



Delårsrapport Q2 januari - juni 2008  
för New Nordic Healthbrands AB (publ)

	1 april – 30 juni 2008		1 januari – 30 juni 2008
Nettoomsättning	50,5 mSEK	Nettoomsättning	99,0 mSEK
Rörelseresultat före avskrivningar (EBITDA)	- 3,5 mSEK	Rörelseresultat före avskrivningar (EBITDA)	- 1,3 mSEK
Rörelseresultat	- 5,4 mSEK	Rörelseresultat	- 5,2 mSEK
Vinst per aktie	neg SEK	Vinst per aktie	neg SEK
Vinst per aktie EBITDA	neg SEK	Vinst per aktie EBITDA	neg SEK

### Händelser under perioden

- Den sittande styrelse omvaldes på bolagsstämman och fick bemyndigandet att kunna höja aktiekapitalet med upp till 1,5 mSEK.
- Vår strategi har trimmats och vi har lagt ner våra organisationer i Spanien, Ryssland, Frankrike, Mexico och Tyskland.
- I Kanada fortsätter försäljningen växa och Kanada är nu vår mest lönsamma marknad. Stora drugstore kedjor från USA har utvisat intresse för New Nordic's produkter för USA marknaden.
- Valutakursfall har fortsatt påverkat resultatet negativt. Under första halvåret med över 2mSEK på EBITDA nivå.

### Framtida utveckling

- Vi kommer fokusera på att optimera våra vinstmarknader som är Norden, Baltikum, Storbritannien, Polen och Kanada.
- Italien och Turkiet har kommit bra från start och har definierats som uppstartsmarknader, där vi försöker växa under break even krav på EBITDA nivå.
- Vi kommer att söka distributörer på de marknader, där vi har lagt ner vår egen organisation. Distributörerna kommer att sälja våra produkter för egen risk och räkning.

### Händelser efter periodens utgång

- Ny spännande tablett har frigivits från utvecklingsavdelningen för lancering på tesmarknader under 3 kvartal.

## Ett kvartal med genomgripande förändringar

De lyckade uppstarterna i både Finland och Kanada under 2006 gjorde oss extra entusiastiska och optimistiska i relation till vår internationella expansion.

Omedelbart efter att vi i januari 2007 fick extra kapital in i verksamheten från vår nyemission, till att accelerera den geografiska expansion, satte vi i gång i många nya länder.

Tyvärr var våra expansionsplaner för ambitiösa.

Vi kom in i ett "oväder" med stora förluster under andra halvåret 2007.

Under fjärde kvartalet 2007 och första kvartalet 2008, initierade vi vår handlingsplan – "back to basics" – och under andra kvartalet genomförde vi de obehagliga men nödvändiga åtgärderna med att lägga ner våra organisationer i de länder som gjort stora förluster eller i länder där vi arbetat på att förbereda lansering.

Vi har nu kommit i hamn och i lungnare vatten och tillsammans med styrelsen har vi trimmat vår framtida strategi.

EBITDA första halvåret 2008 uppgick till en förlust på 1,3 mSEK. Medan första kvartalet visade på ett positivt resultat på EBITDA nivå får vi konstatera förluster under andra kvartalet, vilket inte är tillfredsställande men kan förklaras. Det kostar inte bara pengar att starta upp nya länder men även att lägga ner organisationer. Dessutom ligger årets största marknadsföringsinsatser under andra och tredje kvartalet.

Det är inte bra att EBITDA under första halvåret är negativt, men det är en väsentlig förbättring jämfört med föregående halvårs (juli-december 2007) EBITDA förlust på 22,3 mSEK och ett stort steg i rätt riktning. Även om vi fortsatt förväntar oss kostnader i samband med nedläggning av våra organisationer förväntar vi oss ett positivt EBITDA för helåret.

Som ett led i vår trimmade strategi och handlingsplan har vi definierat ett antal vinstmarknader där vi under den närmaste framtiden kommer att fokusera på att optimera. Dessa marknader är Skandinavien, Baltikum, Storbritannien, Polen och Kanada. Dessa marknader har sammantaget bidragit med ett positivt EBITDA resultat på över 9 mSEK under första halvåret.

Italien och Turkiet har definierats som uppstartsmarknader. Dessa två marknader har under första halvåret visat

på en förlust på EBITDA nivå på över 2 mSEK. Vi har samtidigt en bra position på marknaderna och vi är övertygade om att vi kan fortsätta växa i Turkiet och Italien under andra halvåret utan att förlora pengar. Under 2009 tror vi att både Italien och Turkiet kan bli nya vinstmarknader.

De stora förlusterna under första halvåret har vi haft i Spanien, Mexico, Ryssland, Frankrike, Finland och Tyskland. Dessa marknader har sammanlagt haft en EBITDA förlust på över 8 mSEK under årets första sex månader. Vi har nu ställt in våra egna aktiviteter i dessa marknader (med undantag av Finland) och organisationerna har lagts ner i slutet av andra kvartalet. Våra investeringar kommer sannolikt inte att vara helt förgäves. Dessa marknader kommer framöver att fungera som distributörmarknader. Vi kommer nu att försöka finna distributörer som under exklusivitet kan marknadsföra våra varumärken för egen räkning och risk.

Den geografiska expansionen kommer inte att utveckla sig så fort som vi trodde i början på förra året. Men det är mycket lovande att New Nordics produkter också klarar sig bra i andra kulturer, som vi ser sker i både Turkiet och



Kanada. Kanada är nu New Nordics mest lönsamma marknad. Även de största drugstore kedjorna i USA har nu fått upp ögonen för vår framgång i Kanada och har visat intresse för våra produkter. Vi har under andra kvartalet påbörjat möten med viktiga kedjor i USA för att diskutera möjligheter och samhandelsvillkor.

Vi har dessutom belastats av fallande valutakurser. Fall i den kanadiska dollar, det engelska pundet och den turkiska lire har resulterat i ett fall i bruttovinsten och därmed EBITDA under första halvåret på över 2 mSEK. Därtill kommer negativa valutadifferenser på 1,2 mSEK relaterade till utestående lån från moderbolaget.

Utöver ändringarna gällande de geografiska planerna har vi under andra kvartalet ytterligare centraliserat utvecklingen av marknadsföringskampanjer. Vi har också företagit utskiftningar av landchefer och har dessutom reducerat personalen generellt.

CFO Michael Nordeborg har vid utgången av kvartalet lämnat New Nordic. Marinus Blåbjerg kommer tillfälligt att fungera som CFO under en period in i 2009.

Vår produktutveckling är nu också inne på att utveckla produkter inom vårt kärnområde. Tabletter som kan hjälpa människor till bättre styrka och livskvalitet och tabletter som kan hjälpa människor att gå ner i vikt och motverka komplikationer av övervikt. Vår nya Melissa tablett mot nervös sömn går bra. Vikten av bra sömn är väldigt aktuell i dagsläget.

Nya studier bekräftar den goda effekten av vår mullbär tablett i samband med viktreduktion och obalans i blodsockernivån. Tabletten marknadsförs under varumärket Mulberry /Zuccarin™ och säljs under sloganen "*negative calories*".

En helt ny och aktuell tablett från New Nordic kommer dessutom att släppas under tredje kvartalet.

Utvecklingen för New Nordic har inte varit den önskvärda de senaste 12 månaderna, men nu har vi trimmat och renodlat vår strategi för en framgångsrik utveckling av bolaget, där vi igen kan göra bra affärer och öka egenkapitalet per aktie.

Karl Kristian Jensen, VD

## Vår verksamhet

New Nordic är en leverantör av kosttillskott och naturläkemedel på den internationella marknaden. Flera av koncernens varumärken är kategoriledare på ett antal europeiska marknader och därigenom är koncernen på god väg att nå internationell status.

Runt om i världen inser fler och fler människor att kosttillskott och naturläkemedel kan hjälpa till att förlänga vitaliteten och förbättra livskvaliteten. New Nordic strävar efter att utveckla väl sammansatta produkter som kan bidra till ett längre, aktivare och mer välmående liv.

New Nordic har som målsättning att samtliga produkter som levereras ska hålla hög kvalitet. Koncernens logotyp, Silverträdet, ska ses som en kvalitetsstämpel.

New Nordics fokus på forskning och utveckling har bidragit till att positionera New Nordic som en ledande innovatör inom egenvårdsbranschen.

# Hur vi arbetar och tänker på New Nordic

**På New Nordic gör vi vårt bästa för att utöka vår expertis på växter och bli Nordens ledande leverantör av växtbaserade tabletter.**

**Det är vår affärsidé att lansera de mest effektiva nutraceutika på den internationella marknaden och att skapa en varaktig och försvarbar plattform med våra egna effektiva och älskade varumärken.**

## Strategi

New Nordic strävar efter att utveckla och sälja de bästa och mest effektiva nutraceutiska produkter på den internationella marknaden.

Strategin bygger på bolagets särskilda förmåga att utveckla innovativa och effektiva nutraceutiska formuleringar. Vi har en stor sakkunskap kring de fysiologiska effekter av växter och vegetabiliska beståndsdelar.

Våra konkurrenter kan undra hur New Nordic gör det. Svaret är att vi inte kopierar. Vi går vår egen väg. Vi gör vårt bästa för att förstå folks behov av att lösa hälsoproblem och vi utvecklar effektiva och säkra lösningar.

En kontinuerlig fokus på forskning och utveckling är avgörande för att bringa innovativa och förbättrade produkter och tekniker på marknaden och höja bolagets långsiktiga konkurrensfördelar. I strategin ingår också att utöka den internationella distributionen genom egna bolag och distributörer för att nå fler kunder över hela världen.

## Vårt mål

Målet med företaget är att öka det bokförda värdet av aktien så mycket som möjligt och gärna med ett årligt genomsnitt på 20 procent eller mer.

Det bokförda värdet på aktien är olik från marknadsvärdet av aktien. Marknadsvärdet på aktien är nära kopplad till investerarnas förväntade vinst under hela företagets livstid. Här går våra centrala principer väl i hand med faktorer som är bra för det långsiktiga värdet på aktien.

Det är vår grundprincip att äga våra varumärken och formuleringar och det är vår princip bara att förvärva företag som äger sina varumärken och formuleringar. Ingen kan ta våra varumärken och inkomstkällor ifrån oss. Dessutom opererar vi på en marknad, där behov och konsumtion av våra produkter ökar år från år och där den globala marknaden för nutraceutika förväntas växa kraftigt under de närmaste 20 åren.

Vi arbetar för att uppnå en omsättning, ett resultat och ett eget kapital, som gör det relevant att komma in på O-

listan på Stockholmsbörsen inom 5 år om kapital behövs för förvärv.

## Respekten för de sociala och kulturella skillnader

På de marknader där vi opererar gör vi vårt bästa för att verka som ett seriöst och professionellt företag, som tänker lokalt och respekterar de sociala-och miljömässiga ansvar. Våra skandinaviska rötter är en fördel i många länder men det är våra dagliga handlingar och uttryck som är avgörande för vår långsiktiga framgång.

## Kapital

New Nordic satsar på innovation och marknadsföring. Allt annat än forskning, produktutveckling och marknadsföring försöker vi outsourca till underleverantörer. Outsourcing inkluderar tillverkning, lagring, laboratoriearbete etc. Detta minskar företagets behov av kapitalinvesteringar för finansiering av tillgångar och gör det möjligt att själv finansiera även snabb tillväxt eftersom kapitalkravet kommer att vara begränsat till finansieringen av ökning av varulager och debitorer.

## Om förvärv

Vi skall endast överväga förvärv när vår kassaflödessituationen tillåter det och när förvärvet kommer att medföra en ökning i det bokförda värdet av aktien. Vi kommer att leta efter företag inom nutraceutiska eller relaterade affärsområden som genom längre tid har utvisad en gynnsam ekonomi, har en trovärdig företagsledning och äger de varumärken och formuleringar relaterat till de produkter de säljer. Vi kommer att söka en långsiktig konkurrensfördel i potentiella företag.

## Respekt för aktieägarna

Aktieägarna i New Nordic skall respekteras och ses som delägare i företaget. Vi skall vara uppriktiga i vår information till våra aktieägare och informera dem om vår verksamhet som vi själva förväntar oss att bli informerade.

Styrelsen kommer att rapportera de kvartalsvisa delårsrapporterna till aktieägarna senast den sista dagen i månaden efter kvartalet med undantag av den årliga bokslutskommuniké som kommer att rapporteras den sista dagen i februari. Årsredovisningen kommer att släppas till aktieägarna senast 14 dagar före årsstämman som hålls den 10 april eller den närmaste arbetsdagen.

# Resultaträkning

(kSEK)	1 april - 30 juni 2008	1 april - 30 juni 2007	1 jan - 30 juni 2008	1 jan - 30 juni 2007
Nettoomsättning	50 455	51 892	99 031	96 997
Kostnad sålda varor	-19 244	-11 195	-35 992	-24 618
<b>Bruttoresultat</b>	<b>31 211</b>	<b>40 697</b>	<b>63 039</b>	<b>72 379</b>
Personalkostnader	-8 954	-6 900	-17 175	-13 297
Övriga externa kostnader	-25 717	-30 434	-47 136	-54 162
<b>Rörelseresultat före avskrivningar (EBITDA)</b>	<b>-3 461</b>	<b>3 363</b>	<b>-1 272</b>	<b>4 920</b>
Avskrivningar	-1 952	-789	-3 943	-1 549
<b>Rörelseresultat (EBIT)</b>	<b>-5 413</b>	<b>2 574</b>	<b>-5 215</b>	<b>3 371</b>
Räntor och övriga finansiella poster	24	-201	-2 437	-417
<b>Resultat efter finansiella poster</b>	<b>-5 388</b>	<b>2 373</b>	<b>-7 652</b>	<b>2 954</b>
Periodens skatt	398	-1 281	-105	-1 709
<b>Periodens resultat</b>	<b>-4 990</b>	<b>1 092</b>	<b>-7 757</b>	<b>1 245</b>

# Balansräkning

(kSEK)	30 juni 2008	30 juni 2007	31 dec 2007
<b>Tilgångar</b>			
ANLÄGGNINGSTILLGÅNGAR			
Immateriella anläggningstillgångar	36 465	17 646	38 880
Förskott på immateriell tillgång	7 000	0	7 000
Materiella anläggningstillgångar	6 241	6 872	7 265
Finansiella anläggningstillgångar	1 905	10 051	995
<b>Summa anläggningstillgångar</b>	<b>51 611</b>	<b>34 569</b>	<b>54 140</b>
OMSÄTTNINGSTILLGÅNGAR			
Varulager	39 448	37 620	40 871
Kortfristiga fordringar	36 574	34 065	36 252
Kassa och bank	976	8 903	4 864
<b>Summa omsättningstillgångar</b>	<b>76 998</b>	<b>80 588</b>	<b>81 987</b>
<b>SUMMA TILLGÅNGAR</b>	<b>128 609</b>	<b>115 157</b>	<b>136 127</b>
<b>Eget kapital och skulder</b>			
EGET KAPITAL	18 233	56 030	26 676
<b>Avsättningar för skatter</b>	<b>12 372</b>	<b>6 420</b>	<b>11 864</b>
<b>Långfristiga skulder – räntebärande</b>	<b>21 927</b>	<b>5 196</b>	<b>21 602</b>
Kortfristiga skulder – räntebärande	11 537	8 449	10 295
Kortfristiga skulder – icke räntebärande	64 540	39 062	65 690
<b>Summa kortfristiga skulder</b>	<b>76 077</b>	<b>47 511</b>	<b>75 985</b>
<b>SUMMA EGET KAPITAL OCH SKULDER</b>	<b>128 609</b>	<b>115 157</b>	<b>136 127</b>

## Förändring i eget kapital

(kSEK) 1 januari - 30 juni 2008	Aktiekapital	Fritt eget kapital	Summa eget kapital
<b>Ingående balans</b>	<b>6 195</b>	<b>20 481</b>	<b>26 676</b>
Omräkningsdifferens	0	-686	-686
Periodens resultat	0	-7 757	-7 757
<b>Utgående balans</b>	<b>6 195</b>	<b>12 038</b>	<b>18 233</b>

# Kassaflödesanalys

(kSEK)	1 april – 30 juni 2008	1 jan – 30 juni 2008	1 april – 30 juni 2007	1 jan - 30 juni 2007
<b>DEN LÖPANDE VERKSAMHETEN</b>				
Rörelseresultat	-5 413	-5 215	2 574	3 371
<b>Justeringar för poster som inte ingår i kassaflödet</b>				
Avskrivningar	1 952	3 943	789	1 549
Övriga justeringar	-808	-1 148	-827	1 549
	<b>-4 269</b>	<b>-2 420</b>	<b>2 536</b>	<b>4 458</b>
Erhållen ränta	4	6	32	43
Erlagd ränta	-637	-1 198	-234	-460
Betald inkomstskatt	55	59	-206	-825
<b>Kassaflöde från den löpande verksamheten före förändringar av rörelsekapital</b>	<b>-4 847</b>	<b>-3 553</b>	<b>2 128</b>	<b>3 216</b>
<b>Förändringar i rörelsekapital</b>				
Ökning/minskning av varulager	95	2 261	-7 774	-11 509
Ökning/minskning av fordringar	-4 499	859	-7 352	-7 131
Förändring av kortfristiga skulder	757	-1 178	10 963	-4 091
<b>Kassaflöde från den löpande verksamheten</b>	<b>-8 494</b>	<b>-1 611</b>	<b>-2 035</b>	<b>-19 515</b>
<b>INVESTERINGSVERKSAMHETEN</b>				
Förvärv immateriella anläggningstillgångar	-33	-571	-794	-1 438
Förvärv av materiella anläggningstillgångar	-136	-221	-1 085	-2 338
Försäljning inventarier	0	243	0	0
Förändring långsiktiga fordringar	-287	-910	-5 685	-7 080
<b>Kassaflöde från investeringsverksamheten</b>	<b>-456</b>	<b>-1 459</b>	<b>-7 564</b>	<b>-10 856</b>
<b>FINANSIERINGSVERKSAMHETEN</b>				
Förändringar långfristiga skulder	1 040	-831	-357	3 069
Nyemission	0	0	0	30 016
<b>Kassaflöde från finansieringsverksamheten</b>	<b>1 040</b>	<b>-831</b>	<b>-357</b>	<b>33 085</b>
<b>Förändring av likvida medel</b>	<b>-7 910</b>	<b>-3 901</b>	<b>9 956</b>	<b>2 714</b>
<b>Likvida medel vid periodens början</b>	<b>8 945</b>	<b>4 864</b>	<b>18 825</b>	<b>6 135</b>
<b>Omräkningsdifferens likvida medel</b>	<b>-59</b>	<b>13</b>	<b>34</b>	<b>54</b>
<b>Likvida medel vid periodens slut</b>	<b>976</b>	<b>976</b>	<b>8 903</b>	<b>8 903</b>

## Nyckeltal och definitioner

(kSEK)	1 april - 30 juni 2008	1 jan - 30 juni 2008	1 april - 30 juni 2007	1 jan - 30 juni 2007
Nettoomsättning	50 455	99 031	51 892	96 997
Bruttoresultat	31 211	63 039	40 697	72 379
Rörelseresultat före avskrivningar (EBITDA)	-3 461	-1 272	3 363	4 920
Rörelseresultat	-5 413	-5 215	2 574	3 371
Resultat efter finansiella poster	-5 388	-7 652	2 373	2 954
Balansomslutning	128 609	128 609	115 157	115 157
Avkastning på sysselsatt kapital, %	neg	neg	3,7	4,9
Avkastning på eget kapital, %	neg	neg	1,9	2,2
Eget kapital	18 233	18.233	56 030	56 030
Soliditet, %	14,2	14,2	48,7	48,7
Skuldsättningsgrad	6,05	6,05	1,06	1,06
Räntetäckningsgrad, ggr	neg	neg	11,1	7,4
Investeringar	456	1 459	7 564	10 856
Kassaflöde från den löpande verksamheten	-8 494	-1 611	-2 035	-19 515
Kassaflöde från finansieringsverksamheten	1 040	-831	-357	33 085
Bruttomarginal, %	61,9	63,7	78,4	74,6
EBITDA, %	neg	neg	6,5	5,1
Rörelsemarginal, %	neg	neg	5,0	3,5
Vinstmarginal, %	neg	neg	4,6	3,0
Antal anställda, medeltal	61	61	56	53
Antal anställda, periodens slut	56	56	60	60
Nettoomsättning per anställd	827	1 623	927	1 830
Bruttoresultat per anställd	512	1 033	727	1 366
Resultat per anställd	neg	neg	42	56
Genomsnittligt antal aktier under perioden	6 195 200	6 195 200	6 195 200	5 927 200
Antal aktier vid periodens slut	6 195 200	6 195 200	6 195 200	6 195 200
EBITDA per aktie, SEK	neg	neg	0,54	0,83
Resultat per aktie, SEK	neg	neg	0,18	0,21
Eget kapital per aktie, SEK	2,94	2,94	9,04	9,04

**Bruttoresultat:** New Nordics bruttoresultat är Bolagets nettoomsättning med avdrag för kostnader till New Nordics leverantörer.

**Soliditet:** Eget kapital i procent av balansslutningen.

**Skuldsättningsgrad:** Kvoten mellan samtliga skulder och eget kapital.

**Räntetäckningsgrad:** Resultat efter finansnetto plus finansiella kostnader dividerat med finansiella kostnader.

**Avkastning på eget kapital:** Resultat efter skatt i procent av eget kapital vid periodens slut.

**Sysselsatt kapital:** Balansslutningen minskad med icke räntebärande avsättningar och skulder.

**Avkastning på sysselsatt kapital:** Resultat efter finansnetto plus finansiella kostnader dividerat med sysselsatt kapital.

**Investeringar:** Investeringar i materiella och immateriella anläggningstillgångar.

**Bruttomarginal:** Bruttoresultatet i procent av nettoomsättningen.

**EBITDA marginal:** Rörelseresultat före av- och nedskrivningar i procent av nettoomsättningen.

**Rörelsemarginal:** Rörelseresultat efter av- och nedskrivningar i procent av nettoomsättningen.

**Vinstmarginal:** Resultat efter finansiella poster i procent av nettoomsättningen.

**Nettoomsättning per anställd:** Nettoomsättning dividerat på genomsnittligt antal anställda.

**Bruttoresultat per anställd:** Bruttoresultat dividerat på genomsnittligt antal anställda.

**Resultat per anställd:** Resultat efter finansiella poster dividerat på genomsnittligt antal anställda.

**Resultat per aktie:** Resultat efter skatt dividerat med genomsnittligt antal aktier.

**Eget kapital per aktie:** Eget kapital dividerat med antal aktier vid periodens slut.

### **Moderbolaget**

Moderbolagets nettoomsättning var 2 160 kSEK under första halvåret 2008. Omsättningen är relaterad till dotterbolagens betalning av så kallad ”management fee” baserad på det enskilda dotterbolagets nettoomsättning.

### **Transaktioner med närstående**

Det har inte förekommit några väsentliga transaktioner med närstående under perioden.

### **Redovisningsprinciper**

Denna rapport har upprättats i enlighet med Årsredovisningslagen och redovisningsrådets rekommendationer.

### **Kommande rapporttillfällen**

---

Delårsrapport Q3 30 oktober 2008

---

Bokslutskommuniké 2008 27 februari 2009

---

### **För ytterligare information kontakta:**

Karl Kristian Jensen, VD

kk@newnordic.com

Denna rapport har ej granskats av bolagets revisorer.

Malmö den 30 juli 2008

New Nordic Healthbrands AB (publ)

Styrelsen



### **New Nordic Healthbrands AB**

Södra Förstadsgatan 3 C • SE-211 43 Malmö • Sverige

Telefon: +46 40 23 95 20 • Fax: +46 40 23 95 22

www.newnordic.com