

Bokslutskommuniké januari-december 2021

Bonzun AB (publ) – listat på Nasdaq First North Growth Market, släpper härmed bokslutskommuniké januari-december 2021. Rapporten i sin helhet finns för digital nedladdning bl a på bolagets hemsida bonzun.com och investor.bonzun.com/finansIELla-rapporter/.

Oktober – december 2021

- Nettoomsättningen uppgick i moderbolaget till 269 (160) tkr och i koncernen till 217 (193) tkr.
- EBITA-resultat uppgick i moderbolaget till -2 061 (-1 650) och i koncernen till -4 390 (-750) tkr.
- Jämförelsestörande poster belastade EBIT-resultat i moderbolaget med 812 (0) tkr och i koncernen med 812 (0) tkr.
- Resultatet efter skatt uppgick i moderbolaget till -2 356 (-3 045) tkr och i koncernen till -5 451 (-1 213) tkr.
- Resultat per genomsnittligt antal aktier uppgick till -0,32 kr (-0,00).
- Likvida medel uppgick vid periodens utgång i moderbolaget till 338 (1 219) tkr och i koncernen till 611 tkr.

Januari – december 2021

- Nettoomsättningen uppgick i moderbolaget till 896 (555) tkr och i koncernen till 508 (1075) tkr.
- EBITA-resultat uppgick i moderbolaget till -6 156 (-5 030) tkr och i koncernen till -6 690 (-3 795) tkr.
- Jämförelsestörande poster belastade EBIT-resultat i moderbolaget med 2 333 (0) tkr och i koncernen med 812 (0) tkr.
- Resultat efter skatt uppgick i moderbolaget till -9 172 (-9 435) tkr och i koncernen till -9 576 (-3 540) tkr.
- Resultat per genomsnittligt antal aktier uppgick till -0,02 (-0,01) kr.
- Kassaflöde från den löpande verksamheten uppgick i moderbolaget till -8 465 tkr och i koncernen till -7 318 tkr.

Väsentliga händelser under januari-september

- Avsiktsförklaringen om förvärv av My E-Health avbröts i mars 2021.
- En avsiktsförklaring ingicks den 16 april 2021 om att förvärv av samtliga aktier i Bonzun Health Information AB, innebärande ett sk omvänt förvärv.
- Den 7 juni 2021 slöts avtal om att fullfölja förvärvet givet godkännande från Nasdaq.
- Bolaget erhöLL villkorat godkännande för fortsatt handel av Bonzun på Nasdaq First North Growth Market den 31 augusti 2021.
- En extra bolagsstämma beslutade den 30 september 2021
 - att fullfölja förvärvet i enlighet med det villkorade avtal om omvänt förvärv som ingicks den 7 juni 2021.
 - att ändra firma från Papilly AB (publ) till Bonzun AB (publ).
 - Att välja en delvis ny styrelse med Håkan Johansson som ny ordförande samt Josefine Bin Jung som ny ledamot.
 - en sammanläggning av aktier där 100 gamla aktier blir 1 ny.
- Bonnie Roupé utsågs till ny verkställande direktör i Papilly den 6 juli 2021.
- Lån samt lånelöften har erhållits på totalt 8,4 Mkr.

Väsentliga händelser under oktober – december 2021

- Första handelsdag på Nasdaq under namnet Bonzun var den 13 oktober 2021.

- Bolagets iKBT program för ökad stresstålighet byter namn från Papilly och lanseras som Bonzun evolve.
- Bolaget har ingått avtal med KTH, IVL Svenska Miljöinstitutet och Transportföretagen om att ge delar av personalen tillgång till tjänsten Bonzun evolve.
- Sista dagen för handel i Bonzuns aktie innan sammanläggning var den 22 oktober 2021 och första dagen för handel i Bonzuns aktie efter sammanläggningen var den 25 oktober 2021.
- Bolaget har ingått avtal med ett antal influencers i USA och England för marknadsföring av appen Bonzun IVF. Kampanjerna har pågått under november och december 2021.
- Bolaget har ingått icke-bindande avsiktsförklaring om ett förvärv av en amerikansk "menstruations- och ägglossningsapp".

Väsentliga händelser efter årets utgång

- Offentliggörande av prospekt med anledning av förestående företrädesemission.
- Genomförd företrädesemission där Bonzun tillfördes cirka 14,1 MSEK före emissionskostnader, varav Bonzuns vd Bonnie Roupé, genom Bonz Unlimited AB, samt marknadschef Emma Wichman tecknade 360 000 respektive 150 000 units, motsvarande sammanlagt ca 1,3 MSEK.
- Tillträde av ny CFO, Jozefa Grönkvist ersätter tidigare CFO Olof Hermelin som arbetade som interimschef på konsultbasis.

VD ord

Väl positionerade för framtiden

Jag kan nu sammanfatta ett händelserikt år för Bonzun, präglad av ett omvänt förvärv med en efterföljande omställningsperiod. Det är med stolthet jag kan konstatera att vi redan har realiserat stora synergier efter sammanslagningen.

Vi rapporterar en kraftigt ökad tillväxttakt och jag kan konstatera att Bonzun, som innovativt bolag inom digital hälsa, är väl positionerat för fortsatt lönsam tillväxt. Årets resultat tyngs av extraordinära kostnader relaterade till det omvända förvärvet och noteringsprocessen och vi har även under året fått ökade kostnader för vår användarrekrutering (sk. User Acquisition Cost eller CAC). Facebook har ändrat sina algoritmer så att look-alike annonseringen inte blir lika effektiv, och marknadsföringspriserna fortsätter att öka globalt med över 35%, enligt Statista och under 2022 förväntas priserna öka med cirka 19 procent¹. I tredje och fjärde kvartalet kunde vi se att våra marknadsföringskampanjer i sociala medier blivit dyrare i jämförelse med tidigare kvartal. Ökade marknadsföringskostnader på till exempel Facebook är en trend som sannolikt kommer att fortsätta i takt med att efterfrågan på marknadsföring och kampanjer i sociala medier ökar (ibid.).

Eftersom Bonzun IVFs försäljning under rapportperioden kommer från kundprenumerationer där tillväxten av nya prenumeranter under 2021 drivits av marknadsföringskampanjer har de höjda marknadsföringspriserna haft negativ effekt på resultatet. Marknadsföringsstrategin med fokus på traditionella sociala mediakanaler har omprövats till förmån för influencersamarbeten, vilket förväntas bära frukt under 2022 och ge oss ökad genomslagskraft i vårt digitala ekosystem framöver. Ett annat viktigt steg är att via en s.k. white label lösning nå ut till patienter via IVF-klinikerna vilket gör kundtillväxten mindre beroende av marknadsföringskampanjer.

Vi har arbetat intensivt under Q4 med att lägga över all hantering av bolagets iKBT* tjänst Bonzun Evolve (fd Papillys stressprogram) som tidigare hanterades av externa konsulter till bolagets egna utvecklare. Vidare har vi renodlat affärsmodellen till en ren SAAS-modell där tjänsten säljs in till företag som vill ge sin personal bättre förutsättningar att hantera en tillvaro under stor press. Den nya försäljningsstrategin med fokus på skalbarhet och hög tillväxttakt väntas ge full effekt 2022. Integrationen av bolagen i sammanslagningen har varit framgångsrik i sin helhet.

¹ Statista, 2020 <https://www.statista.com/statistics/276671/global-internet-advertising-expenditure-by-type/>

*Internet Kognitiv Beteende Terapi

Jag gläds också åt det engagemang som bolagets medarbetare visat vilket lett till att vi vunnit flera större kunder som tidigare meddelats, KTH, Transportföretagen och IVL Svenska Miljöinstitutet. Vi även startat pilotprojekt med Trygghetsrådet, Loomis, Ålands landskapsregering och LKAB som vi ser stor potential i. Bonzun IVF har under 2021 vuxit på konsument sidan, med en genomsnittlig tillväxttakt i månatliga återkommande intäkter (MRR) per månad på 24%. Under 2022 kommer vi fortsätta att satsa på organisk tillväxt som kan kompletteras med selektiva förvärv.

Precis som Bonzuns övriga tjänster har iKBT-programmet Bonzun evolve starkt forskningsstöd, och vi vet att det ligger rätt i tiden. Den upplevda stressen i samhället ökar och vi behöver verktyg för att hantera en vardag och ett arbetsliv fyllt av intensitet.

Bonzun IVF, patientstödet för assisterad befruktning, har också medvind. Även om vi möter ny konkurrens så har vi ett försprång. Bonzun är fortfarande det enda bolaget inom iKBT och Femtech som har blivit granskade av WHO och inkluderade i deras Annual call for Innovative Technologies, något vi är väldigt stolta över.

Bonzun ivf planeras att lanseras i Kina där nya subventioner nyligen har släppts inom fertilitetsbehandlingar. Från och med den 26:e mars 2022 så kommer 16 olika typer av behandlingar inom assisterad reproduktion att ingå i den statligt finansierade sjukförsäkringen vilket öppnar för nya möjligheter och tillväxt för Bonzun. Det är med stor tillförsikt jag ser fram emot lanseringen av Bonzun IVF i Kina eftersom vi har stor marknadskännedom och etablerade kanaler där.

Vårt mål är att vara ett snabbväxande bolag, med visionen att förbättra livet för individer med forskningsbaserade digitala lösningar. Vårt arbete är starkt sammankopplad med FNs globala mål och vi använder oss av Iris+ metoder för att börja mäta vilken effekt vårt arbete har på de globala målen. Bonzun ska vara ett snabbväxande SAAS-bolag med höga marginaler som bidrar till att göra världen till en bättre plats.

Efter den senaste emissionen har bolagets finansiella ställning stärkts. Med de stora investeringar i produktutveckling och marknadsföring som gjorts under 2021 förväntar vi oss en bra utväxling under 2022.

Bonnie Roupé

Verkställande direktör, Bonzun AB

Denna information är sådan information som Bonzun AB (publ) är skyldigt att offentliggöra enligt EU:s marknadsmissbruksförordning. Informationen lämnades, genom ovanstående kontaktpersons försorg, för offentliggörande den [3 mars 2022 kl 08:00].

För ytterligare information:

Bonnie Roupé, VD

Tel: 073-414 91 49

E-post: bonnie@bonzun.com

Jozefa Grönqvist, CFO

Tel: 073-629 47 43

E-post: jozefa@jbgkodata.se

Bonzun

Bonzun grundades 2012 av Bonnie Roupé med visionen av att tillgängliggöra evidensbaserad medicinsk information på ett förstäligt och smart sätt till allmänheten. Bonzuns första tjänst, den virtuella barnmorskan som lanserades 2014, har hjälpt miljontals kvinnor att känna sig trygga under sina graviditeter. I slutet av 2019 släpptes Bonzun IVF, en personlig IVF-app som utvecklats specifikt för att minska stress och ångest samt öka chanserna att lyckas med en fertilitetsbehandling. Företagets senaste tillskott, Bonzun evolve, är ett interaktivt digitalt program som stöder självutveckling och hantering av stress genom beteendeterapi.

För mer information, vänligen besök: www.bonzun.com

Bonzuns aktie handlas under kortnamnet BONZUN på Nasdaq First North Growth Market och bolagets Certified Adviser är G&W Fondkommission: telefon: +46 (0)8 503 000 50, e-mail: ca@gwkapital.se.