

# Delårsrapport Q2 2021

1 april-30 juni 2021

MedicaNatumin AB (publ)

## April-juni 2021

- Periodens nettoomsättning uppgick till 49,0 MSEK (54,2)
- EBITDA uppgick till -1,1 MSEK (0,8)
- Periodens resultat efter skatt uppgick till -14,3 MSEK (-2,6)
- Resultatet per aktie uppgick till -0,0380 (-0,0068)
- Kassaflöde från den löpande verksamheten uppgick till -9,5 MSEK (0,2)

## Januari-juni 2021

- Periodens nettoomsättning uppgick till 108,3 MSEK (116,3)
- EBITDA uppgick till 0,3 MSEK (3,3)
- Periodens resultat efter skatt uppgick till -16,6 MSEK (-3,8)
- Resultatet per aktie uppgick till -0,0442 (-0,0100)
- Kassaflöde från den löpande verksamheten uppgick till -1,0 MSEK (3,0)

## Väsentliga händelser under perioden januari-juni 2021

- MedicaNatumin AB (publ) gör en nedskrivning av goodwill på 9,1 MSEK. Goodwillen härstammar från förvärvet av Natumin Pharma under 2016. Nedskrivningen påverkar ej kassaflödet, däremot påverkas rörelseresultatet för andra kvartalet 2021 negativt med 9,1 MSEK. Goodwillposten uppgår efter nedskrivningen till 0.
- Bolaget meddelar att Andreas Skiöld tar över som interim CFO från och med 1 september 2021.
- 1 januari 2021 tillträder Peter Hencz som VD för MedicaNatumin AB (publ).

## Väsentliga händelser efter periodens utgång

- Som en del i att säkra upp likviditeten kortsiktigt har bolaget efter periodens slut utökat befintlig checkkredit med ytterligare 8 500 TNOK fram till 2021-12-31.

## Kommentarer från VD

Under det senaste kvartalet har den pågående Covid-19-pandemin haft en fortsatt stark prägel på verksamheten. Omsättningsminskningen uppgick under kvartalet till 9,7 procent och landar på 49,0 MSEK (54,2 MSEK). EBITDA uppgick till -1,1 MSEK (0,8 MSEK). Vi ser en något försämrad bruttomarginal under kvartalet i jämförelse med föregående år, vilket till största del beror på fördelningen mellan våra produktsegment där produkter med lägre marginaler har utgjort en större andel av försäljningen. Sammantaget för halvåret så ser vi en omsättningsminskning med 6,9 procent.

De snabbföränderliga marknadsvillkor som pandemin har medfört – för oss, våra partners, våra kunder och världen i stort – har tydliggjort koncernens styrkor och möjligheter, men även våra utmaningar. Det senaste året har lärt oss

mycket vilket resulterat i påbörjandet av ett större förändringsarbete inom MedicaNatumin. Målet med arbetet är att möta marknaden med en stabilare basaffär som grund för vår tillväxt. Med ett tydligt fokus på både kort- och långsiktiga projekt och aktiviteter som syftar till att nå ökade försäljningsvolymerna. Detta ska framförallt ske genom produktlanseringar, produktutveckling, introduktion på nya marknader, nya samarbeten samt ytterligare förvärv.

### **Försäljning och marknad Norden**

Försäljningen av våra egna varumärken på den svenska marknaden backar något jämfört med samma period föregående år. Under kvartalet har utvecklingen av försäljning via e-handel och apotek varit fortsatt stark. Jämfört med första kvartalet börjar vi se ökad aktivitet i fysiska butiker vilket ger oss lite fart i återhämtningen.

Jabushe Peeling Mask, som ingår i vår hudvårdsserie Jabushe, har belönats med en Beauty Award av Aftonbladets skönhetsredaktörer. Vi ser det som ett kvitto på att vi har en egentillverkad hudvårdsprodukt som lever upp till kategorins högt ställda krav. Hela Jabushe-serien genomgår ett ansiktslyft och vi lanserar den uppdaterade serien under hösten.

Vår norska verksamhet Vitalkost har haft en fortsatt stark försäljning inom sina produktsegment. Apoteken har haft positiv utveckling även på den norska marknaden. Här ser vi potential för ytterligare tillväxt, bland annat tack vare nya listningar för kosttillskotten Femarelle och aminoJern.

Vitalkosts satsning på de ekologiska dryckerna i produktserien Kolonihagen Soda som säljs via dagligvaruhandeln har varit en stor framgång under första halvåret. Produkterna lanseras hos fler butikskedjor och i fler smaker under hösten. Under hösten lanseras också bolagets viktigaste produktserie inom kosttillskott – Shift – på den kinesiska marknaden.

### **Export & kontraktstillverkning**

Exportaffären har varit fortsatt väldigt utmanande med undantag för försäljning av det immunstärkande kosttillskottet Ester-C. Dock med vissa pandemirelaterade störningar i leveranskedjan med leveransförseningar som följd.

Hudvårdsserien Jabushe har lanserats på Amazon i Tyskland med förväntan om att försäljningen ska ta fart under hösten. Tyvärr har registreringsprocessen av Jabushe i Mellanöstern dragit ut på tiden. Vår förhoppning är dock att kunna ta emot första ordern under tredje kvartalet. Arbetet med att hitta nya partners i Asien för främst kosttillskottet Ecomer har löpt på enligt plan. Vi har stora förhoppningar om att teckna distributörsavtal för nya marknader under hösten.

Kontraktstillverkning av ett antal nya produkter har levererats enligt plan. Vi räknar med ytterligare beställningar under kvartal tre och fyra. Bearbetning av nya potentiella kunder för kontraktstillverkning pågår löpande.

### **Produktion**

Koncernens produktionsanläggning i Habo har under det andra kvartalet haft en något lägre beläggning än planerat. De logistiska utmaningarna i form av dyrare och försenade leveranser av råvaror och produktkomponenter har fortsatt gjort sig gällande. Detta har resulterat i stora utmaningar i produktionsplaneringen med krav på snävare ledtider som följd.

Vår tablettillverkning och blisterpackning, där produktion av Ester-C och Ecomer varit tongivande, har fortsatt legat på en stabil nivå. Blandning och packning av kosmetiska och medicintekniska produkter har haft en högre beläggning än första kvartalet framförallt tack vare de uppdaterade Jabushe-produkterna.

Det pågår ett löpande förbättringsarbete med målsättningen att ytterligare öka kvalitet och effektivitet i vår produktionsanläggning. Genom att ha investerat i och tagit en ny blister-maskin i bruk under perioden kommer vi att öka effektiviteten och driftsäkerheten i blisterlinjen framöver.

### **Vi ser framåt**

Trots de utmaningar vi har haft och de vi behöver ta oss anär den övergripande ambitionen tydlig – att skapa de bästa förutsättningarna för tillväxt och långsiktigt värdeskapande för våra aktieägare och medarbetare. Min ambition är att även framledes förmedla transparens och tydlighet kring MedicaNatumin's utveckling.

Vi fortsätter det utvecklingsarbete som påbörjats för att komma till rätta med våra stora utmaningar; en för låg försäljning på några av våra traditionellt starka produkter, för låg beläggning i vår produktion samt för låga exportvolymerna. Vi har redan genomfört flera åtgärder internt för att dra ner vår kostnadsmassa. Därutöver fokuserar vi på att utveckla sättet att driva vår försäljning och bredda våra kanaler med fokus på digitalisering. Vi arbetar också strategiskt med produktutveckling.

Här ser vi stor potential inom befintliga och nya segment som ett sätt att bibehålla våra konsumenter men också attrahera nya. Vi behöver öka andelen kontraktstillverkning i vår produktion för att nå stabil, lönsam beläggning. Det gör vi främst genom avtal med svenska företag i vår bransch som vill ta hem hela eller delar av sin produktion till Sverige. Här konkurrerar vi med en trygg och högkvalitativ produktionslösning.

Ambitionen för vår exportverksamhet är att utveckla våra befintliga relationer, men framförallt att identifiera nya, långsiktiga samarbeten på strategiskt valda marknader.

Vaccinationsprogrammet mot coronaviruset tycks så här långt ha en tydligt bromsande inverkan på smittspridningen. Vi ser fram emot att inom kort kunna lämna en reaktiv fas med korta strategiska insatser och i stället återgå till ett mer proaktivt och långsiktigt arbete.

Vi ser fram emot en spännande och utmanande höst då vi ska fastslå en långsiktig strategisk riktning och genomföra förändringar som säkerställer att MedicaNatumin utvecklas till en stabil och hållbar koncern i en bransch med stor potential.

Jönköping 2021-08-24

#### **För ytterligare information kontakta**

Peter Hencz, VD  
[peter.hencz@medicanatumin.se](mailto:peter.hencz@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 24 augusti 2021 kl. 8.30.

#### **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's 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.*

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