



Delårsrapport Q3 januari – september 2007
för New Nordic Healthbrands AB (publ)

	1 juli – 30 september 2007		1 januari – 30 september 2007
Nettoomsättning	33,7 mSEK	Nettoomsättning	130,7 mSEK
Rörelseresultat före avskrivningar (EBITDA)	-14,5 mSEK	Rörelseresultat före avskrivningar (EBITDA)	-9,5 mSEK
Rörelseresultat	-15,5 mSEK	Rörelseresultat	-12,2 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

- Försäljningen och resultatet i England, Sverige, Baltikum och Polen har överraskat negativt.
- Stora marknadsföringsinvesteringar i Christian Bergman™ nutra-kosmetika har inte givit förväntad försäljning.
- Förvarv av lönsamma iQmedical AB och säljrättigheter för eye q® i Norge och Sverige per 1 oktober 2007.
- New Nordic S.r.L., Italien har börjat generera försäljningsintäkter.
- New Nordic S.L., Spanien har börjat generera försäljningsintäkter.

Framtida utveckling

- Bolaget kommer att vidta nödvändiga åtgärder för säkerställa lönsamhet på alla marknader och produkter.
- Centralisering och effektivisering av marknadsföringskampanjer med målsättning att spara 18 mSEK under 2008 jämfört med 2007.
- Omprioritering och acceleration av produktutvecklingen med fokus på produkter som ligger nära vårt kärnområde.
- Fokus på att förbättra resultat och cash flow på alla marknader.
- Anpassa vår geografiska expansion under 2008 i den takt resultat och cash flow tillåter.

Händelser efter periodens utgång

- Omprioritering och omvärdering av marknadssituationen och marknadsföringskampanjer har ägt rum i alla dotterbolag i såväl mogna som nyetablerade länder samt i länder under uppstart.
- Ryska hälsomyndigheter har godkänt flera av New Nordics produkter för försäljning.
- Englands ledande drugstorekedja Boots, har beslutat att lansera åtta nya New Nordic produkter under Q1 2008.
- Resultaten från BNK-studien (Barn Neuropsykiatriska Kliniken på Drottning Silvias Barnsjukhus) som visar eye q's positiva effekt på ADHD-barn har publicerats i Washington på en ADHD kongress som invigdes av Hillary Clinton.
- Testmarknadsföring av en ny örtbaserad tablett mot sömnbesvär, Melissa har påbörjats och fallit väl ut i Danmark.

Kommentarer från verkställande direktören

Utvecklingen i Q3 har varit mycket otillfredsställande, både vad gäller försäljning och resultat. Vi har påbörjat ett åtgärdsprogram för att under december 2007 kunna redovisa ett positivt rörelseresultat, positivt kassaflöde och tillväxt. Vi har tagit beslut om följande

- centralisering av marknadsföring och annonseringsbeslut,
- fokuserad utveckling av produkter inom vårt kärnområde och
- skifte från tillväxt- till lönsamhetsfokus.

Nettoförsäljningen på 33,7 mSEK under Q3 är 20 mSEK mindre än förväntat. Med vår höga bruttomarginal på över 70% medför detta en minskad bruttovinst på 14 mSEK. Den uteblivna försäljningen överraskade oss och vi hann inte anpassa våra omkostnader. Bruttovinsttappet motsvarar i stort sett förlusten under Q3. Mot bakgrund av resultatet under kvartalet reviderar vi väsentligen prognosen för helåret 2007. Idag prognostiserar vi en nettoförsäljning på 175 mSEK (220mSEK) med ett EBITDA på -17 mSEK (11 mSEK). Bruttovinstmarginalen i Q3 är 62,7%. Den förhållandevis låga bruttomarginalen i Q3 beror på engångsavsättningar för provisioner till de stora kedjorna i Danmark och Sverige. Under Q4 prognostiserar vi en bruttovinstmarginal på 71,5% vilket vi uppnådde perioden januari-september 2007.

Den stora misräkningen under Q3 är framförallt försäljningsavvikelser på etablerade marknader som England, Sverige, Polen och Baltikum. Under perioden redovisar vi en förutsedd förlust för gruppen nyetablerade länder; Italien, Turkiet, Holland och Spanien, där försäljningen kommit igång under sommaren/hösten. Turkiet, först uppstartat av de nya länderna, redovisar ett positivt EBITDA för Q3. En marknad som utvecklas särskilt positivt är Kanada. Här har vi en god tillväxt och ett starkt resultat. New Nordic är numera en känd och respekterad aktör i Kanada och har fått förfrågningar från detaljhandelskedjor i USA, Finland, som liksom Kanada etablerades 2006, redovisar också en stark utveckling. Vi har generellt varit drabbade av den oro och återhållsamhet som råder på många marknader på grund av nya EU-regler för kosttillskott. Det dåliga sommarvädret i Europa har dessutom hämmat försäljningen av Apple Cider® och BioDrain®. Men framförallt

har vi gjort stora marknadsinvesteringar i den nya nutra-kosmetik-serien Christian Bergman som inte har gett omedelbart resultat. Därför har vi drastiskt skurit ned på alla insatser när det gäller produkter som inte ligger inom vår "core-business", kosttillskott.

Istället inriktar vi såväl produktutveckling som marknadsföringsresurser på kosttillskott som är mindre konjunktur- och marknadskänsligt. Med fokus på kosttillskott, central styrning av kampanjer och reducerad annonsvolym beräknar vi kunna minska marknadsföringskostnaderna med 18 mSEK 2008, utan något nämnvärt försäljningstapp. Under Q3 har vi introducerat en produktgrupp under varumärket Live. Produkterna är lämpade för bred distribution. Förpackningsutformning och pris är anpassade för detta. Live-serien har blivit väl mottagen i Danmark och vi kommer successivt att bygga ut distributionen, till en början i länder med lägre genomsnittsinkomst.

Efter periodens utgång har vi dessutom introducerat det örtbaserade sömnstimulerande kosttillskottet Melissa som har blivit mycket väl mottaget i Danmark. Produkten passar väl in i vårt existerande New Nordic sortiment och vår kärnverksamhet. Vi ser goda möjligheter att snabbt utvidga distributionen utan några särskilda investeringar. Den 1 oktober genomförde vi vårt första företagsförvärv. Vi förvärvade iQmedical som är mest känt för sina väldokumenterade eye q® fettsyrekapslar. iQmedical har försäljningsrättigheterna för eye q® i Sverige och Norge. Förvärvet kommer att stärka New Nordics position i dessa länder och vi förväntar oss att omsättningen 2008 kommer att uppgå till 30mSEK sammantaget. Eye q levereras av det schweiziska bolaget Galenica AG med vilket vi förväntar oss finna ytterligare produkt- och marknadssynergier i framtiden. Att utveckla New Nordic från att vara en lokal verksamhet i Sverige och Danmark 2000 till att bli en internationell aktör 2008 kräver en enorm och fokuserad insats. Under 2008 kommer vi ha övervunnit de största utmaningarna i vår geografiska expansion varefter vi skall fokusera på att penetrera de marknader vi finns på, konsolidera oss och skörda frukterna av vår internationella position. Paradoxalt nog har överraskningen under Q3 medfört en rad initiativ som förutom att det har fört oss tillbaka på rätt spår också kommer gagna oss i vår fram-

tida strategi och lönsamhet. Jag är övertygad om att alla anställda i New Nordic nu är fullt fokuserade på att genomföra de planer vi har och nå våra uppsatta mål. Vi står väl rustade för att intjäning och tillväxt åter skall kunna följas åt hand i hand. Med de nya initiativen förväntar jag mig att vi 2008 kommer att nå en försäljning på över 200 mSEK och ett EBITDEA på minimum 10 mSEK.

Karl Kristian Jensen

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.

New Nordic kommer att fokusera på tillväxt för att utnyttja den unika marknadssituation som finns just nu och under de kommande åren.

Försäljning och marknadsutveckling

New Nordic redovisar en stor förlust i vårt engelska dotterbolag under Q3. Det beror i huvudsak på det dåliga vädret i somras, en generell nedgång i marknaden och kostsamma marknadsföringskampanjer som inte fungerat. Bolaget har nu stoppat dessa kampanjer och förväntar oss ett positivt resultat från vårt engelska dotterbolag från och med december 2007. Dessutom arbetar bolaget målmedvetet på listning av ytterligare produkter hos de stora kunderna, inklusive Boots.

I förhållande till 2006 har New Nordic under årets första nio månader haft en tillbakagång i nettoförsäljningen i Sverige, vilket i realiteten började redan sommaren 2006. Förra året hade New Nordic flera uppmärksammade artiklar i dagspress som medförde försäljnings- och intjäningsframgångar, vilket bolaget inte lyckats upprätthålla under 2007. Dessutom har New Nordic upplevt strukturförändringar på marknaden samt ändrade marginalkrav hos de stora detaljhandelskedjorna som har påverkat bolagets försäljning och intjäning på kort sikt. New Nordic har nu justerat deras strategi till dessa nya förhållanden och bolaget förväntar ett positivt resultat för det svenska dotterbolaget under Q4.

I Litauen har New Nordic en mycket stark marknadsposition. Under 2007 har bolaget investerat i att få Estland och

Lettland på samma nivå som Litauen. New Nordic har etablerat filialer och anställt egna säljkåror. Det ser nu ut som om bolagets ansträngningar kommer att bära frukt efterhand som den nya organisation kommit på plats och väl fungerande rutiner införts. Under Q3 har bolaget använt Baltikum som testmarknad för TV-reklam för ett antal produkter. Det har varit kostsamt och påverkat resultatet negativt eftersom bolaget inte uppnått förväntat försäljningsresultat. Dock har bolaget lärt mycket om TV-reklamens effektivitet för deras produkter och för vissa produkter kommer New Nordic att kunna använda mediet framgångsrikt i framtiden efter vissa justeringar. I de baltiska länderna har New Nordic efter Q3 förändrat i organisation, prissättning och marknadsföring så att bolaget från Q1 2008 kan förvänta att de tre baltiska marknaderna kommer att bidra positivt till intjäningen. Vitryssland sorterar också under New Nordics dotterbolag i Litauen. Starten i Vitryssland har kostat en hel del under 2007 då samarbetet med bolagets partner inte har fungerat. New Nordic har under sommaren avslutat detta samarbete och anställt egen man på plats. Situationen är nu under kontroll och omsättningen liten men med tillväxt. New Nordic kommer att expandera kontrollerat med marknadsföringsinvesteringar i takt med omsättningstillväxten.

New Nordic är etablerat i Polen. I början på året var bolagets marknadsföring fokuserad på de produkter som klarar sig bäst i Polen. Under Q3 har New Nordic dessvärre satsat stort på deras nya varumärke, Christian Bergman. Denna satsning har slagit fel. Det har kostat nästan 2 mSEK i Q3. Nu har New Nordic upphört med denna marknadsföring och koncentrerar sig på deras huvudprodukter samt planerar en ny och mindre riskfylld produktlansering i början av 2008. Bolaget har dessutom omförhandlat deras samarbetsavtal med den inhyrda säljkår och kommer därigenom att förbättra deras bruttovinstmarginal från och med maj månad 2008. Polen kommer att vara en lönsam marknad igen från och med Q1 2008.

De två viktigaste länderna New Nordic etablerade under 2006, Finland och Kanada, fortsätter att redovisa tillväxt och en positiv intjäning. Bolaget närvaro och framgång i Kanada har uppmärksammats i branschen och New Nordic börjar få förfrågningar från potentiella detaljkunder även i USA som vill marknadsföra deras produktsortiment. New Nordic överväger för närvarande möjligheterna i USA. Lanseringarna i Italien, Turkiet och Holland under sommaren 2007 och efterföljande lansering i Spanien under Q3 går framåt. Dessa fyra nya marknader har sammanlagt haft ett negativt EBITDA under Q3 på omkring 4 mSEK, medan Turkiet ensamt har haft en positiv intjäning under kvartalet, vilket är mycket bra. Bolagets produktregistreringar i Ryssland har tagit längre tid än förväntat vilket medfört förluster på grund av fasta månatliga omkostnader. Efter kvartalets utgång kan New Nordic meddela den positiva nyheten att några av deras produkter har blivit godkända i början av november.

Produkterna

Utvecklingen och positioneringen av bolagets starkt etablerade varumärken är god och tas också väl emot på de nya marknaderna i Sydeuropa. Under 2007 har New Nordic lanserat Christian Bergman™ och varumärket representerar nutrakosmetiska produkter. Under Q3 har New Nordic satsat mycket stora summer i marknadsföring och introduktioner som har belastat resultatet hårt eftersom försäljningen långt ifrån har nått upp till bolagets mål och förväntningar. Lanseringen av bolagets trendiga detoxdryck, Daily Detox™- har också haft en längre startsträcka än planerat och kostat mer än förväntat. Fokus och marknadsinsatserna beträffande båda dessa nya varumärken har nu anpassats. Under 2007 har New Nordic också ut-

vecklat ett nytt varumärke Live™, som representerar en serie kosttillskott där både till innehåll/receptur och till pris är lämpat för en bredare distribution. Detta varumärke har bra start och där finns ett stort intresse för detta varumärke även utanför Danmark som har fått agera testmarknad. Därför kommer bolaget nu att utvidga distributionen för detta varumärke till andra marknader. Efter kvartalets slut har New Nordic introducerat Melissa™ - en tablett som minskar orolig och nervös sömn. Förhandsintresset för produkten har varit mycket stort och bolaget förväntar att produkten har goda möjligheter internationellt.

Förvärv

Under Q3 har New Nordic genomfört det första företagsförvärv. Med effekt från den 1 oktober har bolaget övertagit den svenska verksamheten iQmedical som är mest känd för sina eye q™ fettsyrekapslar. iQmedical har försäljningsrättigheterna för eye q™ i Sverige och Norge. Förvärvet kommer att stärka New Nordics position i båda dessa länder och bolaget förväntar att omsättningen 2008 kommer att uppgå till 30mSEK på de varumärken som iQmedical representerar. En ny svensk studie som visar eye q's effekt på ADHD, presenterades i Washington den 7 november 2007 med efterföljande stor och välbevaktad presskonferens som fick genomslag framförallt i svenska medier. Eye q levereras av det schweiziska bolaget Galenica AG med vilka New Nordic planerar ytterligare produkt- och marknads lanseringar i framtiden.



Resultaträkning

(kSEK)	1 juli - 30 september 2007	1 januari - 30 september 2007	1 januari - 30 september 2006
Nettoomsättning	33 679	130 676	143 865
Kostnad sålda varor	-12 558	-37 176	-39 454
Bruttoresultat	21 121	93 500	104 411
Personalkostnader	-8 281	-21 578	-12 780
Övriga externa kostnader	-27 293	-81 455	-81 418
Jämförelsestörande poster	0	0	-1 379
Rörelseresultat före avskrivningar (EBITDA)	-14 453	-9 533	8 834
Avskrivningar	-1 069	-2 618	-1 622
Rörelseresultat (EBIT)	-15 522	-12 151	7 212
Räntor och övriga finansiella poster	-196	-613	-266
Resultat efter finansiella poster	-15 718	-12 764	6 946
Periodens skatt	2 373	664	-4 187
Minoritetsintressens resultatandel	0	0	-791
Periodens resultat	-13 345	-12 100	1 968
Genomsnittligt antal aktier under perioden	6 195 200	5 927 200	5 659 200
Antal aktier vid periodens slut	6 195 200	6 195 200	5 659 200
Resultat per aktie, SEK	neg	neg	0,19
Resultat per aktie EBITDA, SEK	neg	neg	1,37

Balansräkning

(kSEK)	30 september 2007	31 september 2006
Tilgångar		
ANLÄGGNINGSTILLGÅNGAR		
Immateriella anläggningstillgångar	17 623	15 579
Materiella anläggningstillgångar	6 826	3 895
Finansiella anläggningstillgångar	10 705	1 972
Summa anläggningstillgångar	35 154	21 446
OMSÄTTNINGSTILLGÅNGAR		
Varulager	38 408	26 863
Kortfristiga fordringar	29 854	22 042
Kassa och bank	4 338	13 536
Summa omsättningstillgångar	72 600	62 441
SUMMA TILLGÅNGAR	107 754	83 887
Eget kapital och skulder		
EGET KAPITAL	42 751	29 292
Avsättningar för skatter	7 461	2 675
Långfristiga skulder – räntebärande	7 082	542
Kortfristiga skulder – räntebärande	9 560	9 236
Kortfristiga skulder – icke räntebärande	40 900	42 142
Summa kortfristiga skulder	50 460	51 378
SUMMA EGET KAPITAL OCH SKULDER	107 754	83 887

Förändring i eget kapital

(kSEK) 1 januari - 30 september 2007	Aktiekapital	Fritt eget kapital	Summa eget kapital
Ingående balans	5 659	22 526	28 185
Nyemission	536	29 480	30 016
Emissionskostnader	0	-3 170	-3 170
Omräkningsdifferens	0	-180	-180
Periodens resultat	0	-12 100	-12 100
Utgående balans	6 195	36 556	42 751

Kassaflödesanalys

(kSEK)	1 juli - 30 september 2007	1 januari - 30 september 2007	1. januari - 30 september 2006
DEN LÖPANDE VERKSAMHETEN			
Rörelseresultat	-15 522	-12 151	7 212
Justeringar för poster som inte ingår i kassaflödet			
Avskrivningar	1 069	2 618	1 622
Övriga justeringar	273	-638	-478
	-14 180	-10 171	8 356
Erhållen ränta	18	61	79
Erlagd ränta	-214	-674	-346
Betald inkomstskatt	1 071	246	-3 771
Kassaflöde från den löpande verksamheten före förändringar av rörelsekapital	-13 305	-10 538	4 318
Förändringar i rörelsekapital			
Ökning/minskning av varulager	-1 402	-12 920	-4 232
Ökning/minskning av fodringar	5 804	-1 372	-3 832
Förändring av kortfristiga skulder	3 273	-311	8 836
Kassaflöde från den löpande verksamheten	-5 630	-25 141	5 090
INVESTERINGSVERKSAMHETEN			
Förvärv dotterbolag	0	0	-1 203
Förvärv immateriella anläggningstillgångar	-531	-1968	-8 338
Förvärv av materiella anläggningstillgångar	-468	-2 806	-930
Försäljning inventarier	327	327	0
Förändring finansiella tillgångar	0	0	-1 849
Förändring långsiktiga fordringar	-654	-7 735	0
Kassaflöde från investeringsverksamheten	-1 326	-12 182	-12 320
FINANSIERINGSVERKSAMHETEN			
Förändringar långfristiga skulder	2 396	5 489	-6
Nyemission		30 016	15 125
Lämnad utdelning		0	-420
Kassaflöde från finansieringsverksamheten	2 396	35 505	14 699
Förändring av likvida medel	-4 560	-1 818	7 469
Likvida medel vid periodens början	8 903	6 135	6 067
Omräkningsdifferens likvida medel	-5	21	0
Likvida medel vid periodens slut	4 338	4 338	13 536

Nyckeltal och definitioner

(kSEK)	1 juli - 30 september 2007	1 januari - 30 september 2007	1 januari -30 september 2006
Nettoomsättning	33 679	130 676	143 865
Bruttoresultat	21 121	93 500	104 411
Rörelseresultat före avskrivningar (EBITDA)	-14 453	-9 533	8 834
Rörelseresultat	-15 522	-12 151	7 212
Resultat efter finansiella poster	-15 718	-12 764	6 946
Balansomslutning	107 754	107 754	83 887
Avkastning på sysselsatt kapital, %	neg	neg	24,9
Avkastning på eget kapital, %	neg	neg	12,6
Eget kapital	42 751	42 751	29 292
Soliditet, %	39,7	39,7	34,9
Skuldsättningsgrad	1,52	1,52	1,9
Räntetäckningsgrad, ggr	neg	neg	21,1
Investeringar	999	4 774	9 268
Kassaflöde från den löpande verksamheten	- 5 630	-25 141	5 090
Kassaflöde från finansieringsverksamheten	2 396	35 505	14 699
Bruttomarginal, %	62,7	71,6	72,6
EBITDA, %	neg	neg	6,1
Rörelsemarginal, %	neg	neg	5,0
Vinstmarginal, %	neg	neg	4,8
Antal anställda, medeltal	53	53	35
Antal anställda, periodens slut	60	60	41
Nettoomsättning per anställd	635	2 489	4 110
Bruttoresultat per anställd	399	1 781	2 983
Resultat per anställd	-297	-243	198
Genomsnittligt antal aktier under perioden	6 195 200	5 927 200	5 659 200
Antal aktier vid periodens slut	6 195 200	6 195 200	5 659 200
EBITDA per aktie, SEK	neg	neg	1,56
Resultat per aktie, SEK	neg	neg	0,35
Eget kapital per aktie, SEK	6,90	6,90	5,18

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

Soliditet: Eget kapital i procent av balansomslutningen.

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: Balansomslutningen 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 3 326 kSEK under perioden jan-sep 2007. 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

Bokslutskommuniké 2007 28 februari 2008

Årsstämma 2008 18 april 2008

Delårsrapport Q1 30 april 2008

Delårsrapport Q2 30 juli 2008

Delårsrapport Q3 30 oktober 2008

För ytterligare information kontakta:

Karl Kristian Jensen, VD

kk@newnordic.com

Denna rapport har ej granskats av bolagets revisorer.

Malmö den 22 november 2007

New Nordic Healthbrands AB

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