

## Egenvårdsföretaget Wilh. Sonesson köper Renässans nässprayer.

- Renässans® är marknadsledande på svenska och norska apotek för saltlösningsprodukter. Första hjälpen vid förkylning, rekommenderas speciellt för barn och spädbarn
- Miwana AB är ett medicintekniskt företag i Gällivare med 14 anställda som utvecklar, producerar och marknadsför näs- och ögonprodukter under varumärkena Renässans® och Drop-it®
- Drop-it® är steril saltlösning för ögon och kontaktlinser
- Företaget beräknas 2006 omsätta ca 30 MSEK med ett rörelseresultat på ca 6 MSEK
- Köpeskillingen uppgår till 23.4 MSEK kontant och 800.000 B-aktier i Wilh. Sonesson. Vid tillträdet ingår en kassabehållning på ca 10 MSEK. Säljare är grundaren Lars Skoglund ( 54%) och Persson Invest ( 46% ). Tillträdesdag 2006-08-15
- Vinsten per aktie i Wilh. Sonesson ökar genom förvärvet med 0,11 kr på helårsbasis



### Renässans® - ett av de mest kända varumärkena på apoteket.

Renässans® är egenutvecklade produkter som effektiviserar näsans naturliga reningsfunktion.

En mängd studier i samarbete med ett omfattande nätverk av specialister visar att Renässans® är effektiv vid:

- förebyggande friskvård t.ex arbetsplatser med torr luft, vid sport och fritid. Svenska skidlandslaget använde Renässans® vid vinter-OS i Turin och lyckades undvika förkylningar
- förstaval vid förkylning och allergier, helt ofarligt att använda under längre tid utan biverkningar
- för barn och spädbarn vid näs- och öronbesvär

Renässans® innehåller en saltlösning som är fysiologisk, dvs den är "kroppsegen" och har samma salthalt och pH-värde, som finns naturligt i kroppen. För mer info: [www.miwana.se](http://www.miwana.se)

Renässans® säljs på apotek i Norden som näsdroppar, nässpray och näsdusch.

### Lennart Nylander, VD, Wilh. Sonesson, kommenterar förvärvet :

*"Renässans® är ett starkt och välkänt varumärke och förvärvet stärker vår ställning på apoteken i Sverige, Norge och Danmark. Att man kan förebygga förkylningar genom att använda Renässans® är väldokumenterat genom kliniska prövningar. Vi ser också stora möjligheter i de produktansökaner som är planerade. Företaget har en aktiv produktutveckling, en välutbildad, kompetent personal och man har etablerat mycket goda relationer med Apoteket och ledande öron-näsa-hals-läkare."*



Malmö 7 augusti 2006

Wilh. Sonesson AB (publ)

Vid frågor kontakta:

Lennart Nylander  
VD Wilh.Sonesson AB  
0705-59 50 99  
[lennart.nylander@wson.se](mailto:lennart.nylander@wson.se)

Lars Skoglund  
VD Miwana AB  
0705-78 65 66  
[Lars.Skoglund@miwana.se](mailto:Lars.Skoglund@miwana.se)