

## Bokslutskommuniké 2019

1 januari – 31 december 2019

MedicaNatumin AB (publ)

### Juli-december 2019

- Periodens nettoomsättning uppgick till 75,2 MSEK (92,4)
- EBITDA uppgick till 6,1 MSEK (21,7)
- Periodens resultat efter skatt uppgick till -0,1 MSEK (13,7)
- Resultatet per aktie uppgick till -0,0002 (0,0367)
- Kassaflöde från den löpande verksamheten uppgick till 5,7 MSEK (13,9)

### Januari-december 2019

- Periodens nettoomsättning uppgick till 148,7 MSEK (181,6)
- EBITDA uppgick till 11,9 MSEK (42,5)
- Periodens resultat efter skatt uppgick till 0,5 MSEK (27,4)
- Resultatet per aktie uppgick till 0,0014 (0,0735)
- Kassaflöde från den löpande verksamheten uppgick till 2,6 MSEK (31,8)

### Väsentliga händelser under perioden januari-december 2019

- MedicaNatumin förvärvade Vitalkost AS, en ledande aktör på norska egenvårdsmarknaden. Förvärvet skapar värdefulla synergieffekter såsom tillgång till ett bredare produktsortiment med fler starka varumärken samt kanalbreddning för såväl den nordiska marknaden som för export.
- En klinisk studie för behandling av fotsvamp, Tinea Pedis Interdigitalis, med bolagets egenutvecklade fotkräm har genomförts vid tre kliniker i Sverige. Studien visade positivt resultat och inväntar publicering.
- MedicaNatumin förvärvade hudvårdsvarumärket DERMYN<sup>®</sup> som innehåller vår patenterade teknologi Tricutan Complex<sup>®</sup> för svenska marknaden från New Nordic Healthbrands AB (publ). DERMYN<sup>®</sup> relanserades på den strategiskt viktiga kinesiska marknaden samt även på svenska marknaden.
- Distributionsavtalet med Orkla Care AB gällande en fotkräm, som marknadsförs som Salvequick Foot Rescue, utökades och inkluderar nu utöver Europa även försäljningsrättigheterna för Norden, Baltikum och Storbritannien.
- En större satsning på influencer-samarbeten för varumärket Jabushe inleddes i och med samarbetet med svenska programledaren och reportern Jessica Almenäs.
- Svagare försäljning än väntat av varumärket Jabushe på den kinesiska marknaden. Fortsatt fokus på initiativ som stärker vår närvaro ytterligare på den största digitala försäljningsplattformen i Kina.
- En planerad satsning på att utöka personalstyrkan inom sälj- och marknad med ett flertal personer genomfördes.

### Väsentliga händelser efter periodens utgång

- Tillträde och slutförande av transaktionen gällande förvärvet av Vitalkost AS och dess dotterbolag Corpus Medicus AS den 2 januari 2020.

## Kommentar från VD

2019 kan ses som ett händelserikt mellanår med stark utveckling av verksamheten vilket möjliggör fortsatt fokus på tillväxt och lönsamhet under 2020.

Den svaga inledningen av 2019 höll i sig under hela året. Omsättningen för andra halvåret landade på 75,2 MSEK jämfört med 73,5 MSEK för första halvåret. EBITDA för halvåret uppgick till 6,1 MSEK och motsvarar 8,1 % och EBIT 1,1 MSEK, vilket är i paritet med första halvåret.

Omsättningsminskningen för helåret beror på att utvecklingen av exportaffären inte fick det genomslag som förväntats under året. Sammantaget med en omsättningsökning på 9,2 % på den svenska marknaden redovisas en total omsättning på 148,6 MSEK (181,1 MSEK).

Internt har året präglats av hög aktivitetsnivå i syfte att bädda för tillväxt. Vi har stärkt upp försäljnings- och marknadsorganisationen samt investerat i kliniska studier. Det positiva resultatet från den kliniska studien för vår medicintekniska produkt – en fotkräm – är betydande för framtiden. Vi har också arbetat fokuserat under 2019 för att genomföra förvärv där vi kan se tydliga synergier och är mycket nöjda över att integrera Vitalkost AS i koncernen. Sammantaget är dessa satsningar en strategiskt viktig plattform för MedicaNatumin's fortsatta expansion.

### Försäljning och marknad – Sverige och Norge

Försäljningen på den svenska marknaden fortsatte att utvecklas positivt i flera av våra kanaler. Vi har arbetat intensivt med att bredda vår distribution och har nått en stark utveckling hos apotek, både on-line och i fysisk butik för ett antal av våra produkter. Kosttillskotten L-Argiplex, Jabushe Collagen, Ester-C och Nypoizin finns med i den portfölj av produkter som under året fått nya apotekslistningar.

Våra satsningar på tablettöverdraget Medcoat som ingår i läkemedelsförmånerna har inte nått den försäljning vi förväntade oss. Vi har utvärderat de informationskampanjer som vi har haft mot sjukvården under året, liksom försäljningen via apoteksledet och gjort de justeringar som vi bedömer krävs för att se en vändning under 2020.

Omsättningen i vårt norska bolag hade en svag tillväxt jämfört med föregående år. Fokus är fortsättningsvis främst på kosttillskotten Kyolic, Ester-C och RuisOmega3.

Generellt ser vi ökad konkurrens inom de segment där vi är aktiva vilket ställer krav på träffsäkerhet i kommunikationen för att nå slutkonsumenten – en insikt som vägts in i satsningarna på försäljnings- och marknadsföringskompetenser.

### Försäljning och marknad – export

Den svaga utvecklingen av Jabushe på den kinesiska marknaden är den huvudsakliga orsaken till den nedgång vi såg 2019 för exportsegmentet. Vi arbetade prioriterat för att försöka nå de volymer vi såg under 2018, men flera hinder längs vägen – däribland juridiska – bidrog till att arbetet tog längre tid än vi hoppats.

Framåt ser vi stor potential för våra svenskutvecklade och svensktillverkade produkter i Kina och kommer fortsätta vår långsiktiga satsning med ökad närvaro. I tillägg till fortsatta satsningar på Jabushe-sortimentet så planeras även kanalbreddning för facelift-produkterna i Dermyn-serien med lansering av nya produkter under 2020. Vi har i början av 2020 också lanserat en MedicaNatumin flagship-butik på Tmall, en av de största e-handelsplattformarna inom Alibaba-nätverket, innehållande ett urval av våra produkter med fokus på kosttillskott.

Leveranser av fotkrämen som lanserats av Orkla Care AB går enligt plan och vi bedömer att vi kommer se en fortsatt exporttillväxt för fotkrämen kommande år med den positiva studien som stöd. Våra första leveranser till MENA-området startar i början av 2020 och vi kommer att se fler produkter och länder som följer i den lanseringsplan som är satt för området. Vi expanderar på flera marknader med varumärket Ecomer – ett kosttillskott som innehåller

Alkylglyceroler som stärker immunförsvaret – samt ser även ökad efterfrågan på hårtillväxtprodukten A100HF liksom kosmetikvarumärket Jabushe.

### **Kvalitet och produktutveckling**

Vi håller mycket hög kvalitet i vår produktionsanläggning; kvalitetsarbete med fortsatt få avvikelser vid audits. Arbetet med egen produktutveckling har, liksom tidigare, varit fokuserat på de möjligheter som våra patentplattformar medför i kombination med den marknadspotential som lanseringar av nya Jabushe-produkter samt kosttillskott ger. Vi har också slutfört flera produktutvecklingsprojekt i samarbete med våra kunder och har även nya projekt på gång för 2020.

### **Vi ser fram emot 2020**

Vi har en stabil plan för export och nordisk varumärkesförsäljning som kommer generera fortsatt organisk tillväxt. För koncernen innebär förvärvet av Vitalkost stora möjligheter på främst den nordiska marknaden där bolaget nu når en position som ett av de ledande företagen i Norge inom branschen. Förvärvet skapar värdefulla synergieffekter på både svenska och norska marknaden men även på export, såsom tillgång till ett bredare produktsortiment med fler starka varumärken samt möjligheter till kanalbreddning. Vi är väl förberedda för att genomföra de aktiviteter som genererar positiva synergier för koncernen i helhet.

När det gäller utbrottet av Coronaviruset så följer vi utvecklingen noga. Vår bedömning i detta skede är att det finns en risk att det kommer ha en negativ inverkan på första kvartalets resultat. Vi bedömer att kunna kompensera för detta under resten av året.

Vi har inlett det sista året i vår treårsstrategi – 2018-2020 – och kommer under året revidera och fastställa nya finansiella mål för koncernen. Det som kändes som en djäv ekonomisk målsättning inför treårsperioden – att nå 200 MSEK i omsättning under 2020 – är genom förvärvet av Vitalkost nu möjligt.

Med en fantastiskt kompetent organisation, efterfrågade varumärken och produkter står vi redo och rustade att ta nästa steg i MedicaNatumin utveckling.

Jönköping 2020-02-26

### **För ytterligare information kontakta**

Ulrika Albers, VD

[Ulrika.albers@medicanatumin.se](mailto:Ulrika.albers@medicanatumin.se)

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 2020 kl. 08.30.

### **Om MedicaNatumin**

*MedicaNatumin utvecklar, tillverkar och marknadsför hälso- och skönhetsprodukter baserade på innovativa ingredienser och gedigen forskning. Bolagets patenterade plattformar är utvecklade av den egna forskningsgruppen i samarbete med Karolinska och Sahlgrenska instituten. MedicaNatumin ledande varumärken inom kategorierna kosttillskott, medicintekniska produkter samt dermatologiska och kosmetiska produkter säljs till stor del på den nordiska marknaden men även till konsumenter runt om i världen. Vi har även distributionsrättigheterna för ett flertal populära ekologiska livsmedel och hudvårdsprodukter på den norska marknaden. Huvudkontor och produktion finns i Jönköping respektive Habo och dotterbolag i Tønsberg samt Moss.*

*MedicaNatumin AB (publ) är listat på Nordic Growth Market (NGM) Nordic SME.*