoresultat	1 594	1 481	5 703
Försäljnings- och marknadsföringskostnader	-1 108	-1 400	-5 399
Administrationskostnader	-1 535	-1 651	-6 146
Forskning och utveckling	-193	-212	-730
Övriga rörelseintäkter	19	6	363
Övriga rörelsekostnader	-82	0	-6
Räntekostnader	-95	-151	-1 437
Resultat före skatt	-1 400	-1 927	-7 652
Periodens resultat	-1 400	-1 927	-7 652

Bolagets finansiella ställning i sammandrag

BALANSRÄKNING			
KSEK	2025-03-31	2024-03-31	2024-12-31
TILLGÅNGAR			
Utvecklingskostnader	0	0	0
Patent och varumärken	2 351	2 422	2 385
Övriga immateriella rättigheter	123	193	141
Summa immateriella anläggningstillgångar	2 474	2 615	2 526
Inventarier och verktyg	129	193	137
Summa materiella anläggningstillgångar	129	193	137
Andelar i dotterföretag	4 206	4 206	4 206
Summa finansiella anläggningstillgångar	4 206	4 206	4 206
Summa anläggningstillgångar	6 809	7 014	6 869
Omsättningstillgångar			
Lager	543	657	658
Kortfristiga fordringar	2 103	1 710	1 966
Kassa och bank	594	1 208	1 248
Summa omsättningstillgångar	3 240	3 575	3 872
SUMMA TILLGÅNGAR	10 049	10 589	10 741
EGET KAPITAL OCH SKULDER			
Eget kapital	5 701	3 218	4 311

Långfristiga skulder	954	1 384	1 004
Kortfristiga skulder	3 394	5 987	5 426
SUMMA EGET KAPITAL OCH SKULDER	10 049	10 589	10 741

Bolagets kassaflödesanalys i sammandrag

	2025	2024	2024	2023
KSEK	jan-mar	jan-mar	jan-dec	jan-dec
Kassaflöde, löpande verksamheten	-1 200	-2 101	-7 521	-6 739
Kassaflöde, investeringsverksamheten	-16	-99	-186	-4 462
Kassaflöde, finansieringsverksamheten	563	1 861	7 407	9 695
Periodens kassaflöde	-653	-339	-300	-1 506

Förändring eget kapital

	2025	2024	2024	2023
KSEK	jan-mar	jan-mar	jan-dec	jan-dec
Eget kapital vid periodens ingång	4 311	5 145	5 145	5 384
Nyemission	775	0	9 238	5 608
Kvittningsemission	2113	0	223	3 547
Emissionskostnader	-98	0	-2 643	-938
Optioner	0	0	0	161
Optionskostnader	0	0	0	-85
Periodens resultat	-1 400	-1 927	-7 652	-8 532
Belopp vid periodens utgång	5 701	3 218	4 311	5 145

Nyckeltal

KSEK	2025-03-31	2024-03-31	2024-12-31
Rörelsekapital ¹ , KSEK	-154	-2 412	-1 554
Kassalikviditet ² , %	79	49	59
Soliditet ³ , %	57	30	40
Skuldsättningsgrad ⁴ , %	37	175	100
Antalet anställda FTE	8	8	8

¹ Summa omsättningstillgångar minus kortfristiga skulder

² Summa omsättningstillgångar exklusive varulager i procent av kortfristiga skulder

³ Eget kapital i procent av balansomslutningen

⁴ Räntebärande skulder i procent av eget kapital