

Bokslutskommuniké 2019 för Zoomability Int AB

Oktober-december 2019 (2018)

- Nettoomsättningen för perioden uppgick till 177 tkr (1.048 tkr)
- Rörelseresultat (EBIT) för perioden -2.190 tkr (-1,214 tkr)
- Avskrivningar 500 tkr (350 tkr)
- Balansomslutning 12.486 tkr (12.811 tkr)
- Soliditeten uppgick till 65 % (26 %)
- Resultat per aktie -1,14 kr (-0,22 kr*)

Januari - december 2019 (2018)

- Nettoomsättningen för perioden var 4.246 tkr (6.118 tkr)
- Rörelseresultat för perioden -6.494 tkr (-2.373 tkr)
- Avskrivningar 2.000 tkr (426 tkr)
- Balansomslutning 12.486 kr (12.811 kr)
- Soliditeten uppgick till 65 % (26 %)
- Kassaflödet från den löpande verksamheten för perioden var -7.290 tkr (-4.245 tkr)
- Resultat per aktie -3,25 kr/aktie (-0,16 kr/aktie)*

* I jämförelse resultat per aktie ska omvärd split 100:1 Q2 2019 beaktas, samt nyemissioner

VD har ordet

Året har varit mycket betydelsefullt för Zoomabilitys utveckling. Det började med en nyemission 29 januari där vi tog in 5,4 MSEK för att trygga likviditeten och göra bolaget skuldfritt. På så vis kunde vi stärka vår balansräkning, vilket var ett steg mot den listning på börsen som skedde 5 augusti.

Syftet med listningen på Spotlight Stock Market, och den nyemission på 8 MSEK vi samtidigt genomförde, var för att synliggöra bolaget för både allmänhet och potentiella investerare, men också för att ta in kapital för att kunna ta tillvara på bolagets potential.

Den lägre omsättningen och större förlusten 2019 jämfört med 2018 kan främst förklaras av kostnader i samband med listningen, men också för att vi inte kunde producera och leverera Zoomar under Q4. Detta beroende på den tidigare eftersläpning som fanns i vår "supply chain" och att det oväntat också blev extra fördröjningar i sista produktionsledet i december.

Vi har dock stora förhoppningar på en stark tillväxt framöver. Detta då Zoom Uphill är en väl beprövad och mycket konkurrenskraftig produkt i segmentet för eldrivna fyrhjulingar anpassade för rullstolsburna personer – en marknad som växer starkt varje år – och där världsmarknader beräknas till många miljarder.

Vår viktigaste marknad är USA där vi under hösten inledde vi ett samarbete med MacCabe Outdoor Mobility i Ohio. Syfte är att de ska hjälpa till att bygga upp ett "ZOOM-USA" bestående av ett återförsäljarnätverk i hela landet. Vi kommer därför under 2020 börja adressera en betydligt större marknad i USA än tidigare. Vi kommer dock fortsätta bearbeta de välgörenhetsfonder vi tidigare varit så lyckosamma med, och sålt mer än 300 Zoomar till genom åren.

Vi har redan i år levererat 10 Zoomar till USA och räknar också med god utveckling på flera andra marknader, där speciellt Italien och Nederländerna kan nämnas. Vi har dock fortfarande mycket jobb att göra på många av de övriga europeiska marknaderna. Det gäller främst Tyskland och UK där vi ännu inte fått ordentligt fotfäste.

På vår hemmamarknad har vi under 2019 sålt som under 2018, men vi räknar med en klar ökning under 2020. Dels för att vi har Zoom Uphill registrerat som medicintekniskt hjälpmedel, vilket gör det lättare att få den bekostad av hjälpmedelscentralerna, men också via det intresse som finns från naturreservat och fjällanläggningar att öka tillgängligheten för personer med funktionsvariationer. Vårt samarbete med Active Life Foundation ger oss också större synlighet inom parasportrörelsen.

Det orosmoln vi kan se är utvecklingen av coronaviruset covid-19 i Kina. Vår viktigaste leverantör finns där och har efter det kinesiska nyåret ännu inte kommit igång med produktionen. Det kan i värsta fall leda till komponentbrist för oss under andra halvan av 2020.

Vi fick dock en hel del leveranser i slutet av 2019 till vårt lager så vi kommer kunna klara av att producera och leverera enligt plan till efter sommaren.

För att trygga den positiva utveckling på lång sikt, som vi räknar med under 2020 och därefter, kommer bolaget att sondera marknaden kring möjligheten att ta in ytterligare rörelsekapital.

Pehr-Johan Fager
VD, Zoomability Int AB

För mer information
pj@zoomability.com
0709-203961

Om Zoomability Int. AB (publ)

Zoomability har utvecklat och säljer en eldriven terränggående fyrhjuling, Zoom Uphill®, anpassad för personer med funktionsnedsättning i de nedre extremiteterna, men som också passar alla som vill ha en häftig körupplevelse. Den har rönt stor uppmärksamhet främst i USA, men även i Sverige och övriga Europa. Det är en hybrid mellan traditionella eldrivna rullstolar-PWC (såsom konkurrenterna Permobil, Otto Bock

och Pride) och fyrhjulingar-ATV. Zoom Uphill® har funktionaliteten och de ergonomiska kvalitéerna som en PWC och körkapacitet och stabiliteten som hos en ATV. Den är unik i sin design då den tack vare sin patenterade bottenplatta är både lätt och smidig såväl som stark och stabil och lämpar sig därför både för tuff terräng och urbana miljöer. Zoom Uphill® möjliggör ett friare liv för personer med begränsad rörelseförmåga. Det kan vara människor med olika typer av funktionshinder, lungkapacitet eller styrka i kroppen.