

Bokslutskommuniké 2017

1 januari - 31 december 2017

MedicaNatumin AB (publ)

Juli-december 2017

- Periodens nettoomsättning uppgick till 67,4 MSEK (66,1)
- EBITDA uppgick till 8,4 MSEK (12,4)
- Periodens resultat efter skatt uppgick till 3,8 MSEK (-0,5)
- Resultatet per aktie uppgick till 0,0103 SEK (-0,0013)
- Kassaflöde från den löpande verksamheten uppgick till 6,4 MSEK (29,0)

Januari-december 2017

- Periodens nettoomsättning uppgick till 128,0 MSEK (115,6)
- EBITDA uppgick till 12,3 MSEK (17,3)
- Periodens resultat efter skatt uppgick till -6,0 MSEK (1,7)
- Resultatet per aktie uppgick till -0,0161 SEK (0,0047)
- Kassaflöde från den löpande verksamheten uppgick till -2,4 MSEK (13,7)

Väsentliga händelser under perioden januari-december 2017

- Lansering av fotkrämen FootPro via CCS Healthcare, nagelgel som behandlar fotsvamp under varumärket Wartner via Omega Pharma, nya L-Argiplex Total i vårt lustsegment, samt Ester-C 500 och 1000 mg i Norge.
- MedicaNatumin har tilldelats följande utmärkelser: Årets leverantör hos hälsokedjan Life. Produkten L-Argiplex Total utsågs till Årets Energiboost på Swedish Health Awards.
- Nedskrivning till noll har skett avseende varumärket och försäljningsrättigheterna till produkten Velloflex.
- Europeiska Patentverket utfärdade ett patent för användning av bolagets teknologi avseende Pentane-1,5-diol som odörreducerande i produkter.
- Nytt exportavtal tecknades med läkemedelsföretag för MENA-området till försäljningsvärde av ca 28 MSEK över en treårsperiod enligt avtalade minimikvantiteter.
- Moderbolaget bytte namn till MedicaNatumin AB (publ)

Väsentliga händelser efter periodens utgång

- Ulrika Albers tar över som VD.
- Amerikanska Patentverket utfärdade ett patent för användning av bolagets teknologi avseende Pentane-1,5-diol som konserveringsmedel.
- MedicaNatumin hade ett genombrott på den kinesiska marknaden genom en order från vår exklusiva distributör som omfattade flera produkter i Jabushesortimentet. Värdet av ordern beräknas till ca 6 MSEK.
- Bolaget har även tecknat ett avtal om en ny produkt med bioteknikföretaget Ellen AB (publ).

Kommentar från VD

Det är glädjande att koncernen under 2017 ökade omsättningen med 10,7 procent från 115,6 MSEK till 128,0 MSEK och att vi avslutade 2017 starkt med december som årets bästa månad omsättningsmässigt. Vi har haft en positiv trend under andra halvåret med en omsättning på 67,4 MSEK jämfört med 60,6 MSEK första halvåret. Omsättningsökningen med 6,8 MSEK har gjorts med bibehållen bruttomarginal och kostnadsbas, vilket är ett resultat av det arbete som gjorts för att uppnå synergier i koncernen. Under andra halvåret såg vi en ökning av EBITDA-resultatet jämfört med första halvåret från 3,9 MSEK till 8,4 MSEK. EBIT-resultatet förbättrades från -12,1 MSEK till 4,0 MSEK, vilket visar på ett starkt andra halvår.

EBITDA-resultat för helåret 2017 uppgick till 12,3 MSEK vilket motsvarar 9,6 procent. Vi har en mycket god tillväxt i vår basaffär. Minskningen i EBITDA jämfört med 2016 är inte direkt relaterat till basaffären utan beror främst på minskade licensintäkter. Vi redovisar ca 2 MSEK i licens-, royalty- och övriga engångsintäkter jämfört med de ca 19 MSEK för 2016. Licensaffärerna varierar i belopp och omfattning över tid, men har generellt sett en högre marginalnivå jämfört med basaffären. Detta har påverkat resultatet och bruttomarginalen negativt under året. Ökade satsningar på vår forsknings- och utvecklingsverksamhet har varit bidragande till den ökade kostnaden för personal jämfört med 2016.

Det svaga EBIT-resultatet för helåret beror främst på nedskrivningen till noll avseende varumärket och försäljningsrättigheterna till Velloflex, vilket medförde en negativ resultatpåverkan med 11,2 MSEK. Detta är en jämförelsestörande post. Idag har vi en stark varumärkesportfölj där samtliga varumärken genererar positiva kassaflöden.

Innovationsarbete och utveckling av patentplattformar

Vår befintliga patentplattform är bred och det finns ett antal olika användningsområden inom och utanför koncernens strategi- och fokusområde. Vi arbetade vidare med de områden vi identifierat som intressanta för att dels kunna komplettera med nya patent och dels för att kunna utlicensiera patent som ligger utanför koncernens strategi- och fokusområde. Under året har patent för Pentane-1,5-diol utfärdats av europeiska patentverket tätt efterföljt av amerikanska patentverket vid årsskiftet.

Vårt FoU-team har under året färdigställt flera patenterade produkter som kommersialiserats av våra partners på vår hemmamarknad samt initierat produktutveckling inom Jabushe-sortimentet.

Försäljning och marknad

MedicaNatumin är en väletablerad och uppskattad samarbetspartner. Detta bekräftades bland annat då vi under våren fick utmärkelsen Årets leverantör av Life. Sedan årsskiftet har vi arbetat för att ytterligare förstärka vår närvaro och vårt engagemang i alla våra distributionskanaler. Flertalet produkter har bidragit till det positiva resultatet för året med Jabushe och Jabushe Collacen som sticker ut med fin utveckling samt lanseringen av Ester-C 500 och 1000 mg i Norge. Lanseringen av L-Argiplex Total var mycket lyckad och resulterade i en utmärkelse som årets energiboost.

Under året har även våra kunder lanserat flera produkter baserade på våra plattformar. Vår partner CCS Healthcare som introducerade vår fotkräm under varumärket FootPro, på den svenska marknaden, utvecklades enligt förväntningarna. Vår medicinskt tekniska produkt som behandlar nagelsvamp lanserades av Omega Pharma i Europa. Första land ut var Frankrike där produkten säljs under varumärket Wartner. Vi har även under året levererat till Turkiet, Polen och Baltikum.

I slutet på december 2017 tecknades ett treårsavtal med ett läkemedelsföretag i MENA-området och där bedömer vi leveransstart under andra kvartalet 2018. Produkterna inom fot- och hudvårdsområdet kommer att tillverkas i produktionsanläggningen i Habo.

Vi har sett en ökad efterfrågan på våra stora varumärken och framförallt för Jabushe från den asiatiska marknaden. Vår försäljning till Kina sker via en distributör med exklusivt avtal genom frihandelszoner och online. De positiva signalerna som vi började se under andra halvåret 2017 resulterade i en större order i januari 2018.

Produktion

Under 2017 ökade vi andelen tillverkning av våra egna varumärken jämfört med 2016, en utveckling som vi ser fortsätta in i 2018. Totalt sett har beläggningen i vår produktionsanläggning i Habo successivt ökat under året och vi bedömer att de lyckade exportsatsningarna kommer att ge ett ytterligare positivt utslag på beläggningen från och med andra kvartalet 2018.

Totalt sett har anläggningen fortfarande outnyttjad kapacitet/potential och arbetet med att nå ytterligare ökning av produktionsvolym och beläggningsgrad är fortsatt prioriterat under 2018. Vi har under andra halvan av 2017 genomfört aktiviteter som har reducerat ställtid samt optimerat batchflöden. Vi ser även denna trend fortsätta in i 2018.

Hållbarhet

Vi har under året inlett processen mot en certifiering av bolagets verksamhet enligt kvalitetsledningssystemet ISO13485 för medicintekniska produkter. Certifieringen, som beräknas ske i maj 2018, är ett effektivt sätt för oss att visa för våra intressenter att vi uppnår en viss kravnivå.

En gemensam strategi för fortsatt tillväxt

Vår målsättning är att fortsätta växa nationellt och internationellt. Vi har en mycket kompetent organisation som har erfarenhet av att stödja internationella läkemedelsbolag vid nya produktlanseringar. Satsningar på våra varumärken kommer att intensifieras med målgruppsanpassad marknadsföring där digitala kanaler kommer få större plats.

Vi har under 2017 visat våra erfarenheter av att finna partners för våra varumärken, produkter och koncept. Vi kommer fortsätta arbetet med att expandera såväl i Norden samt övriga Europa, men även Sydamerika och Mellanöstern som intressanta marknader.

Under senhösten startade vi arbetet med att ta fram en vision och affärsidé för de kommande tre åren, som vi kommer att aktualisera genom vår strategiska plan med början från 2018. Som MedicaNatumin kommer vi fortsätta vår gemensamma resa mot framgång och tillväxt med marknadsföringsinsatser som stärker detta. Vår finansiella målsättning är en omsättningsökning med ca 15 procent årligen, en kombination av organisk tillväxt och förvärv, för att i slutet på 2020 uppnått en omsättning på 200 MSEK.

Vision:

Din livskvalitet och ditt välbefinnande – vår omtanke.

Att främja livskvalitet och hälsa ska vara de drivande krafterna i organisationen i alla led. Från idé till upplevelsen av våra produkter och tjänster hos kunder och konsumenter.

Affärsidé:

Våra innovativa och hållbara produkter inom hälsa och skönhet i varje hem.

Grunden i MedicaNatumin verksamhet är att erbjuda innovativa produkter och starka varumärken från en hållbar och vetenskaplig bas. Vår utgångspunkt är att ha en stark position på den nordiska marknaden samtidigt som vi utvecklar internationella samarbeten och exportverksamhet.

Mål:

Vårt mål är att bidra till en positiv hälsotrend och erbjuda förbättrad livskvalitet genom produkter som behandlar eller stödjer människokroppens olika funktioner.

Vårt finansiella mål är att i slutet av 2020 uppnå en omsättning på 200 MSEK.

Denna information är sådan information som MedicaNatumin AB (publ) är skyldigt att offentliggöra enligt EU:s marknadsmissbruksförordning. Informationen lämnades, genom ovanstående kontaktpersons försorg, för offentliggörande den 26 februari 2018.

Ulrika Albers, VD
MedicaNatumin AB (publ)

Ulrika.albers@medicanatumin.se