

Pressmeddelande 2008-02-28

Bokslutskommuniké 2007

2007 i sammandrag – ett år av uppbyggnad

- ❖ 2007 har inneburit ett flertal investeringar i uppbyggnaden av den affärsplattform som SHEB nu står redo för att kapitalisera på under 2008.
- ❖ I juni genomfördes en övertecknad nyemission som tillförde SHEB eget kapital på 9 MSEK, varav 2,5 MSEK var mediautrymme genom Aggregate Media Fund. 1 augusti noterades SHEB aktie på NGM Nordic MTF
- ❖ Intäkterna uppgick till 5,23 MSEK
- ❖ EBITDA uppgick till – 8,39 MSEK
- ❖ Resultat efter skatt uppgick till – 8,63 MSEK
- ❖ Kassaflöde före rörelsekapitalförändringar uppgick till – 5,95 MSEK
- ❖ Resultat per aktie uppgick till -1,21 SEK

”Under 2006 och det första halvåret 2007 var bolaget helt fokuserat på lanseringen av varumärket ReVigör som snabbt har etablerat sig som kategoriledare på den svenska marknaden och finns idag etablerat i över 800 butiker runtom i landet. Från maj 2007 har vi etablerat vår nya strategi att bli en ledande leverantör av hälsoprodukter i Norden genom förvärven av bolagen Alocost och Hälsokostgrossisten. Alocost, en av de ledande leverantörerna till terapeuter i landet, förvärvades i juni månad och tillförde över 80 olika egenframtagna kosttillskott samt en stark närvaro i den viktiga distributionskanalen terapeuter. Under juli månad förvärvades e-handelsaktören Hälsokostgrossisten som sedan byggdes om och relanserades under oktober månad. Investeringen i sajten har visat sig vara god och försäljningsutvecklingen har varit positiv med en försäljningsökning på cirka 500 % sedan nylanseringen. Jag är mycket positiv till Hälsokostgrossistens utvecklingsmöjligheter under 2008 och räknar med att försäljningen kommer att nå en takt på över 10 miljoner kronor vilket innebär att sajten kommer att etablera sig som en av de ledande e-handelsaktörerna inom hälsosektorn. Naturläkemedlet Ginkgo Biloba Vitalas förvärvades i oktober av Vitalas International AB. Affären är mycket bra och vi kan räkna hem investeringen redan under det första året. Under november och december knöts viktiga avtal med två av Sveriges ledande forskare inom komplementärmedicin; Professor Per-Arne Öckerman och MD Olle Haglund. Avtalen med de båda forskarna innebär bland annat kommersialisering av minst tio nya kosttillskott. SHEBs affärsplan innebär en fortsatt hög förvärvstakt och målet var att genomföra ytterligare 1-2 företagsförvärv under hösten 2007. Trots att ett flertal förvärv har analyserats och förhandlats, så lyckades inte företaget genomföra några ytterligare förvärv under hösten 2007. Dock finns starka förhoppningar i pågående diskussioner att de planerade förvärven kan genomföras under våren 2008. Sammanfattningsvis kan jag konstatera att vi har byggt en bred och stark affärsplattform som möjliggör en kraftig framtida expansion. Genom vår breda expertis inom komplementärmedicin, marknadsföring, försäljning och e-handel ser jag med stor tillförsikt fram emot att kapitalisera på våra tillgångar under räkenskapsåret 2008,” säger Claes Julin, **Vd på Scandinavian Healthy Brands.**

Om Scandinavian Healthy Brands

Scandinavian Healthy Brands strategi är att bygga starka, nordiska varumärken kring ledande och högkvalitativa hälsoprodukter. De ska distribueras genom hälsofack-, dagligvaru-, service-, och e-handeln samt till terapeuter. Målet är att bli en av de ledande leverantörerna av hälsoprodukter till detaljister i hela Norden. Scandinavian Healthy Brands AB (publ) är noterad på NGM Nordic MTF sedan den 1 augusti 2007.