

Pressmeddelande, 15 februari 2018 08:30

Swedencare AB (publ) BOKSLUTSKOMMUNIKÉ 1 JANUARI – 31 DECEMBER 2017

Tredubblad försäljning i Asien under kvartalet samt en organisk tillväxt på 36% i koncernen under 2017

PERIODEN I SAMMANDRAG

FJÄRDE KVARTALET: 1 OKT – 31 DEC 2017

Siffror inom parentes avser utfall under motsvarande period föregående år.

- Nettoomsättningen uppgick till 22 638 TSEK (15 387 TSEK), en ökning på 47,1%
- Organiska tillväxten uppgick till 44%
- EBITDA uppgick till 6 794 TSEK (1 806 TSEK), motsvarande en EBITDA-marginal om 29,8% (11,6%)
- Rörelseresultat efter avskrivningar (EBIT) uppgick till 5 333 TSEK (829 TSEK), motsvarande en EBIT-marginal om 23,4% (5,3%)
- Resultatet efter skatt uppgick till 3 848 TSEK (615 TSEK)
- Resultat per aktie beräknat på 15 770 622 aktier 0,24 SEK (0,04 SEK)
- Per den 31 december 2017 uppgick likvida medel till 24 077 TSEK (20 541 TSEK)

HELÅRET 2017

Siffror inom parentes avser utfall under motsvarande period föregående år.

- Nettoomsättningen uppgick till 85 490 TSEK (53 720 TSEK), en ökning på 59,1%.
- Organiska tillväxten uppgick till 36%
- EBITDA uppgick till 23 527 TSEK (14 047 TSEK), motsvarande en EBITDA-marginal om 27,5% (25,9%)
- Rörelseresultat efter avskrivningar (EBIT) uppgick till 16 704 TSEK (11 724 TSEK), motsvarande en EBIT-marginal om 19,5% (21,6%)
- Resultatet efter skatt uppgick till 11 822 TSEK (9 778 TSEK)
- Resultat per aktie beräknat på 15 770 622 aktier 0,75 SEK (0,62 SEK)
- Kassaflödet från den löpande verksamheten uppgick till 12 516 TSEK (1 875 TSEK)
- Kurspåverkan uppgick till en förlust på 751 TSEK
- Styrelsen föreslår att ingen utdelning lämnas för räkenskapsår 2017
- Den finansiella målsättningen under 2017 var att uppnå en omsättning överstigande 80 MSEK med en EBITDA-marginal överstigande 30% (motsvarande 24 MSEK). Omsättningsmålet överträffades med 5,6 MSEK. EBITDA-marginalen landade på 27,5% (motsvarande 23,5 MSEK)

VÄSENTLIGA HÄNDELSER UNDER FJÄRDE KVARTALET

Swedencare och Musti Group har tillsammans lanserat en ny och unik produktlinje – Kattfoder innehållande ProDen PlaqueOff®.

Swedencare har bytt Certified Adviser från Remium Nordic AB till FNCA Sweden AB den 27 oktober 2017.

Swedencare har utsett en valberedning inför årsstämman den 24 april 2018.

Swedencare AB (publ) huvudaktieägare har utfärdat köpoptioner till nyckelpersoner i Swedencare.

VÄSENTLIGA HÄNDELSER EFTER FJÄRDE KVARTALET UTGÅNG

Swedencare AB (publ) tillämpar IFRS för koncernen samt RFR2 för moderbolaget från den 1 januari 2018.

VD HAR ORDET

I december samlade vi ledning och styrelse för ett strategi- och budgetmöte. Med ett positivt momentum i alla marknader, lanseringar av både Dental Bones och NutriScience-produkter på nya marknader samt flera fodersamarbeten ser nu hela organisationen fram emot 2018 med stor tillförsikt, något som avspeglades i vår budget för 2018.

När jag någon vecka senare önskade alla en välförtjänt julleddighet visste jag att året och kvartalet varit bra men avslutningen överraskade t.o.m. mig en aning. Vi ökade kvartalets omsättning med 47% till 22,8 MSEK och EBITDA med hela 276% till +6,8 MSEK. Under kvartalet var vi tillbaka på "normala" marknadsaktiviteter och då ser vi också en EBITDA-marginal nära vårt nuvarande mål om 30%.

Samtliga huvudmarknader fortsätter att växa både i omsättningsvolym och antal kunder. Framförallt imponerar de asiatiska marknadernas tillväxt med stora beställningar från Sydkorea och Kina samt en större beställning från Brasilien i kvartal fyra. UK ökade med 66% i kvartalet och är under 2017 tillsammans med Irland vår största marknad.

En mycket stor efterfrågan i USA medförde att vi, p.g.a. produktionsbegränsningar, tvingades skjuta på lanseringen av Dental Bones på övriga marknader med undantag för en mindre smyglansering i UK. Jag ser verkligen fram emot att vi under våren 2018 kommer ut med Dental Bones på ett antal nya marknader då jag är övertygad om att de kommer att leda till många fler och nya användare av vårt ProDen PlaqueOffsystem. Vidare lanserade vi i Q4 ett fodersamarbete (Nutrima Katt) med den största aktören i Norden, Musti Group, ett samarbete som utökas under 2018 till Nutrimas Hundlinje.

En tillbakablick på 2017 ger för handen att året blev som jag förväntade - stark tillväxt med bra marginal. Vi omsatte över 85 MSEK en ökning med 59% och 5 MSEK över målsättningen på 80 MSEK. Resultatet hängde med bra och vi visade en EBITDA om 23,5 MSEK, en ökning med 67%. EBITDA-marginalen stannade på 27,5%, något under vårt mål om 30% men förklaringarna med extraordinära marknads- och produktutvecklingsinsatser för våra Dental Bones respektive Dental Bites studier kommer att ge effekt framåt. En annan delförklaring till att marginalen inte fullt ut når målet är att vår Humansatsning belastat resultatet med drygt 1,5 MSEK. Vi har vidtagit åtgärder inom detta verksamhetsområde och förväntar oss ett klart bättre resultat här under 2018.

Fokus under 2018 är att fortsätta marknadsföringen av vår flaggskeppsprodukt ProDen PlaqueOff med lanseringar av både Dental Bones och fodersamarbeten på nya marknader. Samtidigt arbetar vi med att öppna nya marknader för NutriScience-produkter, både i egen regi och via våra duktiga återförsäljare – inte minst är intresset mycket stort i Kina för fler Swedencare-produkter. Några marknader som har stor potential att växa markant är Australien, där vi haft en del regulatoriska utmaningar under 2017 som nu är lösta, Brasilien, som numera är nummer två i världen avseende konsumtion av hundfoder och Ryssland som i det närmaste är orört för vår del.

Ett annat fokusområde under innevarande år är en mer samlad satsning på online, både varumärkesbyggande och försäljning direkt till konsument från oss och från våra B2B-kunder.

De organiskt drivna affärsutvecklingsprojekten har dominerat det nyligen avslutade verksamhetsåret varför förvärven har fått stå tillbaka. Vi är en attraktiv diskussionspart på marknaden och vi får därför löpande propåer om både samarbeten och förvärv. Med den plattform vi har byggt de senaste åren och med en stark resultatutveckling i ryggen är vi nu beredda att aktivt arbeta med förvärv. Oavsett om och när förvärvsmöjligheter dyker upp arbetar hela organisationen målmedvetet för att vi 2020 skall nå 200 MSEK i omsättning och vi är på god väg!

Håkan Lagerberg, VD
Malmö den 15 februari 2018

Fullständig bokslutskommuniké bifogas detta pressmeddelande samt finns tillgänglig på www.swedencare.se

För mer information, vänligen kontakta:

Håkan Lagerberg, CEO Swedencare
Mobil: +46 (0)73 517 01 70
Email: hakan.lagerberg@swedencare.se

Jenny Graflind, CFO Swedencare
Mobil: +46 (0)73 944 85 54
Email: jenny.graflind@swedencare.se

FNCA Sweden AB är bolagets Certified Adviser
Telefon: +46 (0) 8 528 00 399

Besök gärna Bolagets hemsida www.swedencare.se

Om Swedencare

Swedencare utvecklar, marknadsför och säljer premiumprodukter på den globala och snabbväxande marknaden för hälsovårdsprodukter till katt, hund och häst. Bolagets produktfamiljer ProDen PlaqueOff och NutriScience säljs idag i cirka 50 länder. Med ett globalt distributionsnät omfattande fem egna dotterbolag i Frankrike, Irland, Norden, Storbritannien och USA respektive ett internationellt nätverk av återförsäljare. Swedencares omsättning har ökat kraftigt under ett flertal år med hög lönsamhet. Styrelsen och ledningen i bolaget har lång och bred erfarenhet av internationell marknadsföring och försäljning.

Denna information är sådan information som Swedencare AB (publ) är skyldigt att offentliggöra enligt EU:s marknadsmissbruksförordning och lagen om värdepappersmarknaden. Informationen lämnades, genom ovanstående kontaktpersoners försorg, för offentliggörande den 15 februari 2018 kl. 08.30 CET.