

TRAINIMAL



Trainimal AB (publ)
Bokslutskommuniké
Maj 2020 – April 2021

Q4

DET HÄR ÄR VI

Trainimal tillhandahåller individanpassad träning och kostrådgivning digitalt genom egenutvecklad smart teknologi.

Bolagets mest kända produkt är MammaFitness som är skapad av den välkända träningsprofilen Olga Rönnberg. MammaFitness har hjälpt över 30 000 kunder att bli den bästa versionen av sig själv.

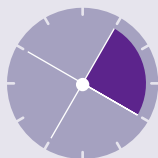
Trainimals vision är att alla ska kunna uppnå fysisk hälsa och välbefinnande, oavsett sociala, ekonomiska och geografiska förutsättningar.

Trainimals aktier handlas på marknadsplatsen **NGM Nordic SME** under kortnamnet TRML och med ISIN-kod SE0011528082.

HIGHLIGHTS

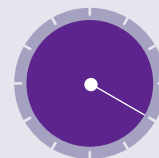
Fjärde kvartalet

februari – april 2021



Helår

maj 2020 – april 2021



De viktigaste siffrorna:

- **Nettoomsättning** uppgick till 7 347 (5 979) TSEK
- **Rörelseresultatet** uppgick till 158 (-2 371) TSEK
- **EBITDA** uppgick till 384 (-2 227) TSEK
- **Periodens resultat före skatt** uppgick till 199 (-39) TSEK
- **Kassaflödet** från den löpande verksamheten uppgick till 563 (-2 013) TSEK
- **Resultat per aktie** uppgick till 0,19 (-0,05)

- **Nettoomsättning** uppgick till 23 515 (22 345) TSEK
- **Rörelseresultatet** uppgick till -387 (-3 624) TSEK
- **EBITDA** uppgick till 239 (-3 037) TSEK
- **Periodens resultat före skatt** uppgick till -186 (-1 543) TSEK
- **Kassaflödet** från den löpande verksamheten uppgick till 315 (-4 034) TSEK
- **Resultat per aktie** uppgick till -0,00 (-0,86)

Andra KPI:er som är viktiga för verksamheten:

- **Operiodiserad abonnemangsförsäljning** ökade med +48% till 6 932 (4 696) TSEK
- **Bruttomarginalen för abonnemangsförsäljning** uppgick till 58,3% (37,3%)
- **Snittintäkt per kund** ökade med 72%
- **Sålda dagar per kund** ökade med 17%
- **Aktiverat arbete för egen räkning** uppgick till 787 (0) TSEK

- **Operiodiserad abonnemangsförsäljning** ökade med +18% till 22 994 (19 478) TSEK
- **Bruttomarginalen för abonnemangsförsäljning** uppgick till 52,1% (41,9%)
- **Snittintäkt per kund** ökade med 29%
- **Sålda dagar per kund** ökade med 6%
- **Aktiverat arbete för egen räkning** uppgick till 2 300 (0) TSEK

Väsentliga händelser:

- **Bolaget noterades vid Nordic Growth Market SME** april 2021. I samband med noteringen genomfördes en nyemission om totalt ca 15,5 MSEK som tecknades till 111%.

- **Bolaget tillsatte Mikael Perez som ny VD** november 2020.
- **Från och med maj 2020 använder Bolaget kapitaliseringsmodellen** istället för kostnadsföringsmodellen avseende internt utvecklade immateriella tillgångar. Se redovisnings- och värderingsprinciper på sida 14 för fler detaljer.

VD-ORDET MIKAEL PÉREZ



Jag är stolt att kunna rapportera att det senaste kvartalet var Trainimals starkaste hittills, drivet av ökade intäkter från abonnemang av vår populära digitala kost- och träningstjänst MammaFitness.

Under perioden lades också stort fokus på marknadsnoteringen vid Nordic Growth Market. Trainimals emission inför noteringen tecknades till 111% och utöver att stärka vår kassa inför kommande strategiska initiativ kunde vi även välkomna över 900 aktietecknare.

Trainimal är bara i början på sin resa med vidareutveckling av onlinetjänsten. Vi har med stort intresse lyssnat på våra användares behov av utökade tjänster inom kost och träning.

Med nya abonnemang ser vi en högre betalningsvilja hos våra medlemmar, vilket redan under 2021 resulterat i en signifikant ökning i snittintäkt per kund och månad. Under helåret 2021 har vår snittintäkt per kund ökat med 29% jämfört med föregående år och under fjärde kvartalet ökade snittintäkten med 72% jämfört med samma period under föregående år.

Utvecklingsarbetet med att erbjuda våra medlemmar

ännu bättre och rikare tjänster kommer accelereras under det kommande året för att ytterligare öka vår tillväxttakt.

Vårt affärskoncept kombinerar engagerade och personliga coacher som med stöd av innovativ digital teknik effektivt coachar medlemmar till långsiktiga hälsoreultat. Konceptet har utvecklats tillsammans med våra medlemmar och kunder sedan 2010 och vi erbjuder idag våra medlemmar personlig coaching till marknadens bästa kombination av värde, resultat och pris.

Trainimal står på en stabil grund med en stark konkurrenskraftig och lönsam produkt. Samtidigt ser vi betydligt större potential i konceptet som helhet, där våra digitala skalbara applikationer lämpar sig väl för geografisk expansion och kombineras med e-handel av vårt produktutbud.

Trainimal förbereder sig nu inför nästa fas i bolagets utveckling där vi antagit en långsiktig strategisk tillväxtplan med sikte på befintliga och nya målgrupper samt nya geografiska marknader. Vi fortsätter att investera i vår egenutvecklade tekniska plattform, där tusentals medlemmar dagligen möter sina coacher. Målsättningen är att kontinuerligt stärka kund-

”Vårt erbjudande gör personlig coaching tillgängligt både geografiskt och ekonomiskt för stora målgrupper som tidigare stått helt utanför denna marknad.”

upplevelsen och samtidigt ge bättre hälsoreultat genom nya funktioner som intelligent analyserar och anpassar varje medlems program.

Bolaget genomgår nu en anpassning till nya tjänster och produkter inom kärnverksamheten, där vi på många sätt ser 2021 som ett tydligt avstamp inför Trainimals kommande tillväxtresa. Vi ser över hela verksamheten med fokus på befintliga och nya medlemmarnas holistiska upplevelse och fokuserar än mer på att nå nya målgrupper med våra tjänster och produkter.

Under årets första halva lanserades ett antal pilotprojekt i form av nya abonnemang och marknadsföringsinitiativ. Våra medlemmar interagerar nu med sina coacher genom vår mobilapplikation, lanserad i december. Vi ser över hela kundresan från första interaktion till avslut, inklusive bättre shopplösningar och lojalitetsprogram. Vi tar ett helhetsgrepp kring att samla krafterna i alla våra sociala kanaler, där vi dagligen kommunicerar med över 200 000 personer, och vi fortsätter utveckla vårt koncept tillsammans med våra medlemmar och följare.

Teamet som ska genomföra tillväxtresan vi har framför oss sätts nu ihop. Vi rekryterar löpande utvecklare och personliga coacher och vi ser över rekryteringen av flera nyckelroller.

Vi stärker vår hälsoorganisation genom rekryteringen av Birgitta Thörn som Chief Operating Officer (COO). Birgitta är en välkänd profil i branschen och vi ser Birgitta som en nyckelrekrytering i att stärka vår kapacitet att vidareutveckla våra medlemmars hälsoprofil. Birgitta tar över ansvaret som

COO från Trainimals grundare och konceptansvariga Olga Rönberg, som därmed frigörs för att med full kraft engagera sig i utvecklingen av Trainimals tjänsteutbud och lansering av nya produktsortiment. Vi ser en stor potential i ekosystemet av produkter och tjänster kring Trainimals kärnerbjudande.

Trainimal ska genom kombinationen av kompetenta coacher och intelligent teknologi positionera sig som den starkaste plattformen för digital coaching inom träning och hälsa, med ett erbjudande till våra kunder i form av bästa resultat levererat till ett oslagbart pris.

Vårt erbjudande gör personlig coaching tillgängligt både geografiskt och ekonomiskt för stora målgrupper som tidigare stått helt utanför denna marknad. Marknaden är fortfarande i begynnelsen av digitaliseringen av personliga tjänster och rådgivning, särskilt sett i ett vidare globalt perspektiv. Vi ser segmentet växa med nästan oöverskådlig potential framöver, där vi med över 10 års erfarenhet från att digitalt coacha tusentals medlemmar är pionjärer inom fältet och väl positionerade att inneha en fortsatt ledande roll. Vi fortsätter

mot vår vision att tillgängliggöra personlig coaching både geografiskt och ekonomiskt. Jag är tacksam mot våra anställda, aktieägare och alla medlemmar och följare som är med oss på resan att omdefiniera marknaden för hälsa, träning och personlig coaching.



Mikael Pérez
VD Trainimal

VERKSAMHETS- BERÄTTELSE



Trainimal erbjuder våra medlemmar individanpassad coaching inom hälsa, träning och kost digitalt genom egenutvecklad smart teknologi. Trainimals affärsmodell vilar på tre pelare vilka utgör kärnan kring vilket vi bygger vårt växande ekosystem av tjänster, produkter och upplevelser.



Community

Trainimal har utvecklats och växt fram tillsammans med ett starkt community av följare och medlemmar. Vi känner vår målgrupp väl, interagerar dagligen med tusentals medlemmar och vi lyssnar på vårt community när vi utvecklar vårt erbjudande.



Hälsa

Den kunskap och coachande tjänst som vi erbjuder våra medlemmar. Vårt koncept utgår ifrån styrketräning i kombination med en balanserad kosthållning. Med individanpassad vägledning från kvalificerade coacher ger vi våra medlemmar deras bästa resultat för sin hälsa.



Teknik

Vår egenutvecklade plattform möjliggör interaktionen mellan medlem och coach. Plattformen hanterar våra medlemmars hälsoutveckling, analyserar data och stödjer våra coacher i att effektivt och med hög kvalitet vägleda medlemmar.



Community

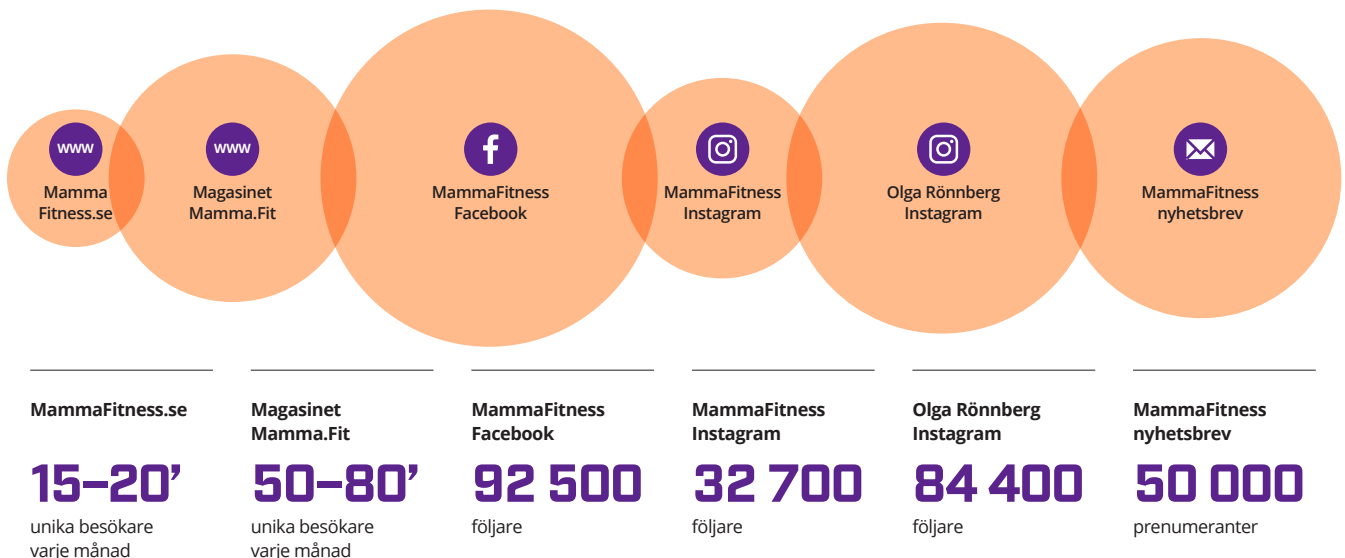
Många potentiella kanaler att fånga upp nya medlemmar

Med varumärket MammaFitness har Trainimal byggt kännetecken och följandeskap i främst sociala medier, genom långsiktig kommunikation där vi kontinuerligt delar med oss av vår expertis inom hälsa, träning och kost specifikt för målgruppen mammor. MammaFitness har etablerats som en förtroendeingivande auktoritet inom området, vilket våra över 200 000 följare i Sverige bekräftar. Våra aktiva medlemmar och följare är mycket viktiga för oss då de ger verksamheten daglig feedback på våra tjänster och inspel på hur vi kan utveckla vårt erbjudande.

Vi tar under 2021 ett helhetsgrepp för att samla kraften i alla våra kanaler, där vi först kommer nylansera hemsidan MammaFitness.se och sammanslå den med webbmagasi-

net Mamma.Fit. Den nya samlade hemsidan blir en hubb, där målgruppen mammor hittar kunskap, råd, tar del av andra mammors upplevelser och delar med sig av sina egna erfarenheter.

Vi kommer fortsätta utveckla och driva ett starkt community kring MammaFitness, för och tillsammans med våra medlemmar, och därigenom driva besöks trafik och möta nya följare, medlemmar och kunder. Med communityt i centrum ska vi fortsatt utveckla vårt tjänsteutbud av coachat stöd kring hälsa, kost och träning - samt bygga ut vårt ekosystem av relaterade produkter för att kontinuerligt erbjuda våra följare mer värde.





Hälsa

Medlemmar som interagerar digitalt med coacher

Kärnan i vårt erbjudande utgörs av medlemskap där medlemmar interagerar digitalt med coacher genom MammaFitness mobilapplikation eller webbplattform. Interaktionen är på en-till-en basis och textbaserad. Medlemmen får individanpassade tränings- och kostplaner, tar del av över 800 träningsvideor, fler än 1 100 inspirerande recept samt ett flertal smarta funktioner för att registrera sin aktivitet och kunna följa sin utveckling. Kommunikationen mellan medlem och coach blir effektiv och genom att vi hela tiden följer medlemmarnas aktiviteter vet vi hur de svarar på det individanpassade upplägget och kan korrigera programmen för bästa resultat. Kombinationen av smart teknik och mänsklig coaching gör att medlemmen blir mer motiverad och benägen att nå sina mål.

Vi har från våra medlemmar sett intresse för ytterligare utbud med ännu mer interaktion, varför vi från januari 2021 lanserade MammaFitness Premium med ett begränsat antal platser. Premiummedlemskapet löper under 90 dagar och

fokuserar förutom träning och kost även på mental coaching med veckovisa utmaningar. I tillägg till MammaFitness kost- och träningsprogram får Premiummedlemmarna tillgång till exklusiva forum där de delar sin hälsaresa med andra samt deltar i interaktiva webinarier och föreläsningar i en-till-många format.

Premium lanserades som en pilot för att utvärdera formatet och har mottagits väl, vilket gjort att vi följt upp med fler Premium-grupper och även lanserat ett liknande upplägg MammaFitness Plus.

Vi kommer under året fortsätta utvärdera en-till-många koncepten och tillsammans med våra medlemmar och följare utforska hur vi bäst kan erbjuda mer värde genom mer interaktivitet, livesändningar och liknande funktioner. Vi ser stor potential i formatet och vår ambition är att fortsätta vara ledande pionjärer inom digital coaching.



Teknik

Kraftfull teknik bakom rik användarupplevelse

Trainimals tekniska plattform består i huvudsak av två delar, mobilapplikationen och webbplattformen som medlemmar nyttjar, samt ett avancerat backend system med admingränssnitt där Trainimals coacher hanterar medlemmarna. Systemet innehåller alla medlemmars tränings- och kostdata och anpassar kontinuerligt medlemmarnas kostplaner och träningsprogram. Trainimals utvecklingsavdelning arbetar kontinuerligt med att addera ny funktionalitet och att effektivisera befintliga arbetsflöden. Avsikten är att hela tiden utöka systemstöden för coacherna så att deras tid kan disponeras för värdeskapande åtgärder som kundkontakt och uppföljning.

Den tekniska plattformen möjliggör Trainimals affärskon-

cept. I vår vidare ambition att fortsätta ha en ledande roll som pionjärer inom digitaliseringen av personlig coaching är det centralt att vi fortsätter investera i och utveckla vår tekniska plattform. Vi har under 2021 antagit en ambitiös plan för att vidare utveckla användarupplevelsen med särskilt fokus på kundupplevelsen och på medlemmens möjlighet att dela sin upplevelse och hälsoutveckling med andra. Flera nya funktioner kommer lanseras löpande under det kommande året.

Vi lanserar även ett långsiktigt arbete med att analysera den enorma mängd data vi har från våra tiotusentals tidigare medlemmars hälsoutveckling, för att genom intelligenta funktioner applicera slutsatser från data för att förbättra varje kommande medlems hälsoreultat.

VERKSAMHETSBERÄTTELSE

Medlemsanskaffning, highlights

Trainimal startar från juli 2021 ett nyckelinitiativ för att nå MammaFitness målgrupp i ett tidigare skede. Vi lanserar abonnemanget "Magträning för nyblivna mammor" där vi riktar oss till nyblivna mammor och erbjuder coachad träning från 6 veckor efter förlossningen, med fokus på de vanliga följderna i mammans kropp efter en graviditet, där rätt träning direkt ger stora hälsofördelar. Från juli kommer MammaFitness erbjudande "Magträning för nyblivna mammor" i samarbete med BabyBag att årligen kommuniceras till 80 000 nyblivna mammor årligen genom barnmorskor på förlossningsavdelningar och barnvårdscentraler. En starkt förtroendebyggande kanal där vi årligen når 75% av Sveriges nyblivna mammor.

I samband med initiativet att nå ut till nyblivna mammor lanserar Trainimal ytterligare en viktig pusselbit i den större marknadsföringsstrategin där vi öppnar upp en version av MammaFitness mobilapplikation utan tilldelade coacher. Den coachade verksamheten fortsätter vara kärnan i MammaFitness erbjudande, och det som gör att vi vet att vi ger våra medlemmar bästa resultat levererat till ett oslagbart pris. En öppen version av mobilapplikationen kommer låta oss bjuda in potentiella kunder till att testa vår funktionalitet, lära känna vårt tränings och kostupplägg och där vi betydligt sänker tröskeln för nya medlemmar att kliva ombord.

Medlemsanskaffning – Customer acquisition cost (CAC)

Trainimal och MammaFitness har sedan starten 2010 växt organiskt. Nya medlemmar har hittat MammaFitness genom sociala medier, webbmagasinet och rekommendationer från andra nöjda medlemmar. Medlemmar har hittat till MammaFitness, vi har inte själva aktivt letat upp nya kunder. Därigenom har investeringen i marknadsföring och customer acquisition cost (CAC) legat lågt. För att finna och attrahera fler nya medlemmar är vår ambition att genom aktiv marknadsföring säkerställa att hela vår målgrupp känner till MammaFitness, och ser oss som det självklara valet för att finna kunskap om träning och kost och där de får hjälp att nå långsiktiga resultat med sin hälsa.

sition cost (CAC) legat lågt. För att finna och attrahera fler nya medlemmar är vår ambition att genom aktiv marknadsföring säkerställa att hela vår målgrupp känner till MammaFitness, och ser oss som det självklara valet för att finna kunskap om träning och kost och där de får hjälp att nå långsiktiga resultat med sin hälsa.

Intäkt per kund och sålda coachade dagar per kund – ARPC

Under 2021 har vi utvidgat vårt erbjudande till våra medlemmar genom lanseringen av nya abonnemangsformer, med ökad interaktivitet till ett högre pris. Vi har konsekvent lyft fram hälsofördelarna i våra kombinerade medlemskap där vi erbjuder vår medlem en personlig tränare och en personlig kostrådgivare, en kombination som vi vet ger bäst hälsoreultat. Vi har även genomfört generella prishöjningar för att kompensera för en ändrad momsreglering och för att ligga bättre i relation till marknadspriser för coaching. Effekten är att vi markant har ökat snittintäkten per kund till 3 214 SEK under helåret maj-apr (2 489 SEK) en ökning om 29%. Under sista kvartalet isolerat har vi höjt vår snittintäkt per kund med 72%. Samtidigt säljer vi fler coachade dagar per kund, 159 dagar under helåret maj-apr (151) vilket är en ökning om 6%.

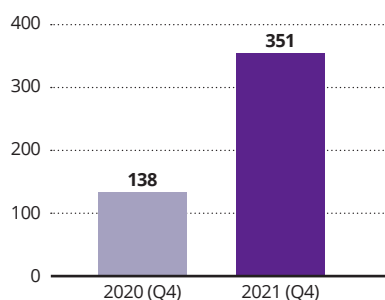
Våra medlemmar investerar mer i sin hälsa och köper i genomsnitt mer omfattande tjänster och fler coachade dagar än tidigare. En trend vi arbetar aktivt med att förstärka under de kommande kvartalen.

	2021	2020	Helår	Q4
Sålda dagar/kund	159	151	+6%	+17%
Snittintäkt	3 214	2 489	+29%	+72%
Sålda dagar	1,14 M	1,18 M	-3%	0%

Investering och utfall i marknadsföring

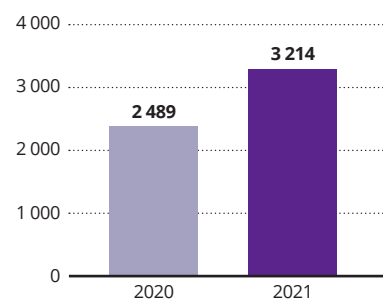
Marknadsföring (CAC)

SEK



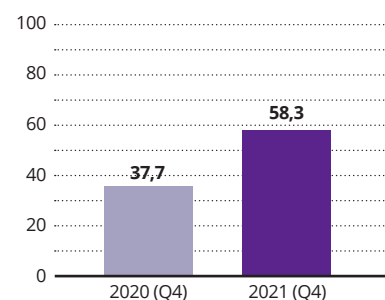
Intäkt/kund (snitt)

SEK



Brutto marginal

%





Geografisk expansion

Vi känner vår målgrupp väl och har utvecklats och växt genom att vara lyhörda mot våra medlemmar och följare i över 10 år. Målgruppen har under denna resa varit den svenska mamman och hennes utmaningar med kost och träning. Det finns skillnader mellan mammor i olika länder, främst gällande kost och vanor, men det finns betydligt fler likheter. Vi vet att den tjänst som vi med framgång erbjudit svenska mammor sedan 2010, med rätt justeringar efter lokala vanor och språk, kommer kunna hjälpa mammor med deras hälsoresor oavsett geografisk förutsättning.

Trainimal har antagit en långsiktig strategisk tillväxtplan som inkluderar expansion mot nya geografiska marknader, inom vilka vi ser en exponentiell tillväxtpotential. I ett första steg för den internationella expansionen förbereds nu en engelskspråkig version av MammaFitness tjänster och mobilapplikation. Hela upplägget med träning, kost, recept, artiklar, översätts och lokaliseras för att matcha i första hand marknaden i Storbritannien. Storbritannien är en större och mer etablerad hälsomarknad än den svenska, en lansering i Storbritannien innebär för Trainimal en betydande ökning i marknadsunderlag med en relativt begränsad förberedande investering. Den brittiska marknaden är ett logiskt första steg i en expansion då den ligger relativt nära den svenska kulturellt, men även genom att alla coacher från Sverige är engelskspråkiga. Trainimal har redan i dagsläget coacher

utbildade och verksamma i Storbritannien.

Lanseringen i Storbritannien är central för Trainimal för att se hur vårt erbjudande tas emot av mammor på en helt ny marknad. Vi ska lära känna den engelska mamman och bygga varumärkeskännetecken, förtroende, följare och betalande medlemmar genom MammaFitness beprövade modell av att skapa ett värdeskapande community. Ett community som vi bygger genom att dela med oss av vår kunskap genom artiklar, innehåll från våra coacher såväl som genom att släppa fram våra medlemmar som contentskapare med deras upplevelser och hälsoreultat. Därtill kommer vi också att stötta tillväxten med aktiv marknadsföring för att effektivt nå ut specifikt till vår målgrupp.

Vi är övertygade om att även den brittiska mamman kommer attraheras av MammaFitness unika erbjudande där personlig coaching genom smart teknologi ger våra medlemmar marknadens bästa resultat levererat till ett överkomligt pris.

Personal

Trainimal kraftsamlar inför en expansiv tillväxtfas och rekryterar löpande personal och nyckelroller inom teknisk utveckling, marknadsföring och hälsocoacher. Ledningsgruppen utökas i augusti med COO Birgitta Thörn, och vi rekryterar aktivt en Head of Growth för att leda arbetet med outreach och lead generation.

EKONOMISK UTVECKLING



Fjärde kvartalet 2021

Nettoomsättningen för fjärde kvartalet 2021 uppgick till 7 347 TSEK (5 979) som är primärt driven av en 29% tillväxt i abonnemangsomsättning.

Aktiverat arbete för egen räkning avser anskaffningsvärdet av internt utvecklade immateriella tillgångar (t.ex. material och löner) och uppgick till 787 TSEK (0) i det fjärde kvartalet 2021 och till 2 300 TSEK (0) på helåret 2021.

Prisökningarna i andra kvartalet 2021 fick sin fulla effekt efter årsskiftet och tillsammans med lansering av premium-produkter reflekteras i en bruttomarginal i det fjärde kvartalet 2021 på abonnemangsförsäljning som är 21% högre än fjolåret.

Ökningen i personalkostnader samt övriga externa kostnader drivs primärt av investeringar i ökad personalstyrka för att driva den tekniska utvecklingen samt en CFO från maj 2020 och en VD från november 2020.

Den relativt höga posten exceptionella rörelsekostnader i jämförelseperioden, de fjärde kvartalet 2020 är i huvudsak hänförliga till Skatteverkets beslut om ändrad momssats för bolagets tjänster från 6% till 25%.

Kassaflöde och finansiell ställning

Styrelsen beslutade den 17 mars 2021 om en riktad nyemission av aktier till allmänheten motsvarande 15,5 MSEK före emissionskostnader. Netto likviditet efter emissionskostnader uppgick till 13 678 TSEK.

Kassaflödet från den löpande verksamheten under fjärde kvartalet uppgick till 563 TSEK (-2 013).

Utvecklingsfonden i eget kapital är avsatt till nettovärdet av internt utvecklade immateriella tillgångar och uppgick till 2 108 TSEK (0).

Balansomslutningen vid de fjärde kvartalets utgång uppgick till 32 973 TSEK (14 020).

Per den 30 april 2021 uppgick de långfristiga skulderna till 3 450 TSEK (0) och de kortfristiga skulderna uppgick till 6 823 TSEK (4 917). Likvida medel uppgick till 17 546 TSEK (9 365) och soliditeten var 68,9 procent (65,1) vid de fjärde kvartalets utgång.

Med hänsyn till hur verksamheten förväntas utvecklas under kommande året samt till finansieringsmöjligheter som finns är styrelsen och ledningens bedömning att bolagets fortsatta drift är säkerställd.



Investeringar och avskrivningar

Investeringar i främst immateriella tillgångar i aktiverat arbete för egen räkning under fjärde kvartalet 2021 uppgick till 877 TSEK (0) och avskrivningar uppgick till 226 TSEK (144).

Bolaget tillträdde som ägare till en nybyggd lägenhet oktober 2020. Lägenheten är obebodd och till salu.

Medarbetare

Medeltal anställda under perioden uppgick till 9 (7) varav 4 (3) kvinnor.

Aktie

Antalet registrerade aktier uppgick den 30 april 2021 till 2 347 813 (1 878 251) st. Genomsnittlig antal aktier under sista kvartalet 2021 uppgick till 2 034 772 st (1 878 251) och under helåret 2021 uppgick till 1 917 381 st (1 878 251).

Aktiekapital

Aktiekapitalet i Trainimal uppgick den 30 april 2021 till 939 TSEK, fördelat på 2 347 813 st aktier med ett kvotvärde om 0,40 kr/st.

Aktieägare

Bolaget har ca 2 400 ägare vid 10 juni 2021, varav ca 2 000 kvinnor.

Transaktioner med närstående

Styrelsen beslutade 17 mars 2021 att godkänna ett managementavtal med Mahalo Invest SL som ägs 100% av Håkan Rönnberg och Olga Rönnberg. 2021 betalades 2 654 TSEK av management fees till Mahalo, varav 839 TSEK i fjärde kvartalet 2021.

Revisorernas granskning

Denna kvartalsrapport har inte granskats av Bolagets revisorer.

Väsentliga risker och osäkerhetsfaktorer

En beskrivning av Trainimals väsentliga risker och osäkerhetsfaktorer finns på sidor 4-6 i Informationsmemorandumet från 17 mars 2021.

Pandemin

Effekterna av Covid-19 pandemin har haft en betydande inverkan på friskvårdsmarknaden på grund av införda restriktioner. Tack vare den pågående digitala omställningen har dock nya träningskoncept, likt Trainimals produkterbjudande som möjliggör för utövaren att träna t.ex. hemifrån, fått en större acceptans av allmänheten. Dessa koncept bedöms fortsätta växa i relation till övriga marknadssegment.

Årsredovisning och årsstämma 2021

Årsredovisning och revisionsberättelse beräknas bli publicerade 30 augusti 2021 och kommer finnas tillgänglig på bolagets hemsida. Bolagets årsstämma kommer att äga rum 4 oktober 2021.

Kommande rapporteringstillfällen

Årsredovisning 2021	2021-08-30
Årsstämma 2021	2021-10-04
Delårsrapport Q1, maj 2021 – juli 2021	2021-09-20
Delårsrapport Q2, aug 2021 – okt 2021	2021-12-20
Delårsrapport Q3, nov 2021 – jan 2021	2022-03-21

Utdelning

Bolaget avser inte att lämna någon utdelning.

EPS

Vinst per aktie uppgick till 0,19 (-0,05) både innan och efter utspädning under det fjärde kvartalet.

Redovisnings och värderingsprinciper

Denna kvartalsrapport/bokslutskommuniké har upprättats enligt Årsredovisningslagen och Bokföringsnämndens allmänna råd BFNAR 2012:1 årsredovisning (K3). Mer om Bolagets redovisningsprinciper finns på sidorna 7-9 i årsredovisningen 2020.

Redovisningsprinciperna är oförändrade förutom att bolaget från och med maj 2020 valt att byta redovisningsprincip för internt utvecklade immateriella tillgångar från kostnadsföringsmodellen till aktiveringsmodellen. Den redovisnings- och värderingsprincipen beskrivs nedan.

Belopp är uttryckta i TSEK vilket i denna rapport avser tusental svenska kronor. Belopp inom parates avser jämförelsesiffror med motsvarande period förgående år.

Internt utvecklade immateriella tillgångar för Trainimal består av aktiverade kostnader för utveckling av den tekniska plattformen samt Bolagets digitala katalog av instruktioner, recept, videor och liknande material. Ändringen av redovisningsprinciper kommer att ge ett mer rättvisande och relevant resultat och ekonomisk ställning, samt en bättre insyn i det utvecklingsarbetet som utförs. Detta innebär att utgifter som uppkommit under utvecklingsfasen redovisas som tillgång när samtliga nedanstående förutsättningar är uppfyllda:

- Det är tekniskt möjligt att färdigställa den immateriella anläggningstillgången så att den kan användas eller säljas.
- Avsikten är att färdigställa den immateriella anläggningstillgången och att använda eller sälja den.
- Förutsättningar finns för att använda eller sälja den immateriella anläggningstillgången.
- Det är sannolikt att den immateriella anläggningstillgången kommer att generera framtida ekonomiska fördela.
- Det finns erforderliga och adekvata tekniska, ekonomiska och andra resurser för att fullfölja utvecklingen och för att använda eller sälja den immateriella anläggningstillgången.
- De utgifter som är hänförliga till den immateriella anläggningstillgången kan beräknas på ett tillförlitligt sätt.

Internt upparbetade immateriella anläggningstillgångar redovisas till anskaffningsvärde minskat med ackumulerade avskrivningar och nedskrivningar. Anskaffningsvärdet för en internt upparbetad immateriell anläggningstillgång utgörs av samtliga direkt hänförliga utgifter (t.ex. material och löner). De immateriella anläggningstillgångarna avskrivs linjärt över den beräknade nyttjandeperioden om 3-5 år.

De ändrade redovisningsprinciperna påverkade koncernens intäkter i fjärde kvartalet 2021 med 787 TSEK samt avskrivningar med 88 TSEK och på helåret 2020/2021 med 2 300 TSEK samt avskrivningar med 192 TSEK. Rörelseresultat-marginalen i det fjärde kvartalet är 1,9% jämfört med -1,5% om redovisningsprinciperna inte förändrats. I enlighet med K3 har ändringen inte tillämpats i efterhand.

	2021 Q4	2021 Helår
Rörelseresultat:		
Innan ändring av princip	-541	-2 495
Justeringar intäkter	787	2 300
Justeringar kostnader	-88	-192
Efter ändring av princip	158	-387
Rörelseresultat marginal innan	-7,3	-10,6
Rörelseresultat marginal efter	1,9	-1,5

Signaturer

Styrelsen och verkställande direktören försäkrar att denna bokslutskommuniké ger en rättvisande översikt av Bolagets verksamhet, ställning och resultat samt beskriver väsentliga risker och osäkerhetsfaktorer som företaget står inför.




Stockholm den 28 juni 2021

Håkan Rönnberg, Styrelseordförande
 Olga Rönnberg, Styrelseledamot och Vice-VD
 Fredrik Hansson, Styrelseledamot och CTO
 Thomas Lindgren, Styrelseledamot
 Thomas Wallinder, Styrelseledamot
 Daniel Laurén, Styrelseledamot
 Mikael Perez, VD

Kontakt

Mikael Perez, VD
 Tel: +46 70 545 45 78
 ir@trainimal.com

RESULTATRÄKNING

Belopp i TSEK				
	2021 Q4	2020 Q4	2021 Helår	2020 Helår
Intäkter				
Nettoomsättning	7 347	5 979	23 515	22 345
Övriga rörelseintäkter	27	131	131	1 183
Aktiverat arbete för egen räkning	787	-	2 300	-
Summa intäkter	8 161	6 110	25 946	23 528
Rörelsens kostnader				
Råvaror och förnödenheter	-3 212	-3 373	-11 613	-12 182
Övriga externa kostnader	-2 321	-31	-7 400	-3 936
Personalkostnader	-2 221	-1 627	-6 668	-6 695
Av/nedskrivningar av materiella och immateriella anläggningstillgångar	-226	-144	-626	-587
Exceptionella kostnader	-23	-3 306	-26	-3 752
Rörelseresultat	158	-2 371	-387	-3 624
Resultat från finansiella poster				
Resultat från övriga värdepapper och fordringar som är anläggningstillgångar	7	-	7	-
Ränteintäkter och liknande resultatposter	1	-	202	-
Räntekostnader och liknande kostnader	-39	196	-80	-55
Resultat efter finansiella poster	127	-2 175	-258	-3 679
Bokslutsdispositioner	72	2 136	72	2 136
Resultat före skatt	199	-39	-186	-1 543
Skatt på årets resultat	177	-212	177	-212
Övriga skatter	-	154	-	146
Årets resultat	376	-97	-9	-1 609

BALANSRÄKNING

Belopp i TSEK	2021-04-30	2020-04-30
Tillgångar		
ANLÄGGNINGSTILLGÅNGAR:		
Immateriella anläggningstillgångar:		
Balanserade utgifter för utvecklingsarbeten och liknande arbeten	2 185	4
Materiella anläggningstillgångar:		
Byggnader och mark	8 795	-
Inventarier, verktyg och installationer	539	297
Pågående nyanläggningar och förskott avseende materiella anläggningstillgångar	-	2 466
<i>Summa materiella anläggningstillgångar</i>	9 334	2 763
Finansiella anläggningstillgångar:		
Fordringar hos koncernföretag	857	519
Andra långfristiga värdepappersinnehav	-	14
Andra långfristiga fordringar	391	-
<i>Summa finansiella anläggningstillgångar</i>	1 248	533
Summa anläggningstillgångar	12 767	3 300
OMSÄTTNINGSTILLGÅNGAR		
Varulager mm:		
Råvaror och förnödenheter	529	595
Kortfristiga fordringar:		
Kundfordringar	211	251
Aktuell skattefordran	297	66
Övriga fordringar	262	246
Förutbetalda kostnader och upplupna intäkter	1 361	197
<i>Summa kortfristiga fordringar</i>	2 131	760
Kassa och bank	17 546	9 365
Summa omsättningstillgångar	20 206	10 720
SUMMA TILLGÅNGAR	32 973	14 020

BALANSRÄKNING

Belopp i TSEK	2021-04-30	2020-04-30
Eget kapital och skulder		
EGET KAPITAL		
Bundet eget kapital		
Aktiekapital (2 347 813 aktier)	939	751
Utvecklingsfond	2 108	-
Reservfond	30	30
Fritt eget kapital		
Överkursfond	21 660	8 170
Balanserad vinst eller förlust	-268	842
Vinst eller förlust föregående år	-1 609	998
Årets resultat	-9	-1 609
<i>Summa fritt eget kapital</i>	19 774	8 401
Summa eget kapital	22 851	9 182
Obeskattade reserver		
Ackumulerade överavskrivningar	-151	-79
Långfristiga skulder		
Skulder till kreditinstitut	3 450	-
Kortfristiga skulder		
Skulder till kreditinstitut	254	-
Leverantörsskulder	2 992	1 701
Övriga kortfristiga skulder	808	2 015
Upplupna kostnader och förutbetalda intäkter	2 769	1 201
<i>Summa kortfristiga skulder</i>	6 823	4 917
SUMMA EGET KAPITAL OCH SKULDER	32 973	14 020

KASSAFLÖDESANALYS

Belopp i TSEK				
	2021 Kvartal 4	2020 Kvartal 4	2021 Helår	2020 Helår
Den löpande verksamheten				
Resultat efter finansiella poster	128	-2 175	-258	-3 680
Justeringar för poster som inte ingår i kassaflödet, m m	226	144	627	-250
Betald inkomstskatt	209	18	-54	-104
Kassaflöde från den löpande verksamheten före förändringar av rörelsekapital	563	-2 013	315	-4 034
Kassaflöde från förändringar i rörelsekapital				
Ökning(-)/Minskning (+) av varulager	21	13	65	-297
Ökning(-)/Minskning (+) av rörelsefordringar	-675	90	-1 141	313
Ökning(+)/Minskning (-) av rörelseskulder	1 199	761	1 652	1 194
Kassaflöde från den löpande verksamheten	1 108	-1 149	891	-2 824
Investeringsverksamheten				
Förvärv av immateriella anläggningstillgångar	-787		-2 300	
Förvärv av materiella anläggningstillgångar	-90		-7 077	
Avyttring av materiella anläggningstillgångar		-93		3 844
Förvärv av finansiella tillgångar	112		-716	-397
Kassaflöde från investeringsverksamheten	-765	-93	-10 093	3 447
Finansieringsverksamheten				
Nyemission	15 496	103	15 496	8 322
Emissionskostnader	-1 818		-1 818	
Upptagna lån			3 990	
Amortering av lån	-33	-1 711	-286	-3 123
Utbetald utdelning till aktieägare				-845
Kassaflöde från finansieringsverksamheten	13 645	-1 608	17 382	4 354
Årets kassaflöde	13 989	-2 850	8 180	4 977
Likvida medel vid årets början	3 558	12 215	9 366	4 388
Likvida medel vid årets slut	17 546	9 365	17 546	9 365

EGET KAPITAL

	Aktie- kapital	Övriga reserver	Reserv- fond	Fond för utvecklings- avgifter	Fritt eget kapital	Total
Vid årets början, 2019-05-01	600	8 321	30		2 685	11 637
Nyemission	151	-8 321			8 170	-
Utdelning					-845	-845
Årets resultat					-1 609	-1 609
Vid årets slut, 2020-04-30	751	-	30		8 401	9 182
Nyemission	188				15 308	15 496
Emissionkostnader					-1 818	-1 818
Omföring				2 108	-2 108	-
Årets resultat					-9	-9
Vid årets slut, 2021-04-30	939	-	30	2 108	19 774	22 851

NYCKELTAL

Belopp i TSEK om inget annat anges

	 Q4 2021	 Q4 2020	 FY 2021	 FY 2020
Nettoomsättning	7 347	5 979	23 515	22 345
Rörelseresultat	158	-2 371	-387	-3 624
EBITDA	384	-2 227	239	-3 037
Periodens resultat före skatt	199	-39	-186	-1 543
Kassaflöde från den löpande verksamheten	563	-2 013	315	-4 034
Resultat per aktie, kr (både före och efter utspädning)	0,19	-0,05	-0,00	-0,86
1) Operativiserad abonnemangsförsäljning	6 932	4 696	22 934	19 478
Bruttomarginal på abonnemang	58,3%	37,3%	52,1%	41,9%
Snittintäkt per kund, kr	N/A	N/A	3 214	2 489
Sålda dagar per kund	N/A	N/A	159	151
2) Customer Acquisition Cost (CAC), kr	351	138	406	210

1) Abonnemangsförsäljning under perioden utan hänsyn tagen till abonnemangens löptid.

2) Marknadsföringskostnader fördelat på antal aktiva kunder under perioden.

TRAINIMAL

Tulegatan 19, 113 53 Stockholm, Sweden
ir@trainimal.com