

NOVUS GROUP INTERNATIONAL AB: KVARTALSREDOGÖRELSE KVARTAL 1

Juli till september 2019 jämfört med samma period 2018

- Nettoomsättningen för perioden uppgick till kSEK 6 995 (10 249)
- Resultat före skatt för perioden uppgick till kSEK -3 394 (105)
- Medelantalet anställda för perioden uppgick till 32 anställda (30)
- Lokalytan för perioden uppgår till 540 kvm (350)

Årets första kvartal har alltid varit svårbedömt då det omfattar sommarmånader med en lägre efterfrågan och semesteruttag. En trend vi ser är att uttaget av semester, både hos oss och hos våra kunder, sträcks ut allt längre i tid vilket påverkar köpbeteenden och försäljningsinsatser negativt ända fram till slutet av augusti, med undantag för de år då valet har en viss påverkan på vår försäljning. Under hela Novus' historia har det första kvartalet oftast inneburit ett antal utmaningar och med de investeringar och nyrekryteringar vi gjort under förra årets Q2 och Q3 ser vi en starkare lönsamhetsförsämring än vanligt. En annan förklaring är att vi säkerställt att Novus har en god kassa för att kunna hantera organisk tillväxt och möta marknadens efterfrågan. Det beror även på den ökade ekonomiska exponering som detta innebär, från kvartal till kvartal.

Under de kommande kvartalen ligger fokus på försäljning samt kompletterande produkter för att bredda vår produktportfölj.

Torbjörn Sjöström, VD



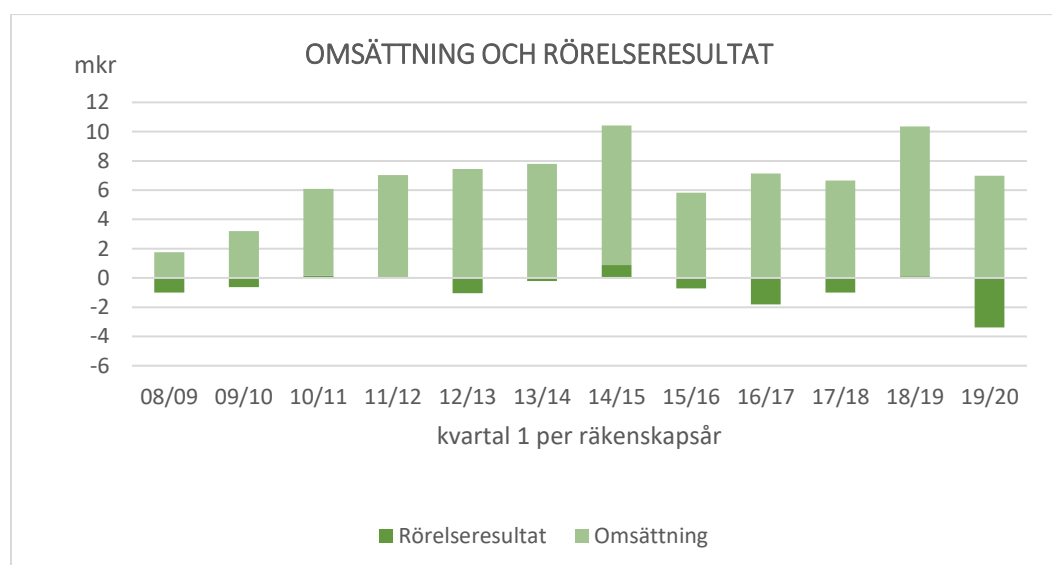
Sammanfattning

Omsättningen för kvartal 1, juni – augusti 2019 uppgick till kSEK 6 995 (10 249).

Resultat före skatt uppgick till kSEK -3 394 (105).

Likviditeten är god och uppgick vid periodens slut till kSEK 5 112 (10 617).

Årets första kvartal har för Novus´ del inneburit ett antal utmaningar. Bolagets omsättningsförsämring var mindre än en vi satte vid budgeten bakom vårens strategiska satsningar. Vi har dock noterat en ökande tröghet i marknaden vad gäller inköpsbeslut, vilket påverkar ett redan utsatt kvartal. Resultat och lönsamhet är sämre än föregående år. Detta beror till en del på den ovanligt starka jämförelseperioden föregående år, men också till en del på de ökade kostnader vårens rekryteringar medförde.



Under de kommande kvartalen kommer vårt fokus att ligga på ökad försäljning. Lönsamhet kommer att prioriteras framför fortsatt tillväxt. Nu är fokus att växa in i den nya kostymen. Precis som skedde vid halvårsrapporten 2011, då tillväxten från Novus beskrevs som växtvärk. Det är samma situation idag 8 år senare. För ett tjänstebolag som Novus är anställda och löner helt centralt för en god leverans. Så skall det också vara. Men det kan lätt leda till lite växtvärk.

SCB/Evry skandalen visar hur viktigt det är att inte snåla på kunskap. Dumsnålheten blir dyrköpt. Ett tydligt exempel på det Novus hela tiden förordat. Kunskap är värdefull och man kan inte förvänta sig att få tillförlitlig kunskap för orimligt lågt pris. Exempel på exempel visar detta. Men SCB/Evry var nog det absolut tydligaste då de påverkade hela Sveriges ekonomi, BNP och kronkursen.

Det finns ingen anledning att vi inte skulle generera bättre resultat under de kommande kvartalen. Vi ser en stor potential i vårt nya tjänsteutbud inom kunskaps- och insiktstjänster.

Väsentliga händelser under perioden juli – september 2019

- ALS Invest AB har köpt fler aktier i bolaget och har därmed ökat sitt ägande från 60,55% till 61,44%.
- Novus har under perioden erbjudit en rad olika seminarier där kunder, såväl gamla som nya, har möjlighet att ta del av nya insikter.

Väsentliga händelser efter periodens slut

På bolagsstämman omvaldes styrelsen och består som förut av Bertil Jacobson (ordförande), Torbjörn Sjöström, Kristin Sjöström, Micael Dahlén, Suzan Engel och Murat Yigit.

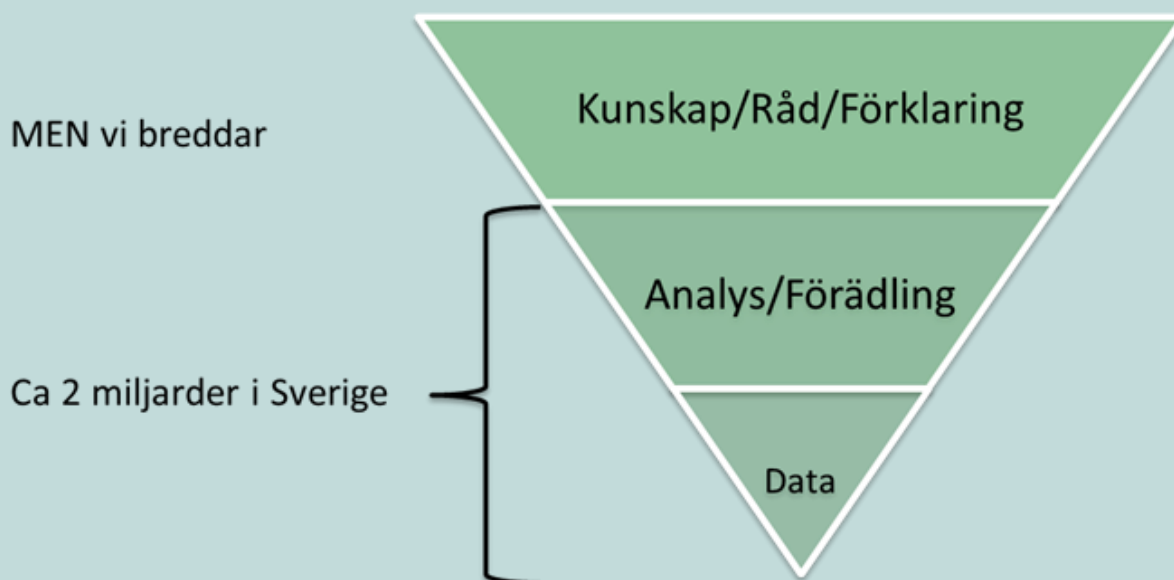
Bolagsstämman beslutade om en utdelning på 0,1 kr per aktie baserat på styrelsens förslag om ett avsteg från utdelningspolicyn på grund av bolagets starka kassa.



Framtidsutsikter

Novus är ett kunskapsföretag med hög trovärdighet och erfaren analys- och konsultkompetens. De mest framgångsrika kunder Novus har är de som förstår att de behöver kunskap för att utveckla den egna verksamheten. Där de använder undersökningarna som en aktiv del för att kunna navigera i nutiden och förbättra förutsättningarna för framtiden. De är proaktiva och leder utvecklingen inom sina områden. De är ledande på respektive marknad eller har som mål att bli ledande. Novus arbetar aktivt med att få fler kunder att förstå hur man aktivt kan använda den kunskap som Novus levererar för att förstärka verksamheterna/affärerna.

Novus kommer fortsätta växa genom att få in nya kunder samt utveckla ytterligare värde för våra befintliga kunder. Detta arbete pågår idag genom att vi levererar undersökningar som ger ökad affärsnytta till våra kunder. Färre undersökningar görs på rutin, fler görs för att skapa operativ nytta för våra kunder. En utveckling Novus hade startat för många år sedan men nu fortsätter målmedvetet. Allt fler kunder inser idag den unika operativa nyttan Novus tillhandahåller. Novus' erbjudande och kommunikation utvecklas konstant i denna riktning. utvecklingen.



Branschen idag i Sverige omfattar ungefär 2 miljarder kronor. Novus' strategi är att med fokus på den kunskapslevererans undersökningar ger flytta oss uppåt i kedjan och erbjuda kunskap, råd och förståelse till våra kunder. Det är där utvecklingen finns för Novus' marknad och vi är mycket bra positionerade för att klara av detta. Utöver det ser vi ett ökat intresse även från internationella kunder som behöver Novus' expertis för att kunna genomföra internationella undersökningar med samma trovärdighet som i Sverige. Att tydligare bli en kunskapsleverantör och bollplank till våra kunder innebär att vi inte bara ses som en kostnad utan en investering, en möjliggörare för ökade intäkter. Värdet i det vi gör blir tydligare och vi bygger upp långsiktiga relationer till våra kunder. Vi konkurrerar då med trovärdighet, branschkunskap, kompetens och affärsvärde. Parametrar som inte alls är priskänsliga på samma sätt som enbart datainsamling.

Bolagets verksamhet

Det som förenar alla Novus' kunder är att de vill ha reda på en eller alla tre av följande frågor:

- **Vad** tycker man i en fråga?
- **Varför** tycker man som man gör?
- **Hur** kan jag få nya kunder/ fler medlemmar/bättre affärer utifrån denna kunskap?

Den mest centrala i dessa är **HUR**, det är den som har ett riktigt affärsvärde, och egentligen den alla vill ha svar på.

Vad man tycker är ett konstaterande av en nivå, men värdet är ganska begränsat om man stannar där. Det är egentligen bara första steget som leder till nästa fråga: **Varför**. Varför tycker man som man gör? Förstår man det så kan man börja agera. Slutligen kombinerar vi kunskapen kring **vad** och **varför** tillsammans med vår erfarenhet, för att kunna ge våra kunder de insikter som behövs för att förstå **hur** de behöver agera för att kunna nå sina mål.

Novus beskriver **vad** man tycker, förklarar **varför** och ger ledtrådar kring **hur** man kan agera för att agera proaktivt och utveckla sin verksamhet.

En undersökning är en metod och en process för att få kunskap och består av två delar:

- Datainsamling
- Analys

Att bara få svar på en fördefinierad fråga är bara en del, även om det är lätt att tro att detta är en undersökning. Big data har också felaktigt utmålats som ett hot mot undersökningar. Det är snarare tvärt om; ytterligare en datakälla som vi som undersökningsföretag kan basera vår analys på. När beslut måste fattas allt snabbare är det ännu viktigare att ta till sig många informationskällor, inte bara tex Big Data. Fler datakällor är snarare en fördel, då behövs inte allt undersökas och man kan vara mer säker i analysen. Novus kan därmed bidra ännu mer till en komplett bild.

Novus har inte bara spetskompetens inom undersökningarna, utan också en god branschkunskap inom alla de områden där undersökningar genomförs, allt från politik till konsumentvaror. Detta säkerställer att kunden får en relevant nulägesbild och en viktig hjälp för att utveckla sin verksamhet.

Novus Group International AB (publ) bedriver sin verksamhet i Stockholm och Malmö och är noterat på Spotlight Stockmarket sedan juni 2007.

BOLAGETS RESULTATRÄKNINGAR ¹⁾

(kSEK)	Juli – september 2019/2020	Juli – september 2018/2019	Helår 2018/2019
Nettoomsättning	6 995	10 249	56 136
Övriga externa kostnader	-3 331	-4 485	-25 745
Personalkostnader	-6 505	-5 176	-26 801
Av- och nedskrivningar	-547	-483	-1 984
Rörelseresultat	-3 388	105	1 606
Finansnetto	-6	0	-1
Resultat före skatt	-3 394	105	1 605
Skatt	0	-23	-388
Resultat efter skatt	-3 394	82	1 217
Resultat per aktie, SEK	-0,33	0,01	0,12
Medelantalet aktier, st	10 372 250	10 372 250	10 372 250

1) För redovisade rapportperioder överensstämmer resultatet efter skatt med totalresultatet varför någon separat rapport över totalresultatet ej presenteras.



BOLAGETS BALANSRÄKNINGAR

	30 september 2019	30 september 2018	30 juni 2019
TILLGÅNGAR (kSEK)			
Immateriella anläggningstillgångar	5 057	5 097	5 241
Materiella anläggningstillgångar	275	0	287
Summa anläggningstillgångar	5 332	5 097	5 528
Varulager m.m	18	0	18
Kundfordringar och andra fordringar	9 242	14 506	13 216
Kassa och bank	5 112	10 617	9 315
Summa omsättningstillgångar	14 372	25 123	22 549
SUMMA TILLGÅNGAR	19 704	30 220	28 077
EGET KAPITAL OCH SKULDER (kSEK)			
Eget kapital	9 233	13 555	12 615
Långfristiga skulder, räntebärande	0	0	0
Leverantörsskulder och andra skulder	10 471	16 665	15 462
Summa skulder	10 471	16 665	15 462
SUMMA EGET KAPITAL OCH SKULDER	19 704	30 220	28 077

Nästa rapporttillfälle

Halvårsrapport avges den 2020-02-20

Denna rapport per 2019-11-22 har inte varit föremål för granskning av bolagets revisorer.

Stockholm den 22 november 2019

Torbjörn Sjöström
VD