



Utmanande kvartal – strategin för lönsam tillväxt ligger fast: Nattaro Labs AB offentliggör delårsrapport Q2 2025:

Bioteknikbolaget Nattaro Labs AB offentliggör härmed delårsrapport för perioden april-juni 2025. Rapporten i sin helhet finns bifogad som dokument samt på Bolagets hemsida (www.nattarolabs.com). Nedan följer kommentar och sammanfattning av rapporten.

VD Fredrik Trulsson kommenterar:

När jag tillträdde som VD för några månader sedan fick jag ett tydligt mandat från styrelsen – att leda bolaget mot ett positivt kassaflöde och en långsiktigt hållbar lönsamhet. Intäkterna för kvartalet är svagare jämfört med första kvartalets rekordförsäljning, vilket beror på en inneboende volatilitet i nuvarande försäljningsmix. I linje med mitt uppdrag från styrelsen genomför vi därför ett strategiskt skifte och lägger om kursen mot nya försäljningskanaler med större skalbarhet och lönsamhet på sikt. För att förverkliga strategin medför detta även tillfälligt ökade kostnader.

Vi fokuserar nu vårt arbete kring tre prioriterade tillväxtområden:

- 1. Konsumentförsäljning online*
- 2. Expansion av vårt koncept Nattaro Inside*
- 3. Etablering av en skalbar försäljningsmodell för hotellmarknaden*

Konsumentförsäljning online

Det är med stor glädje jag kan konstatera att vår digitala konsumentstrategi nu börjar ge tydliga resultat. Vår satsning på Amazon i USA, i samarbete med vår partner DIY Pest Control, har utvecklats mycket positivt. USA är nu på väg att bli vår enskilt viktigaste marknad för onlineförsäljning. Vi planerar att lansera fler av Nattaros produkter via denna kanal under kommande kvartal och har samtidigt påbörjat arbetet med att replikera denna framgång även i Europa. Vår spanska e-handelsplattform, www.trampaschinch.es, visar lovande resultat. I nuläget drivs försäljningen främst via Google Ads, men vi arbetar även med att öka den organiska trafiken och konverteringarna genom vårt kunskapsnav www.bedbug.info för att ytterligare öka lönsamheten.

Utanför Europa har vi även påbörjat ett samarbete med den australiensiska aktören www.bedbugwholesale.com.au, vilket initialt resulterat i en order om cirka 85 TSEK. Marknaden bedöms ha stor potential och vi ser positivt på möjligheterna till både konsument- och B2B-försäljning i regionen. Sammantaget ser vi att antalet återförsäljare av Nattaros produkter ökar kontinuerligt, både via våra egna insatser och våra partners. Ett exempel är Clas Ohlson som nyligen började erbjuda våra produkter online i Sverige.

Nattaro Inside

Segmentet Nattaro Inside, där varianter av vårt lockbete används i andras fällor, är ett strategiskt viktigt område med betydande framtida intäktpotential. Vi har idag ett etablerat samarbete med Spotta Inc i Storbritannien och för diskussioner med ytterligare tre internationella aktörer. När dessa förhandlingar formaliseras förväntas de ge betydande bidrag till både omsättning och



resultat. Vår patenterade teknik inom doftbeten möjliggör försäljning av produkter med högre marginaler, vilket är i linje med vårt övergripande mål att bibehålla en hög bruttomarginal.

Hotell

Vårt tredje fokusområde gäller hotellsektorn – en marknad där behovet av effektiva lösningar mot vägglöss är omfattande och återkommande. Tidigare punktinsatser med vår produkt Nattaro Safe har visat goda resultat. Vi arbetar nu med att ta fram en skalbar och effektiv försäljningsmodell som möjliggör bredare marknadspenetration utan att det kräver motsvarande ökning i bemanning.

Effektivisering och kostnadskontroll

Under hösten kommer vi även att genomföra en genomgripande översyn av våra fasta kostnader för att säkerställa att varje investerad krona bidrar till både lönsamhet och tillväxt.

Sammanfattning

Vi ser med tillförsikt på framtiden. De strategiska vägval vi nu gör syftar till att bygga ett lönsamt och uthålligt Nattaro Labs. Vår innovationshöjd, våra partnerskap och vårt ökade fokus på skalbara försäljningsmodeller skapar goda förutsättningar för att nå våra finansiella mål.

Sammanfattning av delårsrapport:

Andra kvartalet 2025-04-01 – 2025-06-30

- Koncernens omsättning uppgick till 722 TSEK (1 153) för andra kvartalet, vilket innebar en minskning med 37 %. Moderföretagets omsättning uppgick till 716 TSEK (1 207), vilket innebar en minskning med 41 % i jämförelse med samma period föregående år.
- Koncernens intäkter uppgick till 1 055 TSEK (1 457) för andra kvartalet, vilket innebar en minskning med 28 %. Moderföretagets intäkter uppgick till 1 049 TSEK (1 456), vilket innebar en minskning med 28 % i jämförelse med samma period föregående år.
- Koncernens resultat efter skatt för andra kvartalet uppgick till -2 685 TSEK (-1 543) Moderföretagets resultat efter skatt uppgick till -2 443 TSEK (-1 500).
- Resultat per aktie* för bolaget uppgick till -0,08 SEK (-0,09) före utspädning, -0,08 SEK (-0,09) efter utspädning.
- Koncernens soliditet uppgick till 68 % (70 %). Moderföretagets soliditet uppgick till 70 % (72 %).
- Koncernens bruttovinst uppgick till 65 % (71 %). Moderföretagets bruttovinst uppgick till 79 % (73 %).

Belopp inom parentes: Jämförande period föregående år.

**Periodens resultat dividerat med genomsnittligt antal aktier. Per 2025-06-30 uppgick totalt antal aktier till 35 471 124.*



VÄSENTLIGA HÄNDELSER 2025-04-01 – 2025-06-30

- Bolaget inleder ett samarbete med det franska företaget DT Groupe, som driver e-butiken produit-antinuisible.com. Samarbetet syftar till att stärka Nattaro Labs närvaro inom konsumentförsäljning online i Europa och att nå ut till en bredare målgrupp med bolagets produkter.
- Bolagets styrelse utser Fredrik Trulsson som ny vd för bolaget. Han tillträder rollen i samband med årsstämman den 7 maj 2025. Avgående vd Carl-Johan Gustafson väljs in i styrelsen vid årsstämman.
- Bolaget mottar en beställning från Anticimex Sverige på den nya produkten "Nattaro Bed Bug Stopper™". Ordervärdet uppgår till drygt 200 000 SEK och markerar ett viktigt steg i bolagets satsning på att bredda sitt erbjudande med produkter som uppfyller kraven från professionella skadedjurssaneringsföretag, samtidigt som de stödjer bolagets strategiska mål om att öka försäljningen till konsumenter online. Leverans är planerad under tredje kvartalet.
- Bolaget stärker sin närvaro på den spanska marknaden genom att lansera sin första egna onlinebutik i samarbete med e-handelspartnern Ahuyentando. Den nya satsningen gör det möjligt att leverera Nattaros innovativa lösningar mot väggglöss direkt till konsumenter i hela Spanien inom 24 timmar.
- 98% av de teckningsoptioner vilka emitterades i samband med bolagets riktade emission under 2024, nyttjas under inlösenperioden och 5 012 500 nya aktier i Nattaro Labs tecknas. Teckningskursen per aktie var 0,50 SEK, vilket innebär att Nattaro Labs tillförs cirka 2,5 MSEK före emissionskostnader.

VÄSENTLIGA HÄNDELSER EFTER PERIODENS UTGÅNG

- Bolaget inleder ett samarbete med det australiensiska bolaget Fifth Ridge Pty Ltd, som under namnet BedbugWholesale driver onlinebutiken www.bedbugwholesale.com.au. Samarbetet har initialt resulterat i en order om cirka 85 TSEK och Australien bedöms ha stor marknadspotential för såväl konsument- som för B2B-försäljning i regionen.

Pressmeddelande
27 augusti 2025



För mer information, vänligen kontakta:

Fredrik Trulsson

Verkställande direktör, Nattaro Labs AB

+46-73 517 58 33

fredrik.trulsson@nattarolabs.com

Om Nattaro Labs AB

Nattaro Labs är ett svenskt forsknings- och utvecklingsbolag grundat 2011 med visionen att ingen ska behöva få sin sömn störd av blodsugande vägglöss. Med en unik position som internationell vägglusspecialist och i samarbete med saneringsbranschen, utvecklar Nattaro Labs innovativa och hållbara lösningar för att förebygga och bekämpa det globalt växande problemet med vägglöss. Bolaget har huvudkontor på Medicon Village i Lund. Nattaro Labs aktie är noterad på Spotlight Stock Market under namnet NATTA. Läs mer på www.nattarolabs.com