



MammaFitness

25,000 kvinnor kan inte ha fel

Information om spridningsemission
Novatron Sweden Aktiebolag

Mars 2019

BAKGRUND

	One-stop-shop	• Kärnverksamheten är webbaserad träning för huvudsakligen kvinnor 25-54 år, med stöd av ett egenutvecklat system. • Den digitala lösningen ger skräddarsydd professionell coaching från licensierade personliga tränare och dietister/nutritionister. • Ca 80 % av Novatrons intäkter genereras genom applikationen, resterande del via försäljning av kosttillskott, böcker, träningsmateriel och Video-on-Demand, inspelade träningspass på video.
	Tydliga kundfördelar	• Digitaliseringen av personlig träning ger flexibilitet i tid och rum och effektivitet för kunden. • Novatrons lösning är och har alltid varit prissatt så att den ska inte vara gratis någon gång, men alltid prismässigt tillgänglig för de flesta. • Relationen mellan tränare och kund kännetecknas ofta av lojalitet, och Novatrons koncept utgick från att tillgodose detta oavsett kundens situation geografiskt eller tidsmässigt.
	Bevisad framgång	• Fler än 25,000 kvinnor har använt Novatrons koncept under marknadsnamnet MammaFitness Sweden. • Företaget sålde totalt 716,509 träningsdagar under verksamhetsåret 2017/2018, en ökning om 24 procent jämfört med 2016/2017. • Antal nytecknade abonnemang under 2017/2018 var 6,182, en ökning med 7 procent jämfört med 2016/2017. • Antal förnyade abonnemang ökade med 10 procent mellan 2016/2017 och 2017/2018 och uppgick till 6,881 st in 2017/2018. • Genomsnittlig ackvisationskostnad för en ny kund uppgick till SEK 140 under 2017/2018, medan initial snittintäkt uppgick till SEK 1,528.
	Skalbar affärsmodell	• MammaFitness har som koncept bevisats vara både fungerande och lönsamt. Nästa steg är att skala upp konceptet genom en geografisk expansion, huvudsakligen i de nordiska länderna och genom en engelskspråkig version. Alla backoffice-funktioner för coacher och administratörer är redan på engelska för att underlätta för utländska coacher. • På längre sikt kommer Novatron att etablera nya vertikaler för den mångsidiga plattformen, både i egen regi och genom att sälja tillgång till systemet för externa operatörer inom träning och kostrådgivning.
	Olga Rönnbergs®	• Företaget medgrundare är Olga Rönnberg, fembarnsmamma, personlig tränare, författare och entreprenör. • Olga har en stor följarskara på sociala medier, över 96,000 följare på Facebook och 76,500 på Instagram. Hon har skrivit flera böcker om träning och kost som alla blivit bästsäljare i genren och även översatts till de nordiska språken. En titel har också utgivits i USA. Allt detta är faktorer som kommer att hjälpa företagets kundbas att växa.

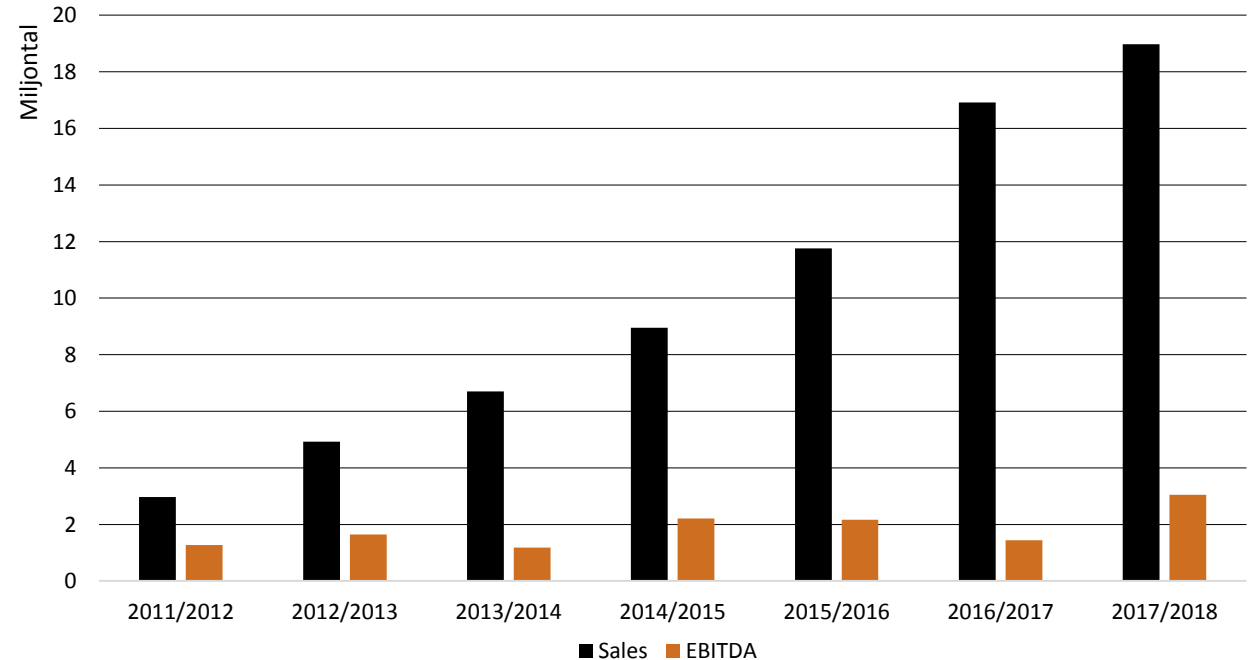
NOVATRON, EN KORT ÖVERSIKT

Lönsamt tjänsteföretag med 30% årlig tillväxttakt (CAGR) påbörjar en geografisk expansion

Verksamheten i korthet

- Novatron Sweden Aktiebolag ("Novatron" eller "Företaget"), grundades av Håkan Rönnerberg in 1979. Under 2010 anslöt Olga Rönnerberg och konceptet MammaFitness lanserades.
- Novatrons affärsidé är att skapa global tillgång till mjukvarubaserad coaching.
- Idag erbjuder Företaget en heltäckande fitnessportal för kvinnor under marknadsnamnet MammaFitness Sweden, som är en registrerad bifirma till Novatron Sweden AB.
- 25,000 kvinnor, men även ett växande antal män, har till dags dato tränat med MammaFitness, Företagets fitnessportal har fler än 95,000 unika besökare per månad.
- Kärnan i portalen är Novatrons egenutvecklade webbtjänst för online-träning, PT Online. All utveckling görs numera i egen regi.
- PT Online är en abonnemangstjänst med olika typer av abonnemang som kunden kan välja. Nya, framgångsrika former, är specialabonnemang för diabetes och hypotyreos.
- Cirka 80 % av Företagets försäljning härrör från PT Online, resterande del från försäljning av kosttillskott, egna böcker, träningsredskap och uthyrning av träningsvideo.
- MammaFitness har bevisats vara ett väl fungerande koncept med god tillväxt och lönsamhet och Novatron står nu inför en expansion till nya geografiska marknader med befintliga och nyutvecklade tjänster och produkter.
- I en nära framtid finns nya vertikaler som kan drivas med samma plattform, både i egen regi och som mjukvara som tjänst (SaaS) för andra operatörer inom coaching.
- Novatrons intäkter för 2017/2018 uppgick till 19 MSEK, vilket ger en tillväxttakt om ca 30 % sedan 2011. EBITA uppgick till 3 MSEK.

Historisk finansiell utveckling*



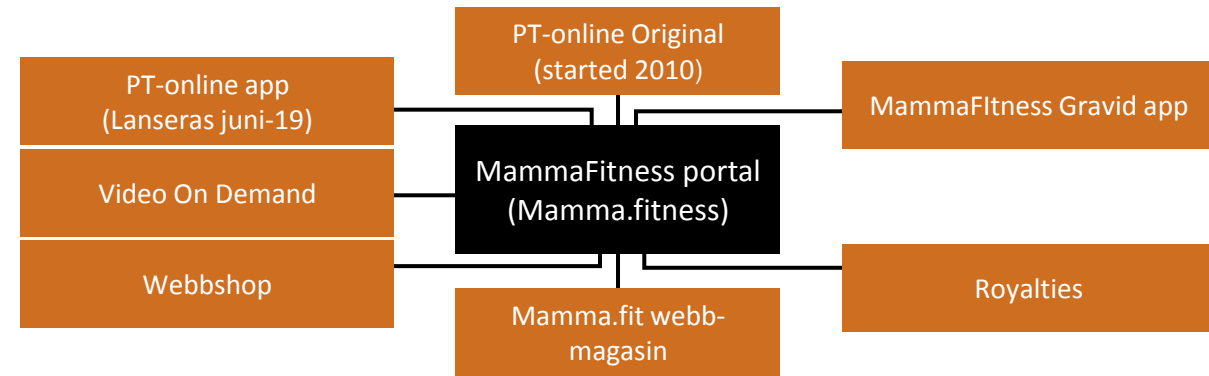
* Företagets verksamhetsår är maj-april. Alla siffror Alla belopp i diagrammet är reviderade.

Mamma.Fitness

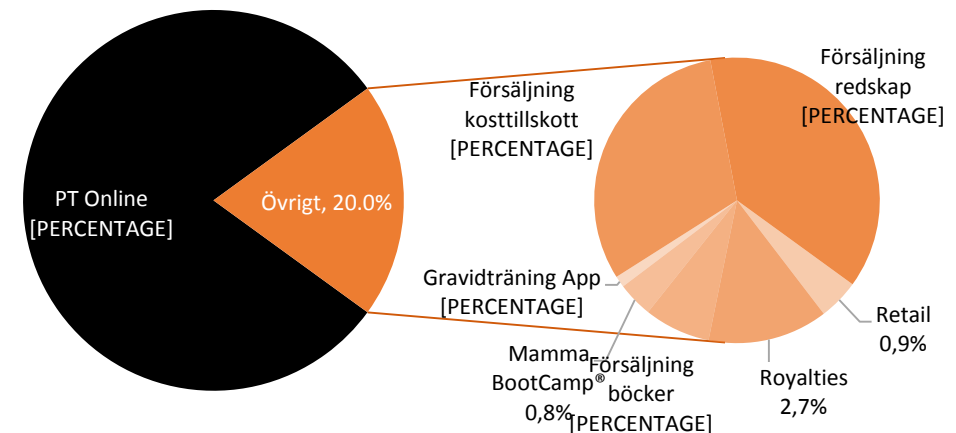
Skalbar affär med flera intäktströmmar

- Medan kärnverksamheten utgörs av PT Online, så skapar flera andra tjänster ett ekosystem för aktiva kvinnor och därmed ytterligare intäktskällor för Företaget.
- **Mamma.fit webbmagasin** lanserades i augusti 2018 och förmedlar relevant och trovärdig information om kost, träning och livsstilsfrågor. Magasinet är kostnadsfritt men skapar värdefull marknadsföring för MammaFitness tjänster och produkter. Magasinet har 94,000 unika besökare/månad, varav ca 20 % är nya besökare.
- **Webbshop.** Olga Rönnbergs® är Företagets registrerade varumärke för kosttillskott och träningsmateriel som säljs i webbshopen, liksom Olga Rönnbergs böcker. Från januari 2019 säljs kosttillskotten och träningsmateriel via återförsäljare, vilket ökar volymen med ca 150 %.
- MammaFitness app **MammaFitness Gravidträning** kommer i en ny version både för **iOS och Android under mars 2019**. Appen ger både träning och kostplaner, appen ändrar innehållet i programmen beroende på hur långt graviditeten är framskriden.
- **Video On Demand – tjänsten** ger inspelade workouts med Olga Rönnberg.
- **Royalties** avser royalties för Olga Rönnbergs böcker.

Affärsstruktur



Intäktsfördelning (FY2017/2018)



HELTÄCKANDE FITNESSPORTAL

Skapar märkeskännedom och tillväxt

Ett urval digitala lösningar



Egna produkter

MiniBands
Årlig försäljning >
10,000 bands



Olga Rönnbergs®
kosttillskott
Årlig försäljning >
13 ton

PT ONLINE - AFFÄRSMODELL

Växande mjukvarubaserad tjänst driven av sociala media

PT Online i korthet

- PT Online är en abonnemangsbaserad tjänst som kopplar ihop användaren med en personlig tränare och en kostrådgivare. Både kost- och träningsprogrammen skapas med systemstöd under övervakning av de dedikerade coacherna. Programmen och kundens utveckling är konstant övervakade och träningsprogram och kostplaner justeras löpande inom systemet för att återspegla förändringar i kundens utveckling och därmed förändrad energiförbrukning.
- Teamet bakom PT Online består av 16 licensierade personliga tränare och 10 dietister/näringsfysiologer, CTO, 2 utvecklare, 1 supportagent, CAO/CFO och CEO. Alla tränare och kostrådgivare är kontrakterade uppdragstagare.
- Under 2017/2018 såldes 716,509 träningsdagar, en ökning med 21 % relativt föregående verksamhetsår.
- Bruttomarginalen inom PT Online uppgick till 57 %.
- Antal kunder som hoppar av i förtid: 208 st

Intäktsmodell

- Kunden har ett flertal abonnemang att välja mellan. Startabonnemanget "PT Online Original" kostar minimum SEK 999 och förlängningsabonnemanget kostar minimum SEK 795. Kostrådgivning enbart har en startavgift om SEK 795 och en minsta förlängningsavgift om SEK 700. Alla abonnemang kan tecknas för 3 eller 6 månader.
- Specialabonnemangen för diabetes och hypotyreos är alltid 3 månader och betalas i förskott.

Genomsnittskunden

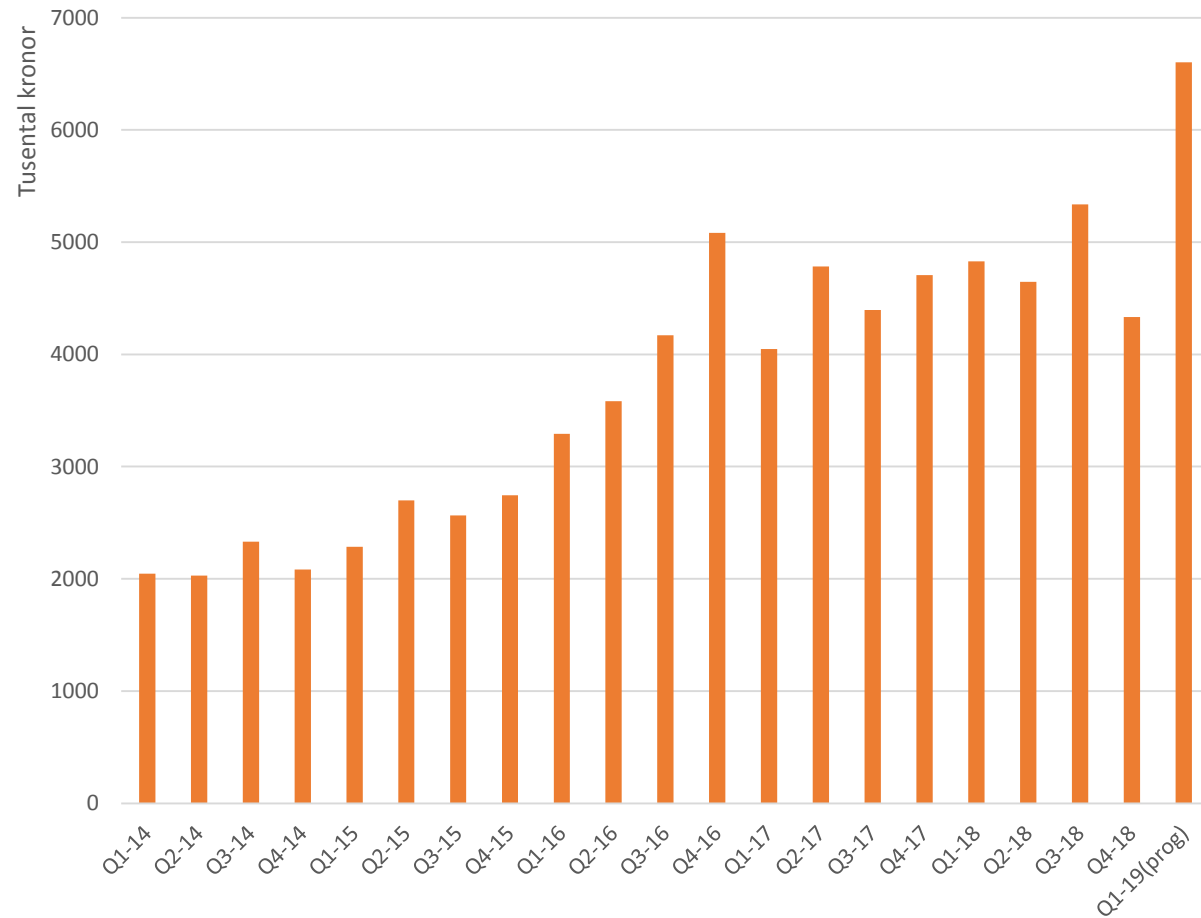
- Kvinna, 36 år.
- Intresserad av hälsa och välbefinnande.
- Mamma med små barn 0-3 år.
- Relativt goda inkomster.
- Aktiv på sociala medier.
- Stannar kvar ca 80 dagar.
- Kostar SEK 140 att ackvirera
- Ger en intäkt om SEK 2,300 exkl hårdvaruköp

Marknadsdrivande aktiviteter

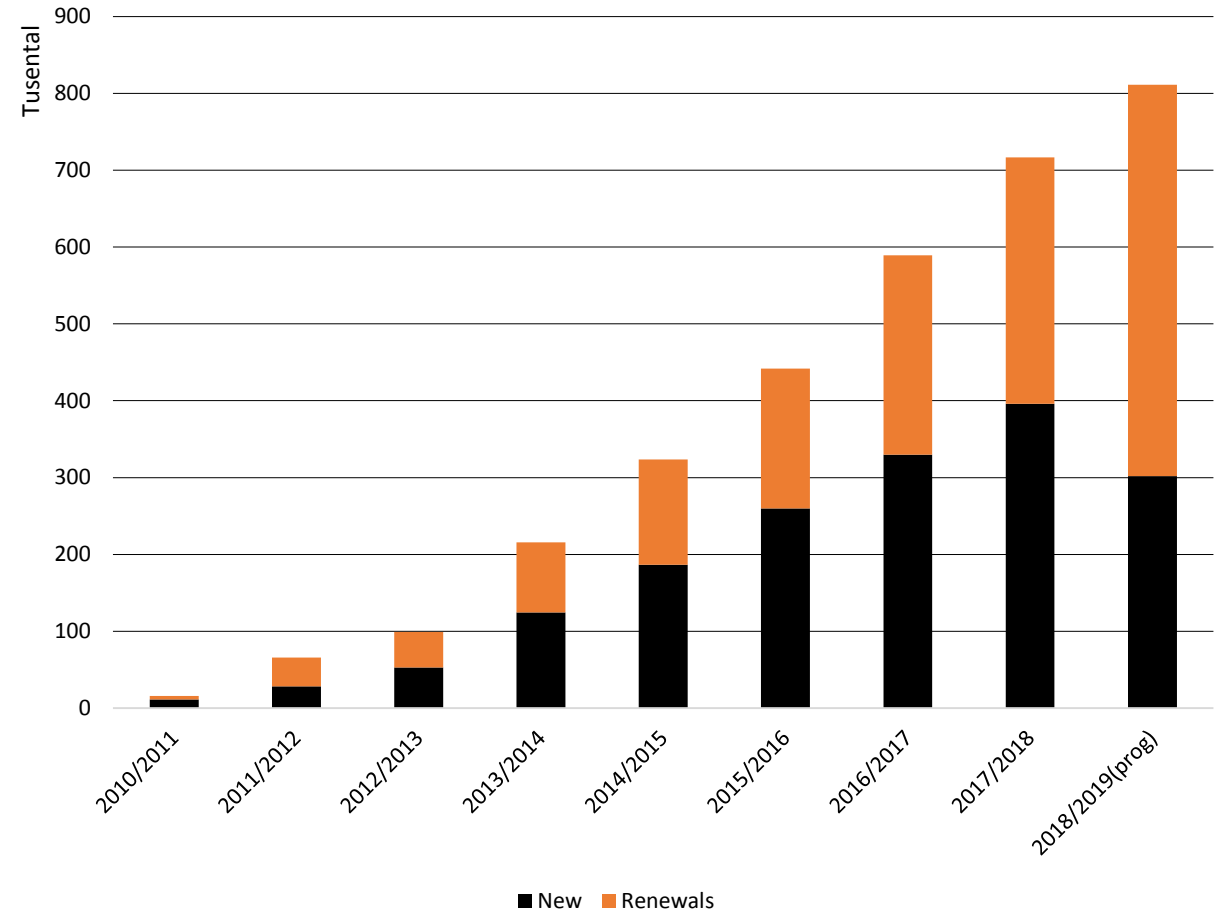
- **Promotion** – Facebook- och Instagram-följare utgör en lojal bas (över 96,000 följare på Facebook och 76,500 på Instagram). Trovärdigt och värdefullt innehåll på Mamma.fit webbmagasin skapar tillit och värde för kunden.
- **Produkt** – Skapar välmående, förbättrad självkänsla och hälsosammare livsstil.
- **Prissättning** – Tillgängligt för de flesta.
- **Distribution** – Skalbar och lokalisierbar, helt baserad i Google Cloud.

FÖRSÄLJNINGsutveckling

Försäljning per kvartal Q1 2014 – Q1 2019



Antal sålda träningsdagar per verksamhetsår



HISTORIA OCH FRAMTID

Starten

- Företagets medgrundare är en personlig tränare som 2009 blev mamma till tvillingflickor. Under sin mammaledighet blev hennes kunder otåliga och ville att hon skulle komma tillbaka till arbetet. Olga tyckte att det var för tidigt, men ville ändå hjälpa kunderna med träningsprogram via mail. Efter ett år hade ryktet om online-träningen spritt sig så det blev ohållbart att driva detta via mail. En webbsajt blev nödvändig, och då togs den första versionen av plattformen fram 2012. Idag tränar kontinuerligt 3000, mestadels svensktalande kunder, i 49 länder med MammaFitness.

Aktiviteter i närtid

- Gerografisk expansion, främst i de nordiska länderna och i engelsktalande länder.
- Slutföra utvecklingen av den nya appen (iOS och Android) för PT Online för att snabbare kunna skala upp verksamheten genom att:
 - Använda data från kundernas utveckling över tid för att med maskininlärning snabbare skapa optimerade kundprogram. Detta möjliggör en tiodubbling av antal kunder per coach.
 - Tydligt förbättrad användarupplevelse samtidigt med påtagligt reducerad manuell insats.
 - Lägre pris för kunden för att ytterligare öka tillgängligheten genom att de operativa kostnaderna minskar.
- Introducera produktionsplattformen som molntjänst för andra operatörer inom träning och wellness.



MARKNADSPOTENTIAL FÖR MAMMAFITNESS

En effektiv lösning för den primära målgruppen

Primär målgrupp: Kvinnor 25-54 år (Källa: CIA World Factbook)

I Norden:

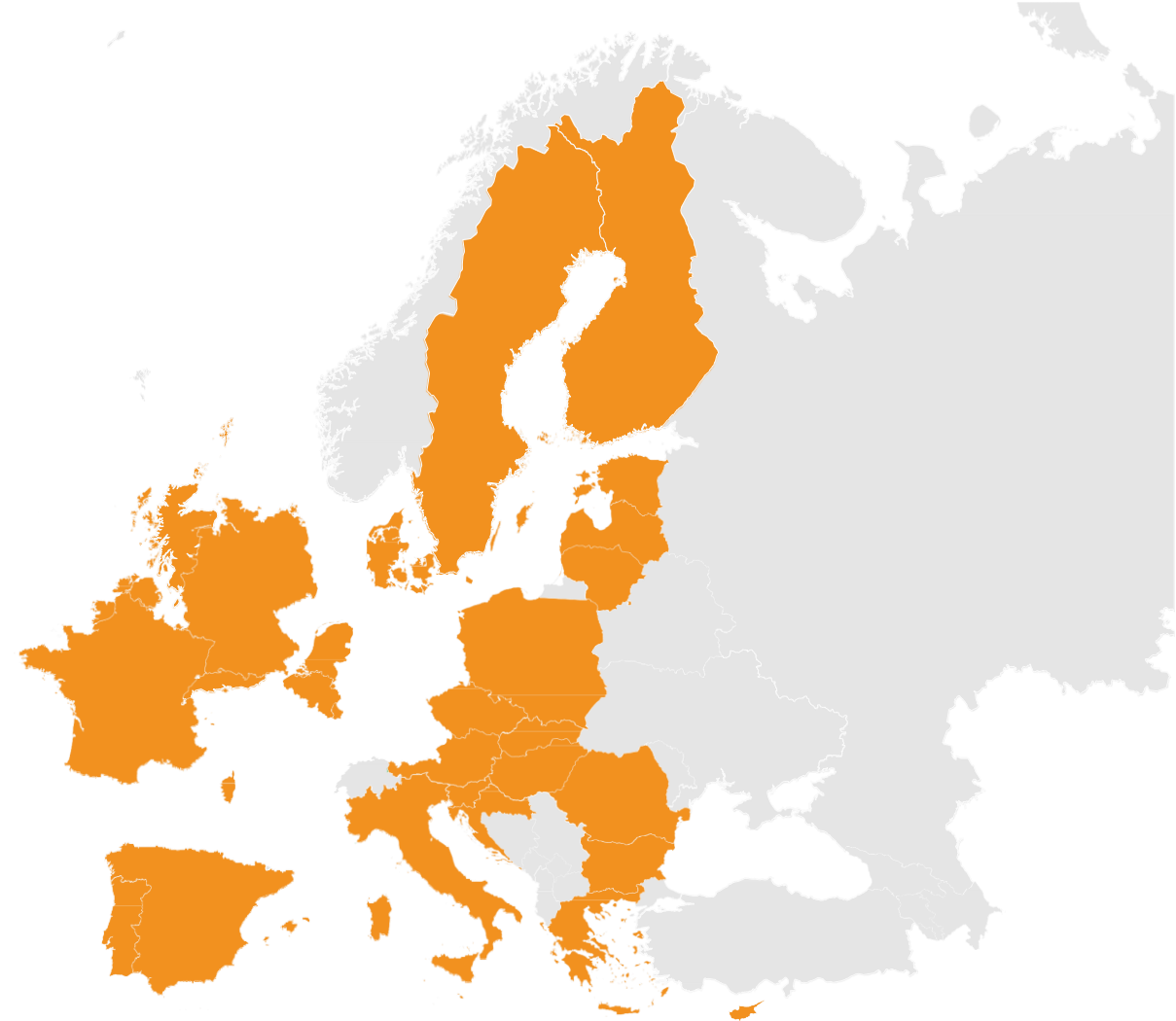
- Sverige: 1,947,245
- Danmark: 1,119,967
- Finland: 1,019,748
- Island: 67,401
- Norge: 1,065,138

I Europa:

- EU (ex GB): 92,637,260
- GB: 12,843,549

Marknadsförutsättningar

- Till dags dato har fler än 25,000 kunder använt MammaFitness PT Online. Kontinuerligt använder 3000 kunder tjänsten. Kunderna är huvudsakligen svensktalande i 49 länder, de utgör därmed viktiga ambassadörer på de lokala marknaderna.
- Olgas bästsäljande böcker är översatta och utgivna i de nordiska länderna, likaså är en titel utgiven i USA.
- MammaFitness möjliggör professionellt övervakad fysisk träning hemma i bostaden för kvinnor som begränsas av hälsa, religiösa skäl eller av andra orsaker upplever obehag i samband med träning på gym eller i grupp.



REDOVISNING (1/2)

Resultaträkning

(SEK)	2016/2017	2017/2018	2018/feb 2019
			(Delår ej rev.)
Nettoomsättning	16 919 182	18 863 799	17 054 518
Övriga rörelseintäkter	13 131	110 838	217
	16 932 313	18 974 637	17 054 735
Råvaror och förnödenheter	-8 178 369	-8 544 875	-7 303 487
Övriga externa kostnader	-2 876 184	-2 311 060	-2 194 591
Personalkostnader	-4 431 830	-5 184 979	-4 503 909
Avskrivningar	-1 082 206	-1 354 438	-1 162 427
	-16 568 589	-17 395 352	-15 164 414
Rörelseresultat	363 724	1 579 285	1 890 321
Ränteintäkter och liknande resultatposter	185	599	63
Räntekostnader och likn. resultatposter	-68 254	-87 574	-67 118
Resultat efter finansiella poster	295 655	1 492 310	1 823 266
Bokslutsdispositioner	-64 954	-127 543	
Resultat för skatt	230 701	1 364 767	1 823 329
Skatt på årets resultat	-94 726	-361 783	-400 000
Årets resultat	135 975	1 002 984	1 423 329

Kommentarer

- I råvaror och förnödenheter ingår kostnaderna för tränare och kostrådgivare.
- EBITA för 2017/2018 uppgick till 2,8 MSEK, en ökning med 103 % mot föregående år.
- Kolumnen längst till höger visar resultat per 2019-02-28, alltså 10 månader av 12. Resultatet i delåret är inte reviderat.

REDOVISNING (2/2)

Balansräkning

(SEK)		2018-04-30	
TILLGÅNGAR		EGET KAPITAL OCH SKULDER	
Anläggningstillgångar		Eget kapital	
<i>Immateriella anl. tillgångar</i>		<i>Bundet kapital</i>	
Balanserade utgifter för utvecklingsarb.	1 291 933	Aktiekapital	600 000
		Reservfond	30 000
<i>Materiella anl. tillgångar</i>			
Byggnader och mark	5 326 627	<i>Fritt eget kapital</i>	
Inventarier och installationer	454 147	Balanserad vinst	1 223 421
		Vinst föregående år	135 975
<i>Finansiella anläggningstillgångar</i>		Årets resultat	1 002 984
Långfristiga värdepappersinnehav	22 721		
Summa anl. tillgångar	7 095 428	Summa eget kapital	2 992 380
Omsättningstillgångar		Skulder	
<i>Varulager mm</i>		<i>Obeskattade reserver</i>	
Råvaror och förnödenheter	239 303	Periodiseringsfonder	1 992 656
<i>Kortfristiga fordringar</i>		<i>Långfristiga skulder</i>	
Kundfordringar	131 941	Skulder till kreditinstitut	3 153 615
Övriga fordringar	1 052 679		
		<i>Kortfristiga skulder</i>	
<i>Kassa och bank</i>	1 918 374	Skulder till kreditinstitut, kort del	341 600
		Leverantörsskulder	1 130 497
		Skatteskulder	14 455
		Övriga kortfristiga skulder	812 523
Summa omsättningstillgångar	3 342 297	Summa skuldet	7 445 346
SUMMA TILLGÅNGAR	10 437 726	SUMMA EGET KAPITAL OCH SKULDER	10 437 726

Comments

- Byggnader och mark: Företaget äger en lägenhet och ett pågående byggnadsprojekt i Nueva Andalucia, Spanien. Båda tillgångarna kommer att säljas under 2019 med en förväntad vinst om ca EUR 100,000 enligt lokal värdering.
- All intern utveckling av system är kostnadsförd i sin helhet. Tidigare inköpt extern utveckling skrivs av på 36 månader.

ORGANISATION

Ledning och styrelse

Olga Rönnberg, VD, ledamot i styrelsen

Licensierad Personlig Tränare

Författare

Programledare TV4 Biggest Loser 2012

Grundare av MammaFitness och Mamma Boot Camp

Äger indirekt 697,500 aktier.

Håkan Rönnberg, CAO, tf CFO, styrelseordförande

Ingenjör telekommunikation, Uppsala

Kurser i fysik, elektronik och numeriska beräkningsmetoder, Uppsala Univ.

Grundare av Novatron Sweden AB

Logistics Manager, Business Controller and Property Manager, GEAB The Phonehouse

CIO, GEAB The Phonehouse

Senior Business Consultant och affärsområdeschef, Bedege AB

CAO, Odd Molly AB

Äger indirekt 697,500 aktier.

Fredrik Hansson, CTO, ledamot i styrelsen

Civ ing Teknisk Fysik, KTH Stockholm

Partner och CTO, Albert Ken

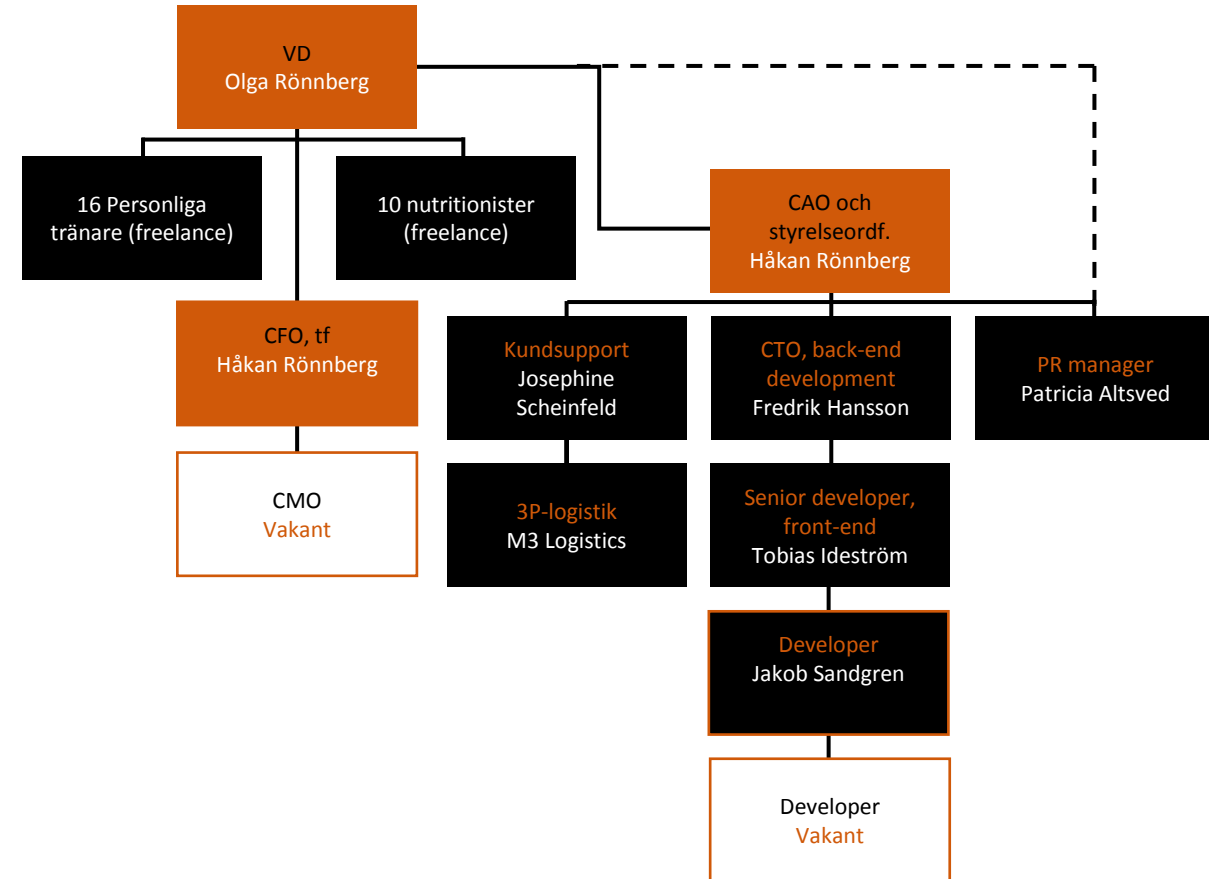
Grundare och CTO, D2O Stockholm

Systems Architect, Telegram Digital Studios

Partner och CTO, Lovable Rogues

Direktäger 75,000 aktier.

Organisationsschema



ERBJUDANDET I KORTHET

Nyemissionen ökar takten i expansionen

Bakgrund och skäl för nyemissionen

- Novatron genomför en nyemission, nedan kallad "Erbjudandet", som ett första steg inför en börsnotering. Emissionsbeloppet är ca 4 – 6 MSEK vid en bolagsvärdering före emission till 33 MSEK.
- Novatron planerar att genomföra en börsnotering indikativt inom 9 – 12 månader efter Erbjudandet.
- Intäkterna från Erbjudandet tillsammans med intäkterna från kommande börsnotering skall användas till:
 - Marknadsföring och lokalisering av system för att möjliggöra geografisk expansion.
 - Vidareutveckling av teknikplattformen.
 - Förstärkning av organisationen inom management och utveckling.

Värdering

- Värderingen före Erbjudandet är satt till 33 MSEK, relaterat till en relation EV/EBITDA om 11.3 för rullande 12 månader.
- Multipeln för EV/EBITDA har härletts från liknande företag med avseende på affärsmodell och storlek.
- Värderingen har justerats ner för eventuella likviditetsrisker i marknaden..

Erbjudandets struktur

Värdering före Erbjudandet, SEK	33,000,000
Nyemission, SEK	4,000,018 - 6,000,016
Värdering efter Erbjudandet, SEK	37,000,018 - 39,000,016
Antal nya aktier i Erbjudandet	181,819 - 272,728
Antal aktier efter Erbjudandet	1,681,819 - 1,772,728
Utspädning, %	10.8 - 15.4