

Bokslutskommuniké 2020

1 januari-31 december 2020

MedicaNatumin AB (publ)

Oktober-december 2020

- Periodens nettoomsättning uppgick till 49,1 MSEK (36,5)
- EBITDA uppgick till -1,8 MSEK (-1,1)
- Periodens resultat efter skatt uppgick till -3,3 MSEK (-4,6)
- Resultatet per aktie uppgick till -0,0088 (-0,0123)
- Kassaflöde från den löpande verksamheten uppgick till 4,6 MSEK (7,5)

Januari-december 2020

- Periodens nettoomsättning uppgick till 211,3 MSEK (148,7)
- EBITDA uppgick till 5,7 MSEK (11,9)
- Periodens resultat efter skatt uppgick till -7,0 MSEK (0,5)
- Resultatet per aktie uppgick till -0,0187 (0,0014)
- Kassaflöde från den löpande verksamheten uppgick till 13,2 MSEK (2,6)

Väsentliga händelser under perioden oktober-december 2020

- De negativa effekterna av covid-19-pandemin har varit betydande för koncernen. B2B och exportverksamheten har påverkats kraftigt av nedstängningar världen över. Begränsningar och störningar i leverantörsledet har inneburit att vi inte haft möjlighet att leverera ut vissa produkter enligt kunders önskade leveransdatum. Samtidigt har den svenska marknaden visat vikande försäljning kopplat till covid-19. En fortsatt god efterfrågan av det ekologiska matvarusortimentet för den norska marknaden samt immunhögjande produkter har varit de positiva effekterna under perioden.
- Vitalkost AS har förvärvat försäljningsrättigheterna till en produktportfölj från norska Arcon Norway AS där bland annat kosttillskottserien Femarelle ingår.
- Ett treårigt distributionsavtal för hudvårdsserien Jabushe har tecknats med en egenvårdsaktör som är verksam i mellanöstern.
- Det nordiska läkemedelsbolaget Avia Pharma AB har valt att teckna ett samarbetsavtal med koncernens dotterbolag Natumin Pharma AB. Avtalet gäller inledningsvis tillverkning, fyllning och packning av tandkrämen Dentosal.
- En av de större apoteksaktörerna i Sverige har valt att lägga tillverkningen av ett antal dermatologiska produkter hos koncernens produktionsenhet i Habo.
- Vitalkost AS, utvidgar samarbetet med en norsk dagligvarukedja gällande distribution av produkter inom ekologisk mat och dryck.

Väsentliga händelser efter periodens utgång

- Peter Hencz tillträder som VD för MedicaNatumin AB (publ).

Kommentarer från VD

När vi summerar 2020 så är det ett år starkt präglad av den globala pandemin covid-19. Det finansiella treårsmålet att uppnå en omsättning på 200 MSEK i slutet av 2020 överträffades och landade på 211,3 MSEK för helåret (148,7), en tillväxt med närmare 65% under denna treårsperiod. För helåret 2020 var tillväxten 42,1% och främst relaterad till förvärvet av Vitalkost.

Den offensiva plan som vi gick in med i 2020 lyckades vi inte genomföra på grund av den betydande och främst negativa påverkan som covid-19 pandemin utgjorde för koncernen i sin helhet. Detta resulterade i ett EBIT på -7,1 MSEK (2,0). Det fjärde kvartalet präglades även för MedicaNatumin av den andra vågen av covid-19 pandemin och var ett svagt kvartal med en omsättning på 49,1 MSEK (36,5) och EBIT -5,0 MSEK (-3,6).

Arbetet med att anpassa kostnaderna utifrån nuvarande omsättning jämfört med den för året planerade betydligt högre omsättningen har varit intensiv. Lång omställningstid för att anpassa fasta kostnader, förändrad produktmix, ökade inköpspriser har varit bidragande till det negativa resultatet. Vårt fokus har varit att långsiktigt driva produktion, försäljning och marknad med bibehållen personalstyrka under pandemin, men ovanstående faktorer har inneburit korttidsarbete med 20-60% reduktion i arbets- tid för produktionspersonalen och på tjänstemannasidan under sista kvartalet.

Den strategiska inriktningen för året har varit att kostnadsbesparingar inte fått påverka den planerade tillväxtresan som kommer att intensifieras under kommande 3–5 års period.

Rekordår för norska Vitalkost

Vitalkost AS fortsatte starkt även i det fjärde kvartalet och bidrog med 104,8 MSEK (73,9) till nettoomsättning och med 10,9 MSEK till koncernens EBITDA för helåret. Under året fusionerades Medica Clinical Nord Norge AS in i Vitalkost och det genomfördes även viktiga strategiska avtal. Dels det nya samarbetet med en norsk dagligvarukedja som innebär en fortsatt ökning i dagligvarusegmentet och dels genom förvärvet av försäljningsrättigheterna till en produktportfölj kosttillskott från Arcon. För Vitalkost innebär affärerna möjligheter till att fortsätta den starka tillväxten på den norska marknaden där bolaget idag har en position som ett av de ledande bolagen inom egenvårdsbranschen. Genom förvärvet av försäljningsrättigheterna av Arcons produktportfölj får Vitalkost tillgång till ett bredare produktsortiment och möjligheten att nå en köpstark målgrupp som består av närmare en miljon kvinnor, främst genom det ledande varumärket Femarelle. Hela produktportföljen bedöms omsätta ca 15-17 MNOK under 2021 och en fortsatt investering i marknadsföring och fokus på kanalbreddning kommer att initieras för att generera omsättningstillväxt kommande år.

Omsättningstappet mot föregående år på den svenska marknaden uppgår till 32% för helåret jämfört med 2019 och orsakerna är direkt kopplade till covid-19 pandemin. Minskad försäljning på grund av förseningar i leverantörsledet av råvaror till efterfrågade immunförsvarsprodukter, minskad efterfrågan på våra kosmetikserier samt försäljning till hälsobutiker med fokus på internationell turism, står för den största delen av tappet. Fokus har varit på att fortsätta med utveckling och lansering av nya produkter inom prioriterade områden såsom immunförsvar, kanalbreddning och förbereda för ett starkt 2021.

Exportaffären fortsatte att påverkas negativt av covid-19 pandemin under hela året. Förskjutningar framåt i tiden av lanseringar och satsningar förändrade våra förutsättningar och planer för expansion. Omställningen i arbetssätt med stärkt fokus på B2B verksamheten som gjordes under våren resulterade i att flertalet långsiktiga avtal tecknades under kvartal tre och fyra.

Hög standard i produktutveckling, kvalitet och produktion

Den höga kvalitén i vår innovation och produktutveckling har bekräftats med det positiva studieresultatet för bolagets fotkräm, ett nytt patent för Jabushe samt produktutvecklingsavtal och produktionsavtal för unika produkter utvecklade i Habo. Vi har inga större avvikelser vid genomförda tredjepartsrevisioner och har även nu en halalcertifiering för kosttillskottet Ecomer.

Vi har drabbats av förseningar i leverantörsledet för vissa råvaror och även förseningar i transporter som inneburit att våra leveranser till kund i sin tur skjutits på framtiden. Vår bedömning är att detta inte kommer att påverka oss i samma grad under 2021.

Framåtblickande

Som nytilträd VD kommer jag under min första tid, tillsammans med styrelse och ledningsgrupp, slutföra det strategiarbete som påbörjats för nästkommande treårs period. Vi kommer i den här processen både se över våra mål, befintliga affär, organisation och struktur samt ringa in de fokusområden vi ser störst potential i både på kort och lång sikt. Den bas som bolaget byggt de senaste åren tar vi med oss in i nästa strategiska period.

Då vi fortfarande befinner oss mitt i en pandemi och med en fortsatt osäker bild på den globala marknaden är vår ambition att fastställa treårsplanen under 2021 och som därefter ska kommuniceras och börja implementeras så snart vi ser ett stabilare läge.

Fokus just nu är att jobba med kortare strategiska perioder för att se till att leverera fortsatt tillväxt samt att förbättra vår lönsamhet.

Vi kommer under 2021 att fortsätta jobba vidare på det positiva momentum vi skapat i den norska affären för att stärka den ledande positionen vi innehar. Fortsätta att utveckla samarbetet med våra återförsäljare och öka vår kommunikation till vår konsument i Sverige för att maximera försäljning. Öka våra satsningar på utvalda exportmarknader. Optimera och effektivisera produktion och logistik. Satsa på innovativ produktutveckling och sortimentsbreddning. Fortsätta med vår förvävsstrategi där vi ser starka synergier för att stärka vår verksamhet. Detta sammantaget förväntas att generera en fortsatt tillväxt med en god lönsamhet för hela koncernen under verksamhetsåret 2021.

Tillväxt och lönsamhet kommer att stå högst upp på min agenda under perioden samt självklart att fortsätta skapa värde för våra aktieägare som jag vet har stora förväntningar på bolaget.

Jag känner mig trygg att genom min gedigna bakgrund inom tillväxtledarskap samt långa erfarenhet inom branschen, både i Sverige och internationellt, kunna bidra mycket till vår fortsatta resa och jag ser med glädje fram emot att tillsammans med alla fantastiska medarbetare fortsätta att utveckla MedicaNatumin mot nya höjder in i framtiden.

Jönköping 2021-02-25

För ytterligare information kontakta

Peter Hencz, VD

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 25 februari 2021 kl. 11.00.

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