

ANNUAL ACCOUNTS

2019



“ Our vision is to establish ourselves as the leading company within dental and oral health for the pet market. ”



SWEDENCARE

* Note: The English version is a non-official translation of the original Swedish report.

TABLE OF CONTENT

4 Highlights 2019

5 Our strengths

6 Words from the CEO

8 Swedencare - History and Value chain

10 Swedencare and Amazon

11 Scientific basis

12 Market & Trends

15 Factory and logisticscenter

18 Our brands and products

26 Strategic decisions 2019

28 Vision & Targets

29 Strategies for continued growth

31 Sustainability

33 Organization

36 Board of Directors and Management

40 Stock & Share owners

42 Industry and marketrelated risks

44 Where you can find our products

Management Report	47-48
Consolidated Profit and Loss	51
Consolidated Balance sheet	52-53
Consolidated Change of Equity	54
Consolidated Cash Flow	55

*not translated (except note 25,30-34)

Pages with Swedish text

Parent Company Profit and Loss	56
Parent Company Balance sheet	57-58
Parent Company Change of Equity	59
Parent Company Cash Flow	60
Notes*	61-89
Audit Report*	90-91

THIS IS SWEDENCARE

ABOUT SWEDENCARE

Swedencare develops, markets and sells premium products in the global and fast-growing market when it comes to healthcare products for cat, dog and horse. The company's product families ProDen PlaqueOff® and NutriScience are today sold in about 50 countries via a global distribution network that comprises seven own subsidiaries in France, Spain, Greece, Ireland, the Nordic countries, the UK and the United States respectively an international network of distributors. Swedencare's sales have increased strongly for several years with high profitability. The Board and management of the company have long and broad experience of international marketing and sales.



OUR EMPLOYEES:
52% MEN
48% WOMEN



**HIGH QUALITY
BRANDS**

**PRODEN PLAQUEOFF®
NUTRISCIENCE**



OWN FACTORY



**NET
REVENUE**
126,8 MSEK

**100%
NATURAL
ACTIVE
INGREDIENT**



NUTRACEUTICALS



DOG & CAT



EBIT
36,9 MSEK
EBIT-MARGIN
29,1%



NET CASH
46 MSEK

**42
EMPLOYEES**



**FOOD
INGREDIENT**

STRONG GROWTH



**2019
PLAQUEOFF**
84%
OF TOTAL SALES

HORSE



HIGHLIGHTS 2019

Q1

- Started own sales organization in Spain
- Large deliveries to China and Japan
- Moving into factory- and logistics center in Ireland

Q2

- Launch of US-made ProDen PlaqueOff® Dental Bites for the North American market
- Doubled the production of ProDen PlaqueOff® Dental Bones to meet the high demand
- Expanded sales force in the US with Paul St. Germain
- Successful continued launch of ProDen PlaqueOff® Dental Bones in new markets

Q3

- Obtained GMP approval for own factory
- Launch of ProDen PlaqueOff® Powder CAT in Japan
- Product launch of ProDen PlaqueOff® Mini Bones
- Successful influencer campaign in the US increased the activity in digital medias
- New financial goals and new CEO

Q4

- Acquisition of Biovet
- First delivery of ProDen PlaqueOff® Dental Bites to Chile
- Direct agreement with Amazon France, Italy and UK
- Record sales from China



OUR STRENGTHS

OUR STRONG BRANDS

Swedencare's main brand is ProDen PlaqueOff®, which was launched around the turn of the millennium. Through consistent brand building with small means, ProDen PlaqueOff® now has a strong recognition and is associated with quality and effect. In a number of markets, our products are the obvious choice for pet owners, retailers and veterinarians.

OUR 100% NATURAL & ORGANIC RAW MATERIAL

The raw material and active main ingredient in all our ProDen PlaqueOff® products is 100% natural and organic. Products with natural and organic ingredients have been a strong trend for a long time in human foods, this trend can now also be seen in pet food. We have a product that is right in time and right for the future.

OUR PRODUCT HELPS A COMMON & BIG PROBLEM

One of our main strengths is the high and pure quality of our product which really gives effect and visible results, as long as the product is used. In order to obtain maximum effect, animal safety and without impact on the environment, we harvest the raw material from specially selected areas outside Norway in a unique process developed over twenty years. The result is a product that, in several clinical tests, shows significant effect on plaque, tartar and bleeding gums.

OUR MANY BRAND LOVERS & AMBASSADORS

Our product's recognized efficiency has resulted in many satisfied and recurring customers - we help them in an efficient, natural and simple way with their pet's oral health. We have, with small marketing efforts, been able to grow thanks to loyal customers who have continued to use our products, but also in return recommended our products to others. In line with the growing popularity of social media, this word-of-mouth marketing has escalated and gained wider and faster spread worldwide.

OUR HIGH PROFITABILITY & LONG-TERM GOALS

We operate in a market with high growth, a clear trend that is expected to continue, and increased demand for premium products. We have a strong financial foundation with high profitability which enables us to invest in further growth to achieve our long term goals.

OUR WIDE AVAILABILITY

In order to meet different consumer needs and meet changing behaviors, we have chosen a wide go-to-market strategy. Our high quality products are sold in most markets in various channels - off- and online - such as veterinarians, pet retailers, pharmacies and in some cases even food chains.

OUR GLOBAL PARTNERS AND RELATIONSHIPS

Swedencare and our products are found in over 50 countries globally thanks to a unique global distribution network with both our own sales offices and external partners. We work closely with our partners, both with brand building as well as sales and marketing support, which is appreciated by our partners and creates strong relationships and mutual trust.



WORDS FROM THE CEO

As we put 2019 behind us, we can proudly say that Swedencare had another successful year with strong growth and good profitability

We have expanded our presence in several markets, partly through starting up our own sales office in Spain and partly through the acquisition of our Greek distributor Biovet. We have strengthened our organization with sales staff in the US, a market that, alongside Asia, had the highest growth during the year. We also continue to develop and launch our selection of products while investing increased marketing resources to increase awareness of us and our products.

The market for products and services aimed at pets has had a strong growth for a long time as our dogs and cats are increasingly regarded as family members. Customers are demanding natural premium products to an increasing extent, which fits our product family ProDen PlaqueOff® well with its proven effect on plaque while greatly improving the breath at the same time. Market forecasts indicate continued global growth where organic, “clean label” premium products are in the lead.

As we saw the benefits of being closer to the market in Spain, we opened our own sales company outside Barcelona in March 2019. During the year our Country Manager, Raquel Tosca, managed to conclude agreements with the largest and most important distributors in all the sub-markets of Spain and has now started working with marketing towards end consumers. In Spain, we have also made an agreement with one of the largest hypermarket chains, a somewhat untested channel for Swedencare, which will be exciting to follow. Our main products are now also available in the two largest retail chains, Tiendanimal and Kiwoko, which are dominant in both physical stores and the online market in Spain.

In October 2019, we acquired the pet health distributor Biovet, a company that was previously our distributor for the ProDen PlaqueOff product family, which also has a wide range of veterinary products. By being part of Swedencare, they now have more resources to scale up the investments on ProDen PlaqueOff®. Biovet will also gradually take over responsibility for the group's sales in the Balkan region.

In the US, we had 47% growth for the full year 2019, to see such strong growth in a market where we existed for 15 years shows what impact the product has had and what opportunities are ahead of us. With an increased sales force, we are even more active and visible, especially in the northeastern US and Canada where we have not previously had dedicated staff in place. We continue to see that we are growing both with new chains and by more space on the shelves for our products.



In China, our distributor continues to deliver in line with its aggressive growth plan. The collaboration started in 2016 and our distributor are increasing their orders quarter after quarter. In 2019 they increased by 83% and now represent 11% of total sales. In 2020, together with our distributor, we plan even greater market initiatives in China for continued increased awareness of our brand and our products.

Our Dental Bones, launched in 2017 in the US and during 2018/2019 in the rest of the world, continue to be successful. During the year, this product group grew by 84% and is now our largest product after ProDen PlaqueOff® Powder. The product group, together with the latest newcomer Dental Minibones, will continue to be launched in several markets and chains during 2020.

Online sales are growing strongly and during the year we entered into direct agreements with Amazon in several countries. The collaboration has so far been very successful and we are now available to consumers we previously did not reach. In 2020, we will continue to expand online with both marketing and sales to meet customer demands. In the UK, as the largest market so far where we now have direct agreements with Amazon, we will see the first results in the Q1 2020 interim report.

After the end of the reporting period, the Covid-19 pandemic broke out. Swedencare monitors developments closely with our distributors and evaluates the extent to which this may affect the company's operations in the short and long term. We expect that the underlying demand for our products will not decrease due to the Covid-19 pandemic, but we do expect some time delays of orders from our distributors as they, in turn, are affected by reduced store visits as well as limitations due to logistics. At present, it is impossible to give any forward-looking assessments to what extent this could possibly affect operations in the following quarters.

We have taken measures to protect the company's operations and curb the spread of the virus. Among other things, the shifts at the factory have been divided to ensure continuity and that production can continue without interruption and that sales, which are our main business, are managed without physical meetings. Otherwise, the organization continues to function as usual.

At the end of 2019, we communicated our new financial targets until 2024 where we aim for half a billion SEK in sales. High and achievable goals that we work towards partly through strong momentum and partly by building on our brand through a well thought out strategy to communicate our brand globally. We will also increase the awareness of the end consumers through a broad market communication. We know that we have a high customer retention with satisfied and loyal customers, which is why the main marketing work is focused on finding new customers. We have, highly estimated, 0.2% of the potential pet market as customers. If it increases to 1%, we will reach our long-term goal.

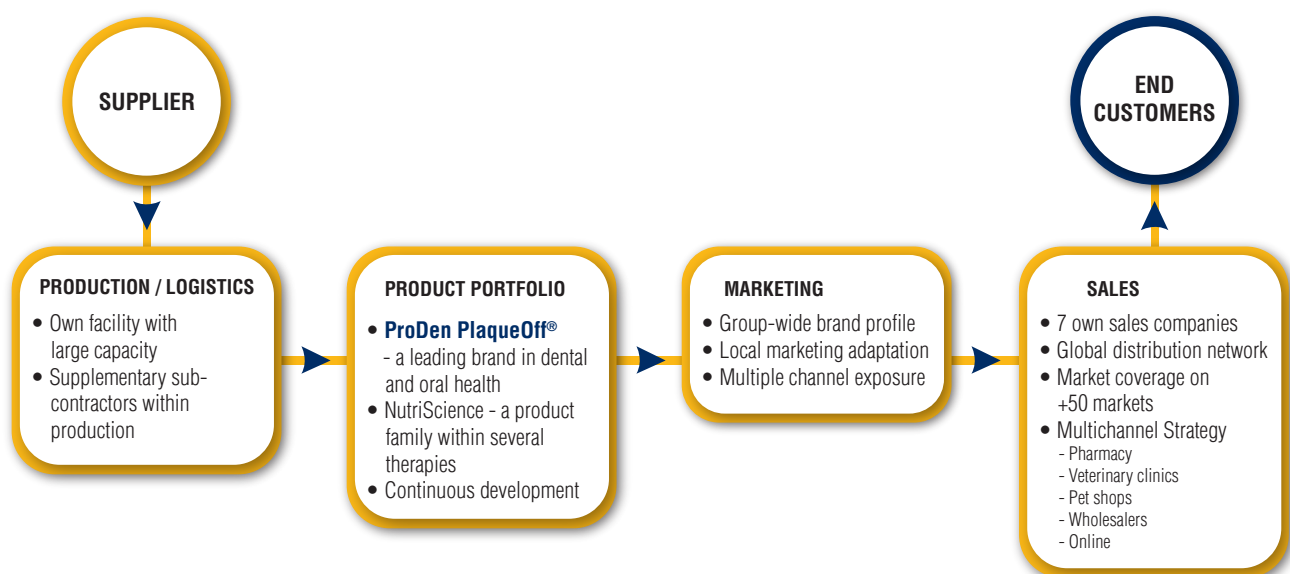
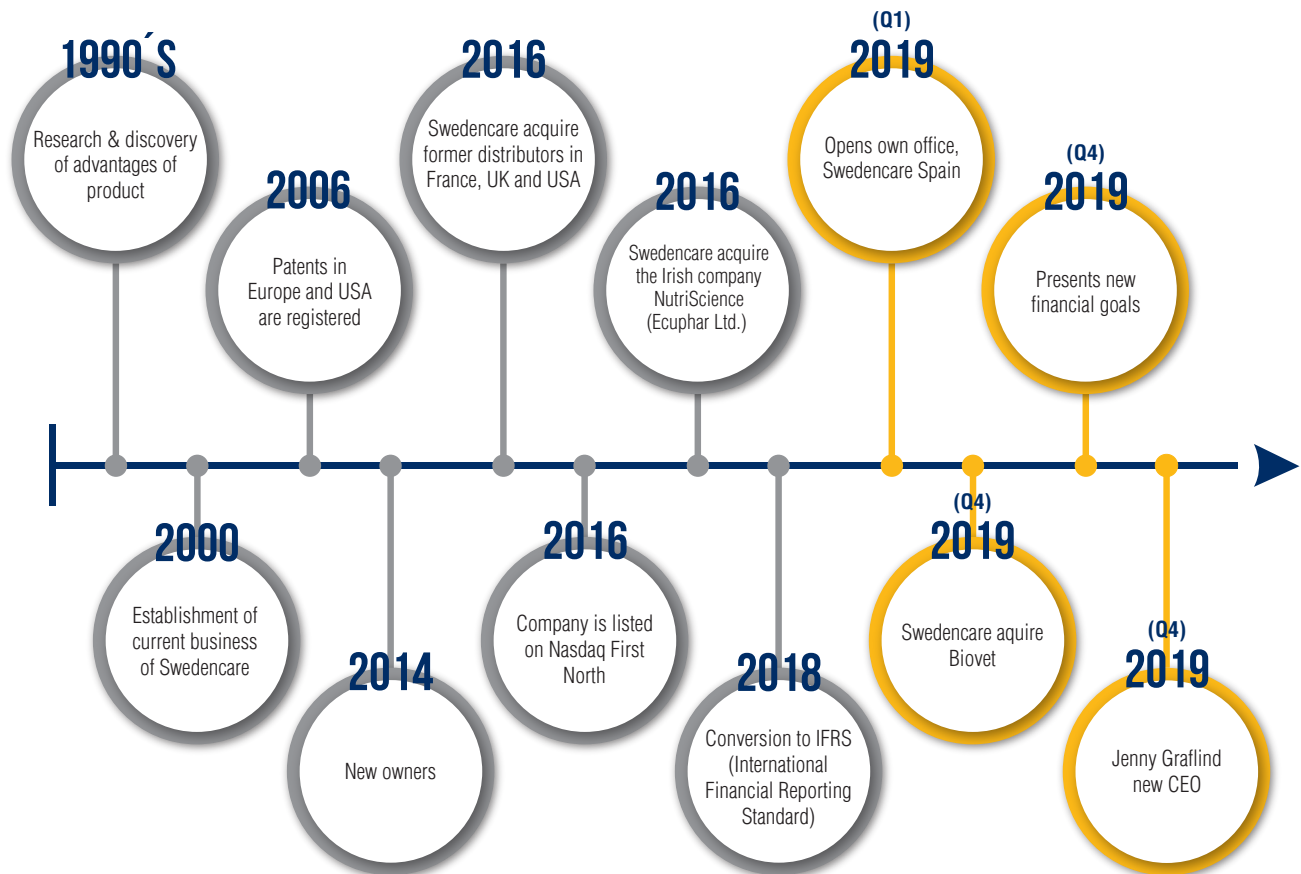
We have an exciting year ahead of us with many new projects, both through new partners and by developing, improving and broadening the product range while increasing market communication - a step towards the goal of 2024.

Full speed ahead,



Jenny Graflind, CEO
Malmö March 31st 2020

SWEDENCARE - HISTORY AND VALUE CHAIN

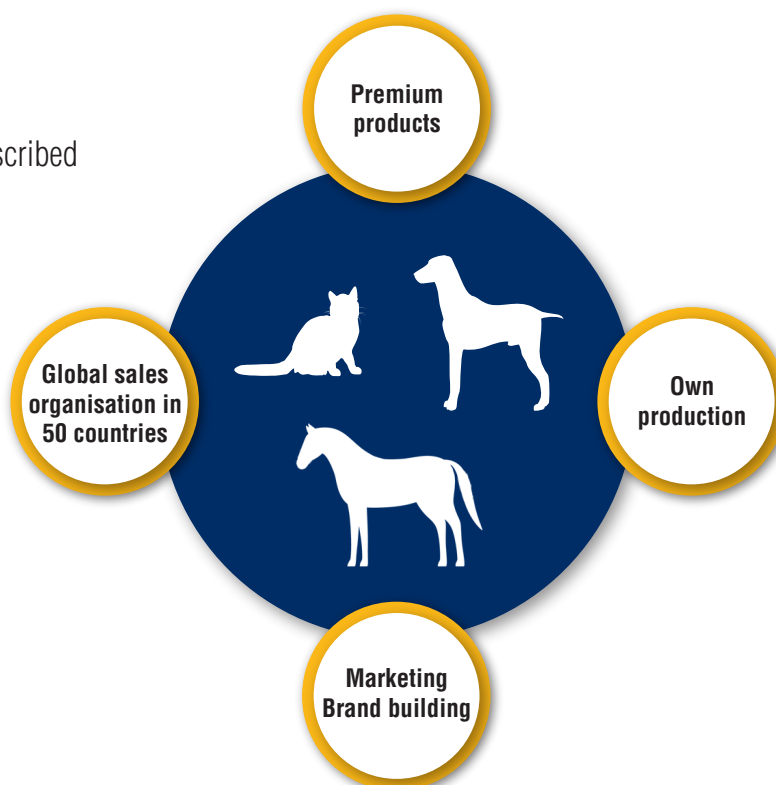


- **Production** takes place partly in-house at the Group's factory and logistics center in Waterford, partly by selected contract manufacturers in Sweden, France and the USA. The new factory in Waterford gives Swedencare the opportunity to increase the production in-house while at the same time streamlining the logistics of the European sales.
- Our **portfolio** is aimed at dogs, cats and horses and consists of the premium product families ProDen PlaqueOff® and NutriScience. ProDen PlaqueOff® is a leading dental and oral health product with systemic effect, while the NutriScience family contains preparations in most therapeutic areas such as joints, calming and age-related symptoms.
- **Marketing** is largely made by Swedencare participating annually at 150-200 trade and consumer expos around the world, both on its own and together with our distributors. Here we meet both veterinarians, pet store chains and wholesalers and consumers. Marketing is also to some extent done through, among other things, TV advertising, advertisements in trade magazines and increasingly in social media and other online platforms.
- **Sales** are handled partly through or seven subsidiaries in the Nordics, UK, Ireland, France, Spain Greece and US and partly through our distributor network in all parts of the world. All together, the sales organization covers just over fifty markets.

In order to meet different consumer needs and meet changing behavior, we have chosen a broad go-to-market strategy. Our high quality products are sold in most markets in various channels - off- and online - such as veterinarians, pet retailers, pharmacies and in some cases even food chains.

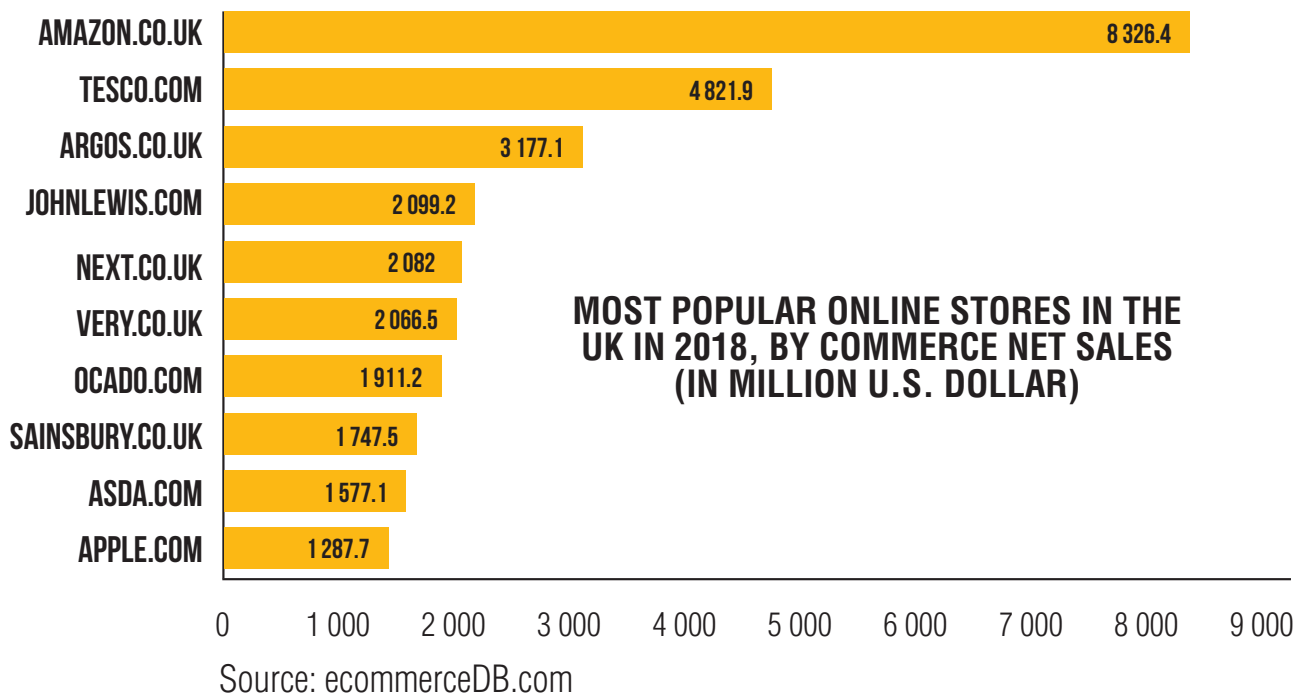
As e-commerce within the Pet market is growing rapidly, part of the strategy ahead is to increase the company's digital presence, partly to increase the contact areas with existing and new customers and partly to increase awareness of our brands and products.

The various parts of the value chain are described in more detail later in the annual report.



SWEDENCARE AND AMAZON

Amazon now has a market share of more than 30% of the UK's e-commerce market, according to a survey by Edge by Ascential, which also rates the UK as the world's third largest e-commerce market after China and the US.



With sales of over \$ 30 billion in 2019, Amazon is far ahead of its nearest rival eBay, which holds 9.8% of the market share.

In previous years Swedencare UK has indirectly supplied the UK online market via wholesalers. Following a rapidly growing popularity for PlaqueOff in the Amazon pet segment, Swedencare and Amazon signed an agreement in October 2019 for direct deliveries.

An agreement with many benefits

- Trading directly with Amazon gives Swedencare products huge exposure in a growing online marketplace in partnership with the world's largest online retailer
- We have full control over the delivery of products to the retailer. By committing to deliver directly from Swedencare, the Amazon depots have inventory that enables quick delivery to customers
- Swedencare has control over how our brands are presented and displayed on the platform
- In collaboration with Amazon, Swedencare can use and participate in direct end-user marketing opportunities, encouraging and delivering on usage and repeat purchases
- By registering our trademarks within the "Brand Registry" on the Amazon platform, we can effectively monitor "copycat" products that violate the ProDen brand and patents
- Sales via Amazon show an increase compared to sales through wholesale
- Swedencare UK continues to support their veterinary and retail partners through awareness and education initiatives

SCIENTIFIC BASIS

Swedencare has over the years carried out a number of clinical studies regarding the flagship product ProDen PlaqueOff®. The last four studies (2 for Dental bites and 2 for Powder) have been made in order to obtain the right to apply the VOHC seal on our products. VOHC (Veterinary Oral Health Council) is an international organization with high scientific requirements to get the right to use their labeling. All studies showed efficacy far above VOHC's requirements and we also now have evidence that the product has a positive effect on bleeding gums.



In 2019, we have also started a study for ProDen PlaqueOff® CAT, which is expected to be completed during the first half of 2020. A successful study also enables VOHC approval for this product.

www.VOHC.org

MAGAZINE



INFLUENCE OF PRODEN PLAQUEOFF® POWDER WITH *ASCOPHYLLUM NODOSUM* ON ORAL HEALTH IN DOGS. A DOUBLE-BLIND, PLACEBO CONTROLLED, RANDOMIZED STUDIES.

Gawor Jerzy, Klinika Arka Krakow, Poland - Michal Jank, Division of Pharmacology and Toxicology, Faculty of Veterinary Medicine, Warsaw University of Life Sciences, Poland - Katarzyna Jodkowska, Faculty of Veterinary Medicine, Warsaw University of Life Sciences, Poland - Emilia Klim, Klinika Puławska Warszawa, Poland - Ulla K Svensson, UKS Life Science Consulting AB, Lund, Sweden

Objective

To determine the influence of the product ProDen PlaqueOff® Powder containing the brown alga *Ascophyllum nodosum* on plaque, dental calculus accumulation and gingival bleeding index in dogs.

Materials and Methods

Product: ProDen PlaqueOff® Powder containing the alga *Ascophyllum nodosum*. **Placebo:** Powder without the alga consisting of microcrystalline cellulose.

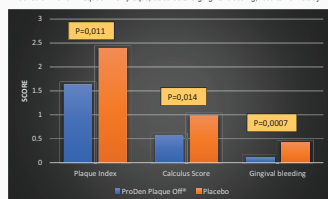
Type of studies: Two double blind, placebo controlled, randomized, uni-center studies. **Clinical endpoints:** Plaque index, calculus index and gingival bleeding index. **Safety parameters:** Weight, general appearance, blood tests.

Dogs included: 60 dogs, 30 dogs in each study, male and females (Jack Russell Terrier, Cavalier King Charles Spaniel, Miniature schnauzer, Japanese Chin, Welsh Corgi, Chihuahua, Yorkshire terrier and mixed breed). **Intervention duration:** 30 days. **Model:** Clean mouth model. **Analyses:** Outcome for all endpoints were analysed after 30 days.

Results

After 30 days of oral administration, ProDen PlaqueOff® Powder significantly reduced the accumulation of plaque and calculus as well as reduced the gingival bleeding index. The mean reduction was 32% (plaque index), 35% (calculus index) and 67% (gingival bleeding index). P2 was PlaqueOff and P1 was placebo.

Figure 1 Influence of ProDen PlaqueOff® on plaque, calculus and gingival bleeding, results from study 2.



Conclusion

In both conducted studies, ProDen PlaqueOff® Powder containing *Ascophyllum nodosum* efficiently and significantly decreased plaque and calculus accumulation as well as gingival bleeding. Based on the results of these studies product ProDen PlaqueOff® Powder was awarded by VOHC approval.

Results on dogs in study 1

Table 1	Plaque Index (mean ± SD)	Calculus score (mean ± SD)	Gingival bleeding index (mean ± SD)
P1 Group	2.207 ± 0.5667	0.8778 ± 0.2414	0.3852 ± 0.2417
P2 Group	1.489 ± 0.5858	0.6259 ± 0.3863	0.1556 ± 0.1192
Statistical test	Parametric non-paired t-test	Parametric non-paired t-test	Parametric non-paired t-test
Statistical significance (p value)	YES: 0.0020	YES: 0.0411	YES: 0.0026
Difference between P2 vs. P1 in %	32%	28%	59%

Results on dogs in study 2

Table 2	Plaque Index (mean ± SD)	Calculus score (mean ± SD)	Gingival bleeding index (mean ± SD)
P1 Group	2.396 ± 0.9595	0.9815 ± 0.5385	0.4111 ± 0.2847
P2 Group	1.633 ± 0.4999	0.563 ± 0.3099	0.1037 ± 0.1292
Statistical test	Parametric non-paired t-test	Parametric non-paired t-test	Parametric non-paired t-test
Statistical significance (p value)	YES: 0.0108	YES: 0.0144	YES: 0.0007
Difference between P2 vs. P1 in %	31%	42%	74%

ProDen PlaqueOff®

MARKET & TRENDS

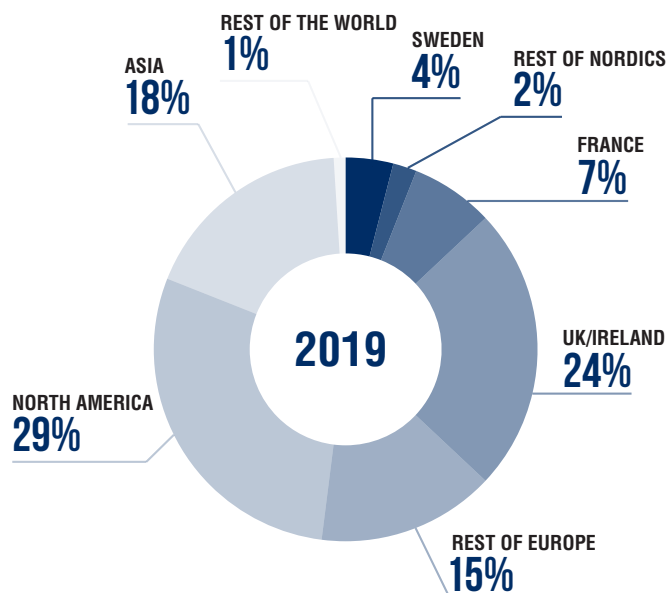
THE PET MARKET

Swedencare is primarily active in nutraceutical supplements with focus on oral health for pets. We exist globally in over 50 countries with the US as our largest market closely followed by UK/Ireland. Asia accounts for the highest growth.

Statistics on the total world population of pets is hard to verify, but we can be sure that there are at least 500 million dogs and cats around the world who eat some form of manufactured pet food or nutraceuticals.

The pet market in the US, Europe and China is about the same size with about 185 - 190 million dogs and cats each. In the US and China, the number of dogs is more than the number of cats, but cats are gaining in and are expected to catch up within a few years and even exceed the number of dogs. In Europe, the number of cats outnumber dogs, with major markets such as Russia, Germany and France, where cat dominates. In Brazil there is a large market with 83 million dogs and cats and where 70% of households own at least one dog and/or cat, of which 2/3 is a dog.

GEOGRAPHICAL DISTRIBUTION OF REVENUE



MARKET PET HEALTHCARE PRODUCTS AND PET ORAL CARE

The consumption of pet healthcare products show no sign of slowing down. In fact, demand for these types of products is so high that global growth is expected to reach \$ 202.6 billion by 2025.

The market for oral care products for pets also show continued strong growth with a growth rate of 6.2% and is estimated to be worth \$ 2.2 billion in 2022. The largest market is North America while the fastest growing region is Asia.



190 billion USD - Global Pet Care Market (2018)



1,7 billion USD - Global Pet Oral Care (2019)



+ 6,2% CAGR - Global Pet Oral Care



3,5 billion USD - Nutraceuticals in Europe and USA



MOMENTUM & TRENDS

The market is generally powered by an increasing number of households with pets and the owners are putting more and more of the household expenses on their dogs and cats. For our PlaqueOff product family, the high prevalence of plaque and bad breath in dogs and cats also contributes to increased demand. More than 80% of dogs develop gum disease before the age of 3 compared to 70% of cats at the same age. In addition to this, increased awareness of oral care in pets and an increased disposable income as well as consumption of health products is expected to further drive market growth. Rapid development of new products and launches is driving the market globally.

Humanization of pets

95% of pet owners see their pet as a family member - they have gone from being a "Pet owner" to being a "Pet parent". 70% of dog owners report that they devote as much attention to their dogs as to their children. In particular, with humanization, dogs live closer to their owners and the animal's breath then becomes increasingly important - as many as 35% of the owners consider that the pet's oral health is the most important therapy area. When you take better care of your dog, they live longer and suffer more from age symptoms than before - joints, teeth, fur, etc. With increased life expectancy and improved care, products with proven efficacy are demanded, a factor that favors Swedencare.

Premium products

According to Euromonitor, the demand and increased selection of premium products where natural and organic products are an important part, is one of the biggest momentums in the market.

More sustainable products

This trend is shaping the entire industry, not just the market for pet products. It is a result of consumers' desire to reduce the impact on the environment and it starts with what products you buy. 60% of participants in a recent European Sustainability survey among pet owners agreed that companies must be sustainable and expect to see proof of their sustainability contribution.

Increased awareness and interest in ingredients

The clean label trend has also reached the pet market, which means that consumers read the content to ensure that they give their pets the most natural and nutritious ingredients possible without unnecessary additives. Pet owners are more anxious than ever to know exactly what the products contain and how they are manufactured.

95% OF PET OWNERS
see their pet as
a family member



NORTH AMERICA

North America is the largest sub-market and is expected to retain that position, due to an increasing number of households acquire pets and increasing per capita consumption of pet health products. The total number of cats and the number of households with a cat is slightly less than households with dogs, but the number is growing rapidly and is soon expected to be the same as for dogs.

EUROPE

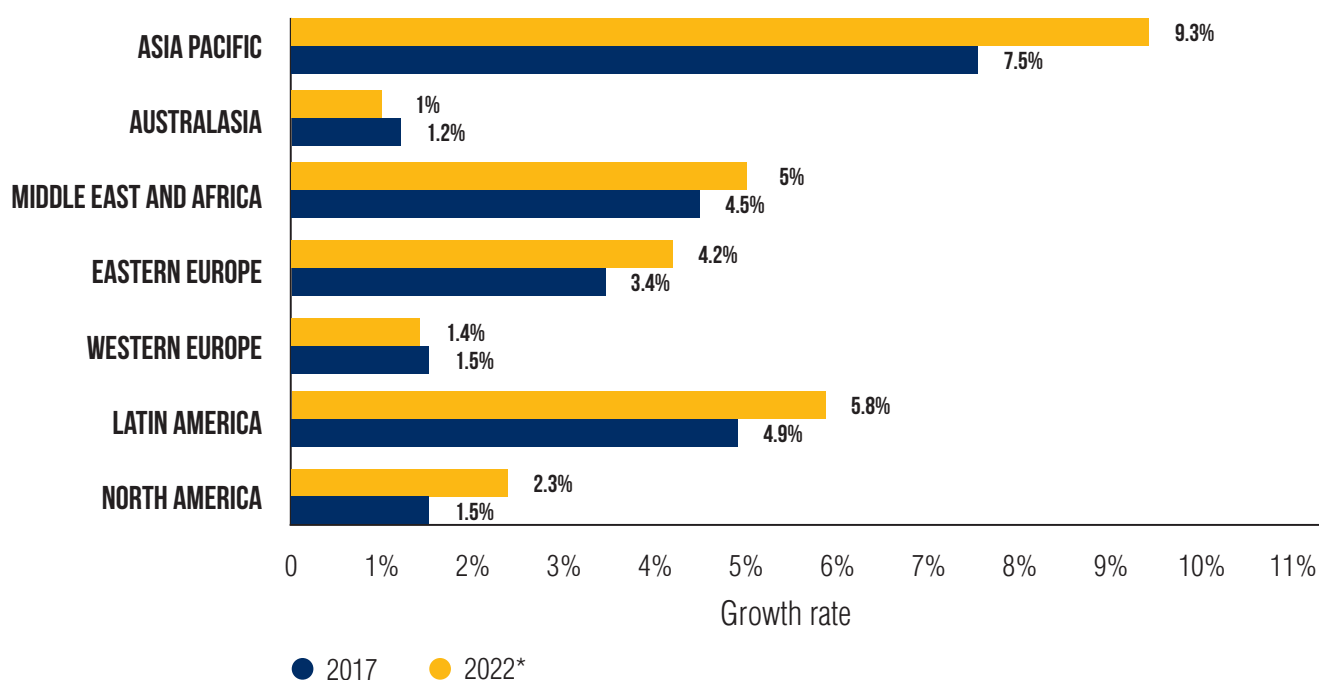
The European pet market comprises about 80 million households with at least one pet and a total population of 189 million individuals, distributed among 104 million cats and 85 million dogs. France, Germany and Russia are countries with a large population of dogs and cats where cats predominate, while in for example Britain, Poland and Spain dogs dominate. On average, pet owners spend EUR 600 per year on health products for their pets, a significant proportion of the household income.

ASIA

In recent years, the cat population has exploded in China. In 10 years, the number of cats is expected to increase from 30 million in 2014 to 125 million in 2024 and 2023, the number of cats is expected to exceed the number of dogs. The reasons why cats have become so popular is that, on one hand, they are more independent and require less attention and on the other hand, the need for exercise is less. Cats are therefore better suited to younger generations at the beginning of their careers. In addition to that there are wild cats in abundance which makes it easier to find a cat than a dog. As a consequence, sales of cat-related products have increased rapidly.

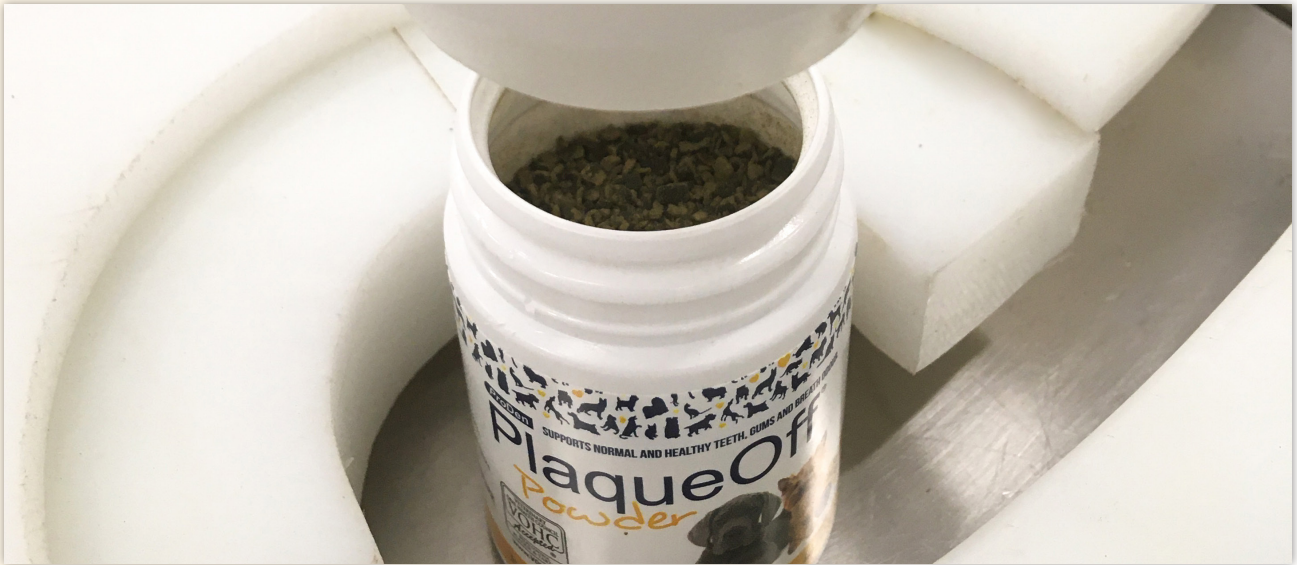
NORTH AMERICAN HOUSEHOLDS
are estimated to have
94 million dogs whose owners
spend more a year on their
dog's dental care than they
spend annually on their own
dental health

**WORLDWIDE PET CARE MARKET GROWTH
IN 2017 AND 2022, BY REGION***



Source: Petfood Industry; Euromonitor

FACTORY AND LOGISTICS CENTER



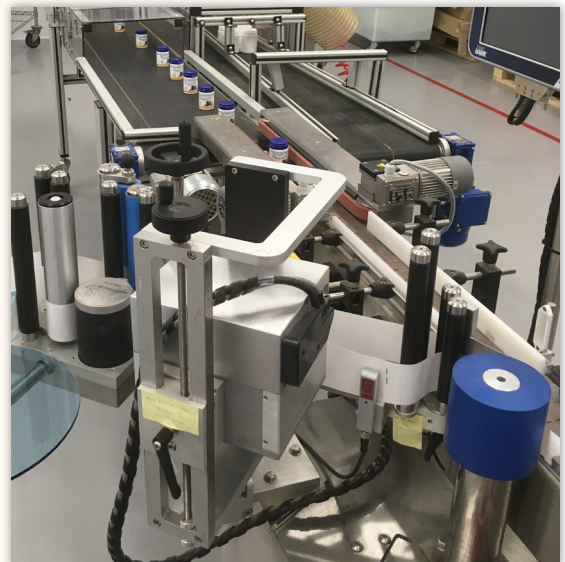
In early 2019 Swedencare Ireland moved into a newly renovated, modern and custom made 2,000m² factory

The move created opportunities to expand and improve production and inventory processes to meet the increased demand for our products.

During the year we also invested in a new production line which has resulted in increased productivity and output - we now have the capacity to pack 50,000 pots per week compared to 15,000 per week in the former premises.

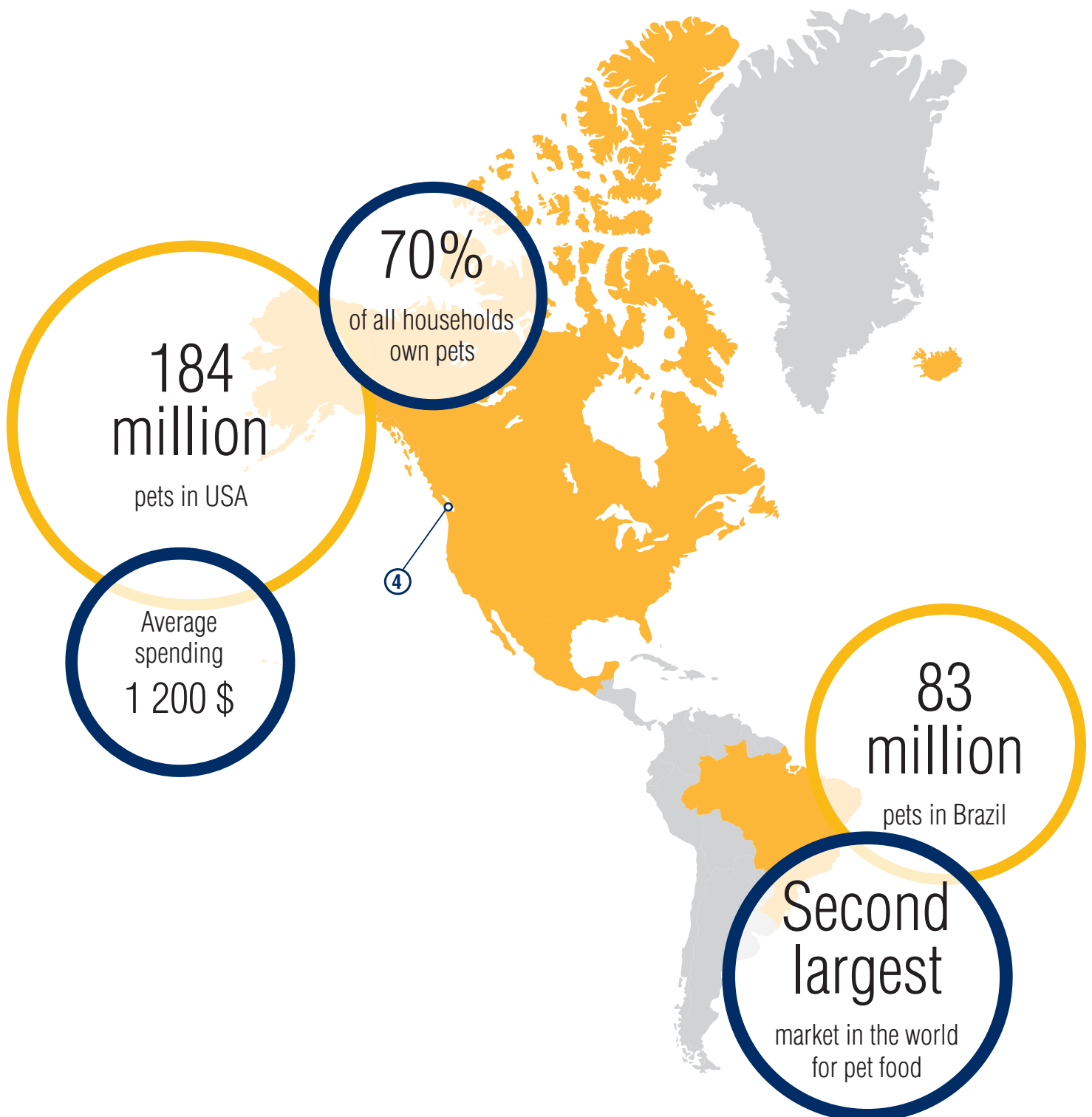
During the year, we successfully obtaining the GMP+ Quality certification, a quality stamp that provides increased business opportunities.

We now have a high quality factory where we have the staff, equipment and space to both switch up and adapt production to our needs.



WE ARE PRESENT **WORLDWIDE**

Today, our products are sold in approximately 50 countries and we have customers on all continents.

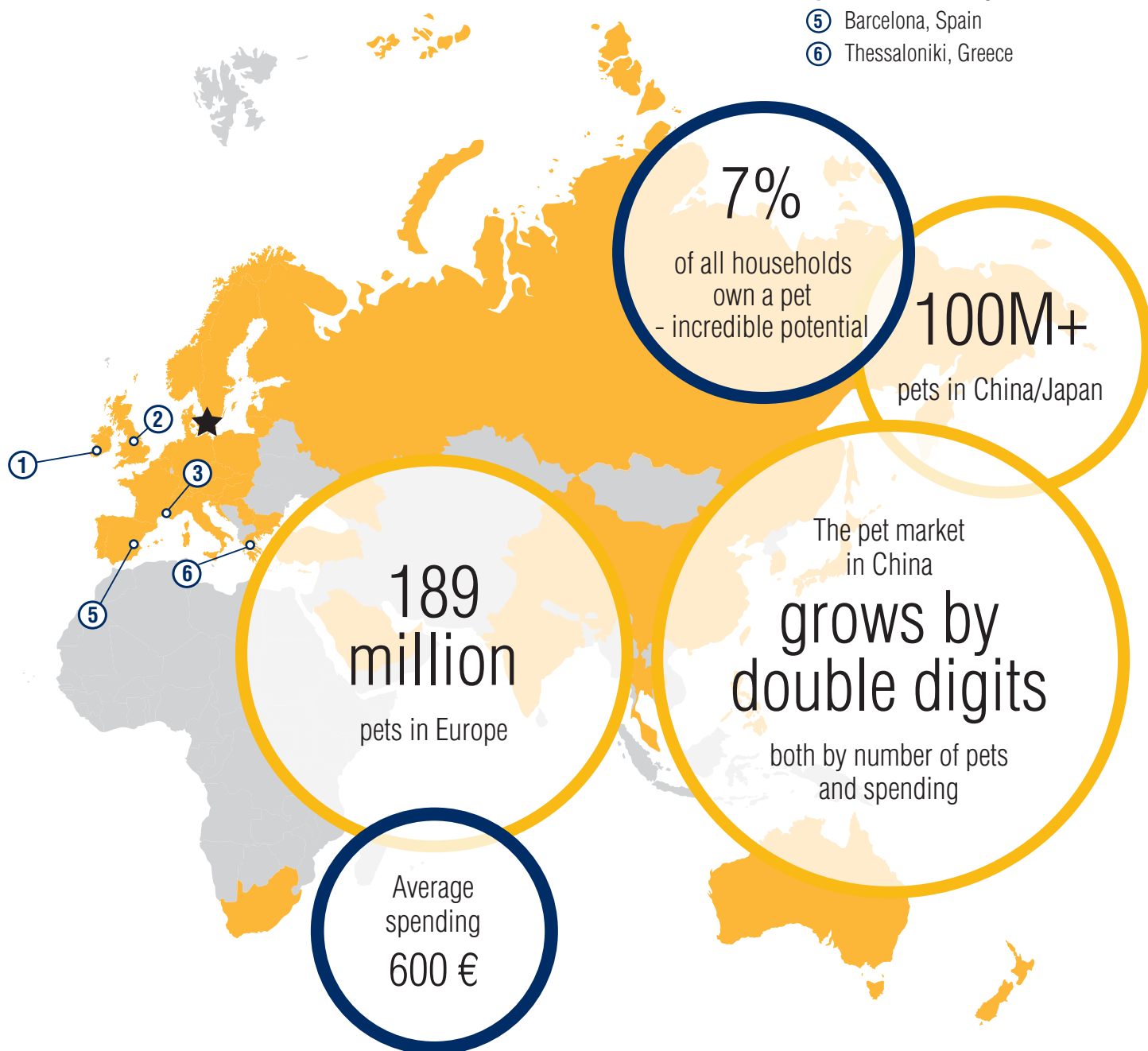




SWEDENCARE

Offices

- ★ Malmö, Sweden - **Head office**
- ① Waterford, Ireland
- ② Leeds, UK
- ③ Purget-sur-Argens, France
- ④ Poulsbo, Washington, USA
- ⑤ Barcelona, Spain
- ⑥ Thessaloniki, Greece



● Our presence

OUR BRANDS AND PRODUCTS

Swedencare's product portfolio mainly consists of premium products under the brands and product families ProDen PlaqueOff® and NutriScience.

ProDen

PlaqueOff®

THIS IS HOW IT ALL STARTED

The story of PlaqueOff begins in the 1970s, when the Swedish dentist Dr. Sune Wikner accidentally discovered that one of his patients, who had previously suffered from chronic tartar formation, suddenly showed a greatly improved oral health. The obvious change amazed Dr. Wikner who decided to figure out what had caused the plaque and tartar to disappear. After doing some research, Dentist Wikner realized that something new in his patient's diet was keeping the tartar in check. Finally, the dentist managed to track down the therapeutic ingredient, which turned out to be a special type of algae, *Ascophyllum nodosum*, that his patient had eaten regularly. Due to various circumstances, it was not until twenty years later that the link between algae and oral health was further explored. As a result, Dr. Sune Wikner and Roland Fastberg created the company Swedencare and together with dentists and veterinarians they conducted a number of pilot studies on humans and pets in Sweden.

UNIQUE QUALITY & SUSTAINABLY HARVESTED

Swedencare AB holds a patent for the use of *Ascophyllum nodosum* for oral and dental health. To achieve maximum effect, animal safety and minimal impact on the environment, the main ingredient in PlaqueOff is harvested from specially selected sites along the Atlantic coast of Norway - beyond the Arctic Circle, in one of the cleanest places on earth. To achieve the highest quality, the algae is harvested by a uniquely developed processes and with advanced technology and equipment that leaves the environment totally unaffected. Swedencare, together with the supplier, has developed a postprocess that has resulted in a product with the greatest possible effect on oral health.

PRODUCT FAMILIES

PLAQUEOFF PRODUCT FAMILY - A UNIQUE RANGE WITH SAME ACTIVE & NATURAL INGREDIENT AND EFFECT

The natural ingredient in PlaqueOff reaches the blood flow through the digestion and acts through the saliva, where it prevents the formation of new plaque and softens existing tartar. All products in the PlaqueOff family contain the same natural active ingredient and produce the same effect. The products work great to use together and are suitable for different occasions.



PRODEN PLAQUEOFF POWDER® – YOUR NATURAL & DAILY ROUTINE

The ProDen PlaqueOff® Powder is a patented food supplement that is clinically proven to reduce the formation of plaque and tartar. The product is certified with the VOHC seal and has also been shown to have good effect against bleeding gums in the latest studies. The ProDen PlaqueOff® Powder is added to your pet's food daily and is a 100% natural and simple solution for your pet's oral health problems. The products are suitable for both dogs and cats, but for especially picky cats there is a specially developed variant to appeal to them. The products are available in three different packaging sizes to suit different needs regarding the size of the pet and the number of pets in the household.



DID YOU KNOW...

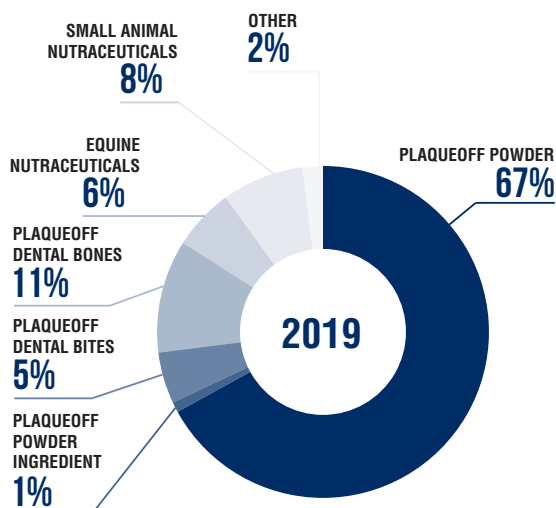
...a 40g can last up to 4 months!

PRODEN PLAQUEOFF® DENTAL BITES – A SMALL AND TASTY REWARD WHEN YOU HAVE FUN TOGETHER

ProDen PlaqueOff® Dental Bites is a small and tasty reward that contains all the benefits for oral health as ProDen PlaqueOff® Powder. The ProDen PlaqueOff® Dental Bites is easy to administer and is available for both large and small dogs in 150g and 60g bags as well as a custom version for cats in 60g bag. The ProDen PlaqueOff® Dental Bites are an excellent complement to the ProDen PlaqueOff® Powder and are the perfect reward for the health conscious pet owner to give to their pet. In 2020, we will launch two new flavors for the range, Chicken for dogs and Salmon for cats.



PRODUCT DISTRIBUTION OF REVENUE



PRODEN PLAQUEOFF® DENTAL BONES – WHEN RESTING AND FOR QUALITY TIME

ProDen PlaqueOff® Dental Care Bones is the only chewing bone on the market with the clinically proven ingredient ProDen PlaqueOff®. The patented ingredient softens and breaks down existing plaque and tartar and prevents new formation. The mechanical movement during chewing on the ProDen PlaqueOff® Dental Care Bones helps to scrub the coatings. The bones are also rich in omega fatty acids which helps keep skin and coat in good condition. They are available in five good flavors: chicken and pumpkin, turkey and cranberry, bacon, vegetarian and bison and apple.



PRODEN PLAQUEOFF® MINI DENTAL BONES – SPECIFICALLY ADAPTED FOR SMALL DOGS

Our newest addition to the Plaqueoff family is the ProDen PlaqueOff® Mini Dental Care Bones, a chewy bone specially developed and adapted for smaller dogs. The ProDen PlaqueOff® Mini Dental Care Bones was launched in late 2019 in the US and UK and will be introduced in more markets, including the Nordic, in 2020.



PLAQUEOFF INGREDIENT – DOG AND CAT FOOD WITH PLAQUEOFF

Since 2016, we have collaborated with a number of different pet food manufacturers to test and use ProDen PlaqueOff® Powder as an ingredient in various premium foods for dogs and cats. Mustrigroup, the Nordic region's leading zoo retailer, has launched its own cat and dog food line "Nutrima", which has included ProDen PlaqueOff® in the mix.

Even Canagan, a premium pet food with domestic market in the UK and exports to some 30 countries, has under the name Canagan Dental launched a food with PlaqueOff added to the mix. Following the successful launch of the first dog food, the range has been expanded with a food for smaller dog breeds as well as a cat food.



MINI DENTAL BONES

A **big** idea got **smaller**!

The trend is clear - and it is small! More and more people are choosing a smaller dog. Dachshund, chihuahua and French bulldogs are becoming more popular and last year the number of new registrations of French bulldogs increased by 23% in Sweden. Even in countries like Brazil, the number of smaller dogs, and even cats, has increased every year and Brazil has gone from being a country with large dogs to a country with small dogs.

NEW!

Some of the reasons why smaller dogs have become more popular is that a smaller dog is not as demanding as a large one in terms of exercise, it eats less, takes up less space and is often easier even for a child to handle.

However, small dog breeds are more likely to have severe dental and oral health problems. This is because their mouths are smaller and narrower but with the same number of teeth. In order for this growing number of smaller dogs to get the benefits of PlaqueOff in a simple and good way, we have launched the ProDen PlaqueOff® Mini Dental Bones. The ProDen PlaqueOff® Mini Dental Bones are specially adapted to smaller dog breeds and compared to our popular originals - Dental Care Bones - they are shorter and thinner in their design so that you can easily give a whole bone to your dog. The active PlaqueOff ingredient helps to break down plaque and tartar and prevent recurrence. The bones also have a unique shape that helps to scrape off the coatings. Our Dental Care Bones and Mini Dental Care Bones are the only chewing bones on the market with the active PlaqueOff ingredient and therefore the ProDen PlaqueOff® Mini Dental Bones is a perfect alternative and solution for small dogs where the problem is largest.



Mini Dental Care Bones come in two good flavors - Vegetable Fusion and Blueberry. In addition to the natural and active algae, both flavors also contain vegan probiotics and are naturally rich in omega fatty acids.

Mini Dental Care Bones Blueberry

- 100% natural and active ingredient PlaqueOff
- Against bad breath, plaque and tartar
- Naturally rich in omega fatty acids
- Vegan probiotics
- With blueberries

NUTRISCIENCE

Under the NutriScience brand, Swedencare produces, markets and sells high-quality dietary supplements for Dog-Cat-Horse. From being a brand only being sold to veterinarians, we have now begun to market the products to Pet retail, the fastest growing sales channel. The products are offered in various forms and compositions, in which the most common forms are powder, gel and liquid.

The products aimed at dogs and cats cover several therapeutic areas such as skin and fur, stomach, anti-stress, joint and mobility, as well as other age-related symptoms.

NUTRISCIENCE
IS CURRENTLY
SOLD IN
24 COUNTRIES



Dogs



Dog Skin & Coat



Dog Joints



Dog Calming

The way horses are kept nowadays has led to changing needs and we therefore need to add different supplements to the horse's daily food. For example, studies have shown that 90% of all race horses and 60% of all companion horses have gastric ulcer/catarrh of varying degrees (MSD veterinary manual). To remedy stomach ulcers we have an effective and gentle product called GastroCare. We also have other supplements for joints, tendons, muscles, nerves and immune systems.

Another area where demand is high refers to products that improves strength and endurance.



DURING 2019
NUTRISCIENCE
LAUNCHED THE
EQUINE-LINE
IN POLAND

DMG 6000
(a performance product which
counteract muscle pain)
WAS SUCCESSFULLY LAUNCHED
IN THE UAE DURING THE YEAR

ALL TIME HIGH
SALES
to Supplement
Solutions

(British Equestrian Retailer
of the year 2019)

PRODUCTS

STOMAX®

- for a healthy stomach

Stomax® is a pet food supplement intended to improve digestion. Stomax® is a prebiotic based on an easily digestible roughage that promotes the growth of beneficial bacterial strains found in the intestine, including bifidobacteria. The product stimulates the bacterial biomass and improves the bowel function.



ARTHRIAID OMEGA HA

- for joints and mobility

ArthriAid Omega HA is a joint supplement that increases the mobility of cats and dogs. The product contains high levels of glucosamine. The difference in ArthriAid Omega HA compared to its predecessor is that it also contains hyaluronic acid and is available as a light dosed liquid as well as a gel specially developed for cats.



REVITALAID

- multivitamin supplement

The dietary needs change during a pet's life. RevitalAid is a complete multivitamin supplement ideal for pets who have an additional need.



SENIORAID

- nutritional support for older pets

SeniorAid contains all nutrients elderly pets have need of. Its 4 in 1 formula addresses the most common problems of older pets: joint mobility, brain function, immune systems and nutritional support.



KALMAID

- for anxiety and stress

Fast acting KalmAid helps to calm anxious and troubled pets during stressful occasions such as travel and veterinary visits, or during New Year's eve. The mild and effective formula is also ideal for helping to deal with long-term problems such as separation anxiety. KalmAid is available as a liquid with a practical pump and as a gel specifically designed for cats. The tasty liquid can easily be mixed in the pet food. The cat gel is easy to give by applying it to the paw and let the cat lick it off.



OMEGAID

- for fur and skin

OmegaAid is intended to ease the treatment of skin and fur diseases in cats and dogs. The fatty acids omega 3 and 6 are important ingredients for healthy skin, fur, nails and hair. Many diets, even produced pet foods, have low levels of certain fats (omega 3 fatty acids). By giving OmegaAid the fat balance is adjusted. This helps maintain healthy skin and coat.



GLUCOSAMIN

- for joints and mobility

Glucosamine is a joint supplement that increases the mobility of cats and dogs. Both products contain high levels of glucosamine, which fills an important function of cartilage, joints, ligaments, tendons and synovial fluid. Glucosamine is available as a powder that can be easily sprinkled over ordinary pet food.



STRATEGIC DECISIONS 2019

BIOVET

— Acquisition of pet healthcare distributor in Greece

On October 1st, 2019, the Greek pet healthcare distributor Biovet I.K.E ("Biovet") became part of the Swedencare group. For many years, we have partnered with Biovet, a very well-run family business focusing on the veterinary market. In connection with the founder's daughter Ioanna Psychogiou taking over responsibility for the business a couple of years ago, the focus of the business has also been broadened to offer products to pet stores. A broader product offering and an ambition to increase the growth rate resulted in the acquisition on our part.

Biovet is a small but very reputable business that is expected to grow at the same rate as the rest of the group. One has also started to take over the sales responsibility for certain Balkan countries and our ambition is that within a year Biovet has taken over all existing submarkets in the Balkans and opened up in submarkets where we are not represented today.

Biovet was founded in Thessaloniki in 2005 by the well-known Greek veterinarian Dr. Vasilios Psychogios. Since 2012, the company has been run by the principal owner, Ioanna Psychogiou. Biovet has a comprehensive sales organization in Greece and Cyprus and distributes the entire product family ProDen PlaqueOff® and parts of the NutriScience line. After the sale, founder Vasilios Psychogios and current CEO Ioanna Psychogiou will remain in their roles where Vasilios Psychogios will be a spokesperson for the company and its products primarily in various veterinarian forums.



SWEDENCARE SPAIN

– Start-up of own sales office

For a number of years, Swedencare has collaborated with a Spanish distributor regarding the sale of selected parts from our product range. The growth has not been in line with other similar markets and in addition our partner was not prepared to invest and expand the range. As a result, during the winter of 2018, we decided to start our own sales and marketing office.

To succeed in the interesting but complex Spanish market, it was absolutely necessary to find the right person for the start-up. We succeeded in recruiting Raquel Tosca with extensive experience from the industry and the right entrepreneurial profile which is needed both to fit in with Swedencare and to start up a company and office from the ground up. During 2019, we have concluded agreements with distributors in all regions and also concluded an agreement with one of the largest hypermarket chains Alcampo, a somewhat untested channel for Swedencare, which will be exciting to follow. Our main products are now also available in the two largest retail chains, Tiendanimal and Kiwoko, which are dominant in both physical stores and the online market in Spain. In 2020, we will launch even more products in both the veterinary and retail markets.

VISION & TARGETS

500 MSEK
25%

BUSINESS CONCEPT

Swedencare's business concept is to offer the global pet market a broad product portfolio of premium products in pet healthcare, distributed to veterinarians, pet shops, and pharmacies among others through an efficient distribution network in-house supplemented with local distributors.

VISION

Swedencare is established in all major markets as an innovative and reliable pet healthcare company. With a global presence and a product range that is appreciated by our customers, it is **our vision to establish ourselves as the leading company within dental and oral health for the pet market**, while offering our customers a broad complementary product portfolio of well-functioning animal health products.

MISSION

We help our pets feel better through natural and proven products of highest quality. We contribute to naturally healthy and happy pets!

FINANCIAL OBJECTIVE

Swedencare's financial objective is to achieve revenue of 500 MSEK during 2024 with an EBITDA margin in excess of 25%

DIVIDEND

Swedencare will pay a dividend that takes into account the Group's earnings performance and the need for consolidation and investment, liquidity and financial position. The goal is to pay a dividend of 40 percent of profit after tax.



STRATEGIES FOR CONTINUED GROWTH

Swedencare is today a fast-growing pet healthcare company with a global presence and a leading product family in oral care supplemented with premium products for other therapy areas as well as with its own efficient factory and logistics center.

During 2019, the Board developed new financial and strategic goals and strategies that support these. The purpose of the new targets are to take the next step in the work towards **our vision to establish ourselves as the leading company within dental and oral health for the pet market**, while also offering our customers a broad complementary product portfolio of well-functioning animal health products.

Focus will be on two main areas:

MARKETING EFFORTS

The market efforts to strengthen the ProDen PlaqueOff® brand will be substantially increased - with an estimated penetration rate of 0.12% on the company's markets, the potential is enormous.

DEVELOP AND IMPROVE THE PORTFOLIO

The work on broadening the product portfolio will continue to be a priority in order to be able to utilize and strengthen Swedencare's brand as a reliable player in the premium segment and to utilize the company's efficient global sales organization.

The main points in the Group's strategic work with the various parts of the value chain in the coming years can be briefly described as below.

Marketing activities

Our vision is to establish ourselves as the leading company in dental and oral health for pets in all major markets. The product ProDen PlaqueOff® is today considered a leading pet dental product in many markets and in China, for example, the product is already ranked as the market leader.

One of the success factors for this position, and one of our greatest strengths, is the proven effect our products in the ProDen PlaqueOff® series have on plaque and tartar. Our product works efficiently and our end customers see a noticeable difference after a few weeks of use which generates repurchases and high loyalty - we have many brand lovers who love our brand and our products.

As a part of achieving our vision, the marketing efforts will therefore focus on reaching out to more people - to increase awareness of the ProDen PlaqueOff® brand among end customers and to create trial purchases to recruit new customers who ultimately will become loyal customers.

An important part of this work will be to develop global platforms and strategies to further increase the clarity and consistency of the ProDen PlaqueOff® brand.

We have successfully worked with our social media channels and digital platforms to reach end customers and to establish a close relationship with them, as well as to meet and be seen in contexts and discussions where they are located. We will have strong focus on continuing to develop our digital platforms to better meet and cater our customers' needs, both B2B and our end customers.

We also see the potential to grow with our NutriScience range for horses and pets, which is why we will strengthen with additional market resources in 2020.

DEVELOP AND IMPROVE THE PORTFOLIO

The product portfolio will be developed primarily through the further development of our existing product families and brands ProDen PlaqueOff® and NutriScience.

As part of the effort to strengthen the ProDen PlaqueOff® brand, Swedencare will continue to develop the included products - Powder, ProDen PlaqueOff® Dental Bites, ProDen PlaqueOff® Dental Bones and as an ingredient in pet food - both in terms of taste options, product sizes and alternative forms of distribution. The near future will be characterized by continued launch of ProDen PlaqueOff® Dental Bones, a product that has had a very big impact in the markets where it has been introduced. Dental Minibone has also been launched in 2019, especially designed to meet demand in Asia, where the majority of dogs are smaller.

“Swedencare estimates that sales of 2 million pots ProDen PlaqueOff® Powder in 2019 corresponds to the annual consumption of about 0.8 million dogs/cats. With a total population of approximately 500 million dogs/cats in North America, Europe and Asia, the product has in other words a penetration rate of just over 0.1% - 99.9% of the market.”

An increased focus on sustainable solutions will drive development and communication forward. This applies to the entire value chain from supply, production, packaging and transportation.

The work with pet food producers will also continue to develop. The pet food market, the largest submarket in the pet industry, has for a number of years developed into a rapidly increasing proportion of premium foods with nutritional content and preferably with health effects. In the supplement industry, the dental area is leading in size, which is why the combination of premium pet food and supplements for better dental health is a sought after combination. Swedencare currently has two partners Mutti ja Mirri for the Nordic market and Canagan, a UK-based company that sells in 30 markets. We see several opportunities to launch in other markets in the world.

SUSTAINABILITY

Swedencare's ambition is for the sustainability work to be included as a natural part of our entire business.

We shall comply with current environmental laws and regulations and continuously improve our own environmental work. We shall economize with raw materials and energy sources and strive to use such of renewable origin. Through a continuous dialogue, we must set environmental and quality requirements for our business partners and ourselves. We will constantly increase the competence and commitment of our employees regarding environmental and sustainability issues. We utilize the opportunities available for recycling of paper, plastic, glass and metal and use energy-efficient alternatives in our offices.

DEBIO is a Norwegian label for organic production and the labeling requirements are based on EU rules for organic production. DEBIO manages, regulates and controls organic production and its regulations and their certification indicates a good ecological environmental choice for you as a consumer.



WE WORK FOR THE UN'S GLOBAL CLIMATE GOALS

We base our sustainability efforts on the global goals for sustainable development adopted by the UN General Assembly. Our core business and mission have been the starting point for which of the global goals we should focus our work and efforts on; Life below Water, Gender Equality and Responsible Consumption and Production presented below:

WE PROTECT THE OCEAN

The raw material for our main product has, since 2017, met all the requirements for being called organic and therefore has the DEBIO marking, which is a Norwegian mark for organic production. The labeling requirements are based on EU rules for organic production. Our raw material is harvested sustainably in specially selected areas in the icy waters off Norway and at the Arctic Circle, in one of the cleanest places on earth. Our supplier has harvested the raw material for more than 80 years in a rigorous process with technology and tools that are so advanced that they leave the environment completely unaffected. The post-process takes place in close proximity to where the raw material is harvested to keep all properties intact. Together with our supplier, we have developed this unique process to obtain a product of pure and high quality and with the greatest possible effect on oral health.



Protecting the sea and marine resources therefore means a lot to us. One initiative we have taken in this area is to become so-called coast rescuers. The degradation of our seas is one of the greatest environmental problems of our time. At the same time, it is a problem we can all help solve. From coast to coast, we prevent debris from falling into the sea, one bag at a time. The more we become, the greater difference we can make.



WE CONTRIBUTE TO A MORE EQUAL SOCIETY

Gender equality is a prerequisite for sustainable development. Equality is about a fair distribution of power, influence and resources. With 57% women in leading positions, we show that we take this issue seriously and that we contribute to more women in the community with influence. In the organization, there are 52% men and 48% women, and we work continuously to maintain a good balance.



WE CHOOSE SUSTAINABLE SOLUTIONS & OPTIONS

As a producer, we have an extra-large responsibility to take measures to reduce our negative impact on climate, the environment and human health. Swedencare is affiliated with FTI AB (Förpacknings- och Tidningsinsamlingen, formerly REPA), a nationwide collection system for packaging. This means that we fulfill our producer responsibility and participate in and pay for the general recycling stations where you can leave our cartons and packaging materials. We also review all our packaging and components to find more environmentally friendly alternatives.



Other actions in this area are:

- We email invoices and delivery notes to the customer instead of printing on paper
- We use cardboard from recycled paper as packaging
- We reduce the need for packaging materials and deliveries by having goods in stock and send in only one delivery instead of several

Something that also has a positive impact on the environment is the efforts we make within our social responsibility. By donating products with short shelf life as well as products with damaged or expired packaging to various pet organizations and homes for homeless dogs that are operated on a nonprofit basis, our products will be used instead of discarded. In addition to helping vulnerable animals, it reduces the impact on the environment.

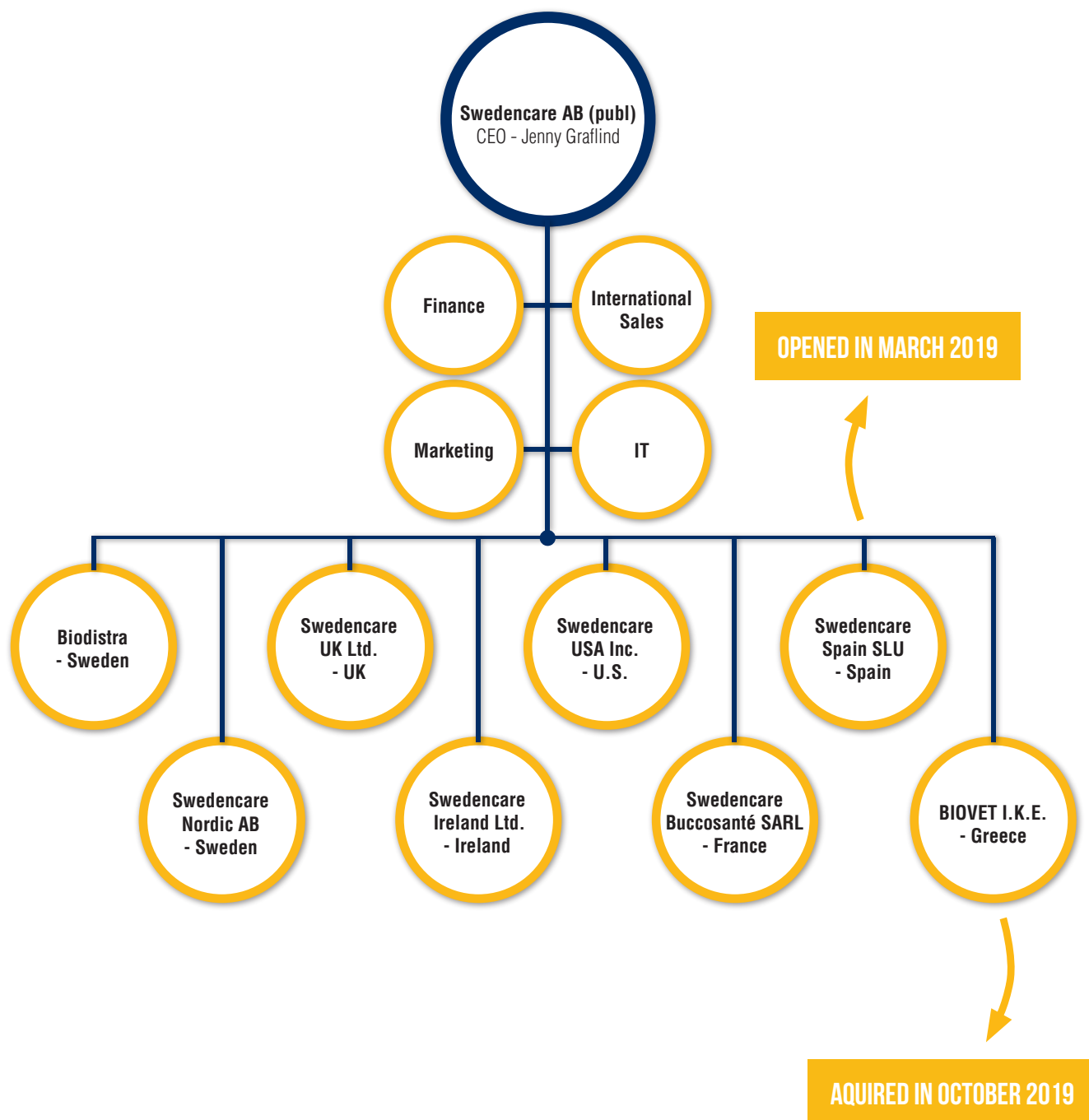


Swedencare's products being used by animal welfare organizations

ORGANIZATION

Swedencare

The parent company Swedencare is responsible for the Group's strategy, business plan and management. This is done by the Company controlling the Group's brands, patents, sales rights, cooperation agreements and subsidiaries. The company conducts its business from the office in Medeon Science Park in Malmö.



3 QUESTIONS FOR...



IOANNA PSYCHOGIU

Managing Director - Biovet I.K.E

Thessaloniki, Grekland

A part of Swedencare since October 2019

-What do you think about becoming a part of Swedencare?

Swedencare is a growing and profitable company and I am very glad that I am part of it. It's really exciting to be a part of a larger company and that I will contribute to the growth, and achieve bigger targets worldwide.

-In what way do you believe the acquisition of Biovet can contribute to Swedencare's future success?

Biovet's experience will contribute to Swedencare's future development with its over 15 years of experience in the vet and pet market in Greece and Cyprus. We provide a wide range of solutions that can cover the needs of our customers. We distinguish ourselves on quality against its competitors and will continue this distinction by using contemporary sales techniques.

-How can you personally contribute to the success?

While working with Swedencare products for the last 7 years as a distributor before being part of the group, I have contributed to make the brand very well known in the veterinary community and in the pet market of Greece. With my knowledge of the vet-pet market and while developing new marketing and sales techniques we can increase Swedencare's sales not only in Greece and Cyprus but in the Balkan countries as well.



BRIAN O'SHEA

Operations Manager - Swedencare Ireland LTD

Waterford, Ireland

A part of Swedencare since November 2016

-What do you think about being a part of Swedencare?

I am delighted to be working as part of the Swedencare Group, over years since my involvement I have found the company to be very progressive and decisive. We make our focused decisions in a swift fashion and then aim to deliver.

-In what way do you believe the own factory can contribute to Swedencare's future success?

Our GMP Accredited facility and our trained, vibrant workforce are only too ready to assist Swedencare Group with any projects that are presented. The commitment shown by the Swedencare Group in the purchasing and fitting out the new premises indicates a major statement of intent and commitment. This statement has not gone unnoticed by the Irish workforce. We have at our disposal a range of cross-functional departments (Logistics, Production, Purchasing, Warehousing, Quality, Sales, Marketing, Customer Service & Accounts) working together for the common good of the Company. We also have a broad network of sub-contract support service providers at our disposal for specialist projects (Product Development, IT, Graphic Design).

-How can you personally contribute to the success?

During my 25 years career to date in the Manufacturing and Service Industries, I have gained vast experience in the Management of People and Processes, these skills matched with my honed organizational, planning and motivational attributes leave me an ideal position to bring the Company forward. My professional qualifications and experience stem from an Engineering and Manufacturing background.



PAUL E. ST. GERMAIN, JR.

Sales Manager - Swedencare USA Inc.
Poulsbo, United States

A part of Swedencare since April 2019

-What do you think about becoming a part of Swedencare?

As a lifelong sales professional there is seldom a better time than when innovation meets opportunity, which match with Swedencare's continued drive for new products, line extensions and outside the box thinking. With this we can maximize our growth

and success in an emerging North American Marketplace. Swedencare is positioned well to seize the opportunity and enjoy tremendous growth globally - this I want to be a part of.

-How can you personally contribute to this recipe for success?

With over 30 years of Pet Industry experience in the North America, I am well versed in what this category can deliver. How to manage distribution that can grow your brand, with what techniques can deliver results – Margin/Differential/Positioning/Training/Promotion. My goal is always to be a "Trusted Business Advisor" to our trade and the customers we serve.

-What does your typical day look like at Swedencare?

Most days when properly deployed I am telling our story and training all staff I can communicate with. That is done through emails, physical training sheets, staff seminars and all digital media available. Most mornings I am reaching out to NEW opportunities that can deliver growth. I typically work at a 60/40 daily breakdown – that's 60% seeking out and calling on NEW SALES GROWTH Opportunities and 40% managing and maintaining current business.

BOARD OF DIRECTORS

Swedencare's Board of Directors consists of six ordinary members, including the Chairman of the Board, without deputies.



Per Malmström

President of the Board since 2014 (born 1961)
Background from the finance industry including SEB, Aragon Fondkommission, CFO in Adera AB 1998-2001 (current Addnode AB) and a number of board assignments. Degree of economy from Örebro Högskola.

CEO and Board member of Per Malmström Consulting AB.
Chairman of Deligate AB.
Number of shares in Swedencare: 123 000 shares



Håkan Lagerberg

Board member since 2014 (born 1968)
International experience from leading positions in private and public companies. Degree of International Law from Lund University. Masters degree in International Trade Law from the University of Turin in Italy.

Chairman of One CC AB. Board member of Polygiene AB (publ), HAOLAG AB and Mastan AB.
Number of shares in Swedencare: 1 110 362 shares



Håkan Svanberg

Board member since 2014 (born 1957)
Entrepreneur and owner of several companies within IT, travel and finance. Masters degree from Philosophy of Örebro University.

CEO and Board member of Svanberg & Co Invest AB. Board member of Creative Tools Sweden AB, Deligate AB, K3 Nordic AB, Håkan Svanberg & Co Health Care AB, H. Svanberg Software Holding, Northway Partners and Svanberg Factoring.
Number of shares in Swedencare: 4 622 456 shares



Thomas Eklund

Board member since 2016 (born 1967)

Adviser to Patricia AB (Investor AB) and former CEO of Investor Growth Capital in Europe. Long experience of investment and development in the healthcare industry.

Chairman of Sedana Medical AB.

Board member of Boule Diagnostics AB, Biotage AB, Rodebjer Form AB and Immedica Pharma AB.

Number of shares in Swedencare: 190 000 shares



Johan Bergdahl

Board member since 2014 (born 1970)

Entrepreneur and owner of several companies within sales, IT and real estate. Degree in market economy from Nercia Business School.

Chairman of Local Market Sweden AB. Board member of JCC Group AB, JCC Group Invest AB, BR Group Holding AB and Tiotolv Invest AB.

Number of shares in Swedencare: 1 517 351 shares



Sara Brandt

Board member since 2019 (born 1963)

Long background from international B2C- and B2B-companies and vast experience from several industries and product categories such as consumer health and international distributor operations.

Vice CEO Almi Företagspartner, former Vice CEO and CEO Berner Nordic and before that multiple leading positions on, among other Cederroth Nordic, Coca-Cola Sweden, Unilever Nordic and UK. Board member of ClearOn and Almi Skåne.

Number of shares in Swedencare: -

MANAGEMENT

SENIOR EXECUTIVES



Jenny Graflind

CEO (born 1976)

Nationality: Swedish

Employed: since 2017

Number of shares in Swedencare: 35 000 shares



Hans Persson

MD of the subsidiary SARL Buccosanté (born 1951)

Nationality: Swedish

Employed: since 2008

Number of shares in Swedencare: 199 750 shares



Ioanna Psychogiou

Managing Director (born 1985)

Nationality: Greek

Employed: since 2019

Number of shares in Swedencare: 31 358 shares



John Leonard

MD of Swedencare UK Ltd and Swedencare Ireland (born 1965)

Nationality: English

Employed: since 2004

Number of shares in Swedencare: 81 968 shares



Martin Shimko

MD of SwedencareUSA Inc (born 1964)

Nationality: American

Employed: since 2005

Number of shares in Swedencare: 300 000 shares



Raquel Tosca

Country Manager (born 1974)

Nationality: Spanish

Employed: since 2019

Number of shares in Swedencare: -



Sabine Uhde

Nordic manager of Swedencare Nordic AB (born 1970)

Nationality: Swedish

Employed: since 2015

Number of shares in Swedencare: 10 000 shares

SWEDENCARE STOCK

THE DEVELOPMENT OF THE SWEDENCARE SHARE DURING 2019

Swedencare's share was listed on Nasdaq First North on June 14th 2016. In conjunction with the listing a new share issue of 34.5 MSEK, before IPO costs of 4.3 MSEK, was made in which the subscription rate was 14 SEK. The share price peaked at 97,80 SEK on December 23rd, and 2019 ended with a share price of 92,60 SEK corresponding to a price increase of 561% from the introduction on June 14th 2016.



In 2019, a new share issue of 31,358 shares was made as part of the acquisition price for the Greek distributor Biovet in October.

Number of shares 2019-01-01	15 770 622
Share issue	31 358
Number of shares 2019-12-31	15 801 980

For fiscal year 2019, the Board of Directors proposes a dividend to shareholders of 0.70 SEK per share.

Proposed record date for dividend is April 23rd, 2020. In this case, the dividend proposed for the AGM will be paid out to the shareholders on April 28, 2020. A comprehensive assessment of the financial position of the Parent Company and the Group means that the dividend is justifiable in accordance with what is stated in the Companies Act (Chapter 17, sections 3, second and third paragraphs). The Board's opinion is that the proposed dividend does not prevent the company from fulfilling its obligations in the short and long term, nor to fulfill the necessary investments.

SHARE OWNERS

SHARE OWNERS (the table summarizes Swedencare's owner structure as of December 31st 2019).

	NUMBER OF SHARES	OWNERSHIP
Håkan Svanberg & Co Health Care AB	4 622 456	29,33%
JCC Group Invest Sweden AB (<i>Johan Bergdahl through company</i>)	1 517 351	9,63%
DNCA Investments	1 322 217	8,39%
Mastan AB (<i>Håkan Lagerberg through company</i>)	1 110 362	7,04%
AMF Aktiefond Småbolag	755 000	4,79%
SHB Fonder	456 071	2,89%
SEB Nanocap	406 200	2,57%
Aktia Nordic Micro Cap	314 338	1,99%
Nordnet Pensionsförsäkring AB	312 481	1,98%
Martin Shimko - MD Swedencare USA	300 000	1,90%
Investment AB Spiltan	300 000	1,90%
ML, Pierce Fenner & Smith Inc.	222 173	1,41%
Cbny-Mkpgue Nab Acf Pie Growth UK	215 000	1,36%
Avanza	211 083	1,34%
Hans Persson - MD Swedencare Frankrike	199 750	1,27%
Enter Småbolagsfond	195 000	1,24%
Tedcap AB (<i>Thomas Eklund through company</i>)	190 000	1,21%
Grandeur, Fund BBHBOS	170 982	1,08%
Länsförsäkringar Småbolag Sverige	157 376	1,00%
Per Malmström Consulting AB	123 000	0,78%
NTC Various Fiduciary Capacit	122 790	0,78%
Cbny-Mkjgro Nab Acf Juno Kiwisaver	110 000	0,70%
Aktia Secura	108 873	0,69%
COGEFI	108 717	0,69%
Others	2 250 760	14,24%
Total	15 801 980	100,00%
Free Float*	8 203 811	51,92%

Holdings include related parties

* Shares not owned by board members, management, their close related or shareholders with more than 10%

INDUSTRY AND MARKETRELATED RISKS

Swedencare continuously work to assess and manage the risks that the Group is exposed to and may be exposed to. Identifiable risks can be managed both strategically through business plans and product development and operationally in the daily work with purchasing, marketing and sales measures.

MARKET RISK

RISK

Swedencare sells products in pet healthcare to veterinary clinics and chains, pharmacy chains and pet stores and chains. The sales are done through own subsidiaries and distributors in selected geographical markets. There is a risk that the general demand for pet healthcare products will decrease or that the segments in pet healthcare where Swedencare is, or will be active, will decrease in favor of other segments for example for regulatory reasons, which would have a negative effect on the Company's business, financial position and results.

RISK MANAGEMENT

Swedencare believes that the Company's product portfolio, with a focus on premium products with proven effect, is well adapted to the shift in preferences that has been going on for several years and that is expected to continue for the foreseeable future, where consumers increasingly choose proven effect and quality before price.

PRODUCT DEPENDENCY

RISK

Swedencare has a wide product portfolio consisting of the product groups ProDen PlaqueOff® and NutriScience. Of the company's total sales, ProDen PlaqueOff® Powder accounted for 67% in 2019, which is the same as in 2018. There is a risk that customers will choose other products within the same therapy area - dental and oral hygiene for dogs and cats.

RISK MANAGEMENT

Swedencare believes that ProDen PlaqueOff® as the only product with a systematic and proven effect, has a relatively low risk of being replaced with another product. Continued product development within the existing product portfolio and through the acquisition of other products and/or companies contributes to reducing the dependence on ProDen PlaqueOff® Powder.



SUPPLIER RISKS

RISK

In the short and medium term, Swedencare might be dependent on a specific supplier for production, raw material deliveries or transport for the fulfillment of individual customer agreements. Loss of one or more suppliers could have negative consequences for the Company's operations, financial position, results and customer relations in the short and medium term.

RISK MANAGEMENT

Swedencare works with several raw material suppliers to reduce dependency. Further measures to minimize dependency and to secure future deliveries include relatively long term contracts and exclusivity in certain areas of use. Quality and volume requirements are not considered to be any significant risk.

Swedencare has its own modern factory- and logisticscenter in Waterford, where a large part of the Group's production takes place. The plant has capacity and is prepared to increase production in line with the company's growth goals. At the same time, the company continues to work with selected subcontractors in several markets. Swedencare's rapid sales increase, with demands for fast deliveries, can sometimes entail efforts in production. The company has action plans to manage these, which is why the supplier risk is not deemed to be significant.

IMMATERIAL PROPERTY RIGHTS

RISK

Swedencare has immaterial property rights that are protected primarily by trademark protection for the product portfolio and patent for ProDen PlaqueOff®, respectively, where the latter extends until September 2021, with the exception of the patent protection in Brazil, which runs until May 2028. The company's operations, financial position and earnings may be adversely affected in the event that Swedencare is exposed to infringement of its immaterial property rights or as an effect of the patent protection's expiration.

RISK MANAGEMENT

Swedencare continuously addresses possible patent infringements, which have historically been of non-essential character. The risks associated with patent protection are primarily managed through investments in the ProDen PlaqueOff® brand. The latter will increase substantially in the coming years as a key part of the strategic marketing work.

CUSTOMER DEPENDENCE

RISK

Swedencare operates on a global, fast-growing and competitive market, so it cannot be ruled out that several major customers choose to reduce their purchases from Swedencare in whole or in part, which may adversely affect Swedencare's financial position and results.

RISK MANAGEMENT

Swedenares' customers and distributors in selected geographic markets and veterinary clinics and chains, pharmacy chains, pet retail chains and online, respectively, have a good spread in size as well as geographically. Swedencare believes that the increasing number of customers combined with the spread of the same reduces the customer dependency risk.

WHERE YOU CAN FIND OUR PRODUCTS

NORTH AMERICA



THE NORDICS



UK/IRELAND



REST OF EUROPE



ASIA



REST OF THE WORLD





“ Our vision is to establish ourselves as the leading company within dental and oral health for the pet market. ”



2019

ANNUAL FINANCIAL REPORT AND CONSOLIDATED ACCOUNTS SWEDENCARE AB (PUBL)

Org.nr.556470-3790



All amounts are in Swedish Kronor, SEK. Note 25, 30-34 are translated



MANAGEMENT REPORT

INFORMATION ABOUT THE BUSINESS

The Group's business consists mainly of development, marketing and sales of pet healthcare products with a wide range of high quality brands within a range of treatment areas for Cats, Dogs and Horses. Raw material and manufacturing of the Group's products are carried out through subsidiaries and subcontractors in Sweden, Norway, France, the United States and Ireland.

The ProDen PlaqueOff® product family, developed by Swedencare, contains a number of premium products within dental health, primarily for dogs and cats. The ProDen PlaqueOff® is patented and trademarked in a large number of countries. The company's other product family, NutriScience, contain high-quality dietary supplements for Dog, Cat and Horse.

Sales were conducted in 2019 through seven own subsidiaries in France, Ireland, the Nordics, UK, Spain, Greece and USA as well as an international distribution network, in about 50 countries.

Sales in 2019 were geographically distributed in North America (29%), UK/Ireland (24%), Asia (18%), Rest of Europe (15%), France (7%), Sweden (4%), Rest of Nordics (2%) and Rest of the world (1%).

In 2019 PlaqueOff Powder accounted for 67% of sales, ProDen PlaqueOff® Dental Bones 11%, Small Animal Nutraceuticals 8%, Equine Nutraceuticals 6%, ProDen PlaqueOff® Dental Bites 5%, Others 2% and Powder Ingredient 1%.

Exchange rate fluctuations affect the Group's earnings to some extent when invoicing are done in USD and Euro. This is mainly balanced by the Group's operations of the international subsidiaries and through purchases from subcontractors in France and the United States.

Swedencare will pay a dividend that takes into account the Group's earnings performance and the need for consolidation and investment, liquidity and financial position. The goal is to pay a dividend of 40 percent of profit after tax.

The Group's sustainability work is presented on pages 31-32. The Group has presented strategies for continued growth (pages 29-30) as well as risks and uncertainties (pages 42-43). The Group has presented risks regarding financial instruments which include market risks, credit risks and liquidity risks in accordance with IFRS 7 in Note 29.

The parent company Swedencare is responsible for the Group's strategy, business plan and management. This is done by the Company controlling the Group's brands, patents, sales rights, cooperation agreements and sales companies.

The company is based in Malmö. The parent company's shares are listed on Nasdaq First North, Stockholm.



SIGNIFICANT EVENTS DURING THE YEAR

Swedencare's main product, ProDen PlaqueOff® Powder, has been approved by VOHC.

Swedencare establishes its own sales and marketing company in Spain - Swedencare Spain SLU.

Swedencare acquires another Swedish institution as new owner, Investment AB Spiltan.

Swedencare AB (publ) acquires another international institution as new major shareholder, DNCA - Invest Beyond Global Leaders and Invest Norden Europe.

Swedencare AB (publ) production and logistics center has obtained GMP B8 certification.

Swedencare AB (publ) acquires the Greek animal health distributor Biovet.

Swedencare AB (publ) appoints new CEO to lead the company towards the financial goals in 2024 and establishes new dividend policy.

Swedencare AB (publ) strengthens the organization with a Global Marketing Manager as part of the increased marketing effort.

SIGNIFICANT EVENTS AFTER THE YEAREND

After the end of the reporting period, the Covid-19 pandemic broke out. Swedencare monitors developments closely with our distributors and evaluates the extent to which this may affect the company's operations in the short and long term. We expect that the underlying demand for our products will not decrease due to the Covid-19 pandemic, but we do expect some time delays of orders from our distributors as they, in turn, are affected by reduced store visits as well as limitations due to logistics. At present, it is impossible to give any forward-looking assessments to what extent this could possibly affect operations in the following quarters.

HISTORICAL OVERVIEW (KSEK)

GROUP	2019	2018	2017	2016	2015
Net revenue	126 769	99 136	85 490	53 720	26 832
Total revenue	126 874	99 389	85 660	54 156	27 167
EBIT	36 914	29 428	21 896	11 326	8 640
Earnings of the period	29 913	23 320	17 014	9 779	6 681

PARENT COMPANY	2019	2018	2017	2016	2015
Net revenue	41 653	36 718	34 554	31 236	26 343
Total revenue	41 752	36 962	34 611	31 671	26 678
EBIT	13 291	12 693	10 318	11 674	8 726
Earnings of the period	26 200	9 594	6 512	10 146	9 383

KPI's	2019	2018	2017	2016	2015
Balance sheet total	149 447	117 866	99 848	89 761	18 629
Equity	131 328	98 269	74 203	56 693	13 168
Change of revenue (%)	28	16	58	99	12
Gross margin (%)	73	74	74	78	68
EBIT-margin (%)	29	30	26	21	32
Profit margin (%)	24	24	20	18	25
Solvency (%)	88	83	74	63	71
Interest-bearing net debt	-43 776	-18 059	-6 013	4 459	-3 294
Cash	45 737	28 435	24 077	20 541	3 294
Number of shares at yearend	15 801 980	15 770 622	15 770 622	15 770 622	11 100 000
Average number of shares	15 778 462	15 770 622	15 770 622	14 054 613	1 034 979
Earnings per share (SEK)	1,90	1,48	1,08	0,70	6,40
Equity per share	8,31	6,23	4,71	3,59	1,19

The Group applies IFRS as of January 1st, 2018. The financial year 2017 has been recalculated from K3 to IFRS. Up to and including 2016, K3 was applied.

For definitions of key ratios, see Not 35.



SUGGESTION OF PROFIT ALLOCATION

PARENT COMPANY

The following profit is available to the Annual General Meeting:

Retained earnings	74 846 104
Net income	26 200 092
	101 046 196

The Board of Directors suggest the following profit allocation (SEK):

Dividend to shareholders 0,70 SEK x 15 801 980	11 061 386
Transferred in new account	89 984 810
	101 046 196

Proposed record date for dividend is April 23rd, 2020. In this case, the dividend proposed for the AGM will be paid out to the shareholders on April 28, 2020. A comprehensive assessment of the financial position of the Parent Company and the Group means that the dividend is justifiable in accordance with what is stated in the Companies Act (Chapter 17, sections 3, second and third paragraphs). The Board's opinion is that the proposed dividend does not prevent the company from fulfilling its obligations in the short and long term, nor to fulfill the necessary investments.

This Annual financial report and consolidated accounts was approved by the board of directors on March 31st 2020. The annual report will be presented on the annual board meeting in Malmö on April 21st 2020.

The consolidated and parent company's earnings and other positions are disclosed in subsequent profit and loss and balance sheets and cash flow statements with complementary information.

CONSOLIDATED PROFIT AND LOSS (KSEK)

	Not	2019-01-01 -2019-12-31	2018-01-01 -2018-12-31
Net revenue	3	126 769	99 136
Other revenue		105	253
		126 874	99 389
Expenses			
Cost of sales		-33 823	-25 615
Other external costs	4-5	-25 190	-20 539
Personell costs	6-8	-28 330	-23 525
Depreciation of tangible and intangible fixed assets		-3 152	-1 041
Impairment of tangible and intangible fixed assets		-6	-85
Other costs		541	843
		-89 960	-69 962
Operating profit	28	36 914	29 428
Financial costs			
Interest and other items		-224	-338
		-224	-338
Operating profit after financial income		36 690	29 089
Net income before tax		36 690	29 089
Current tax	9	- 7 168	-5 871
Deferred tax		391	102
Net income		29 913	23 320
Earnings per share before and after dilution (SEK)		1,90	1,48

REPORT ON THE GROUP'S OTHER COMPREHENSIVE INCOME (KSEK)

Net income		29 913	23 230
Items that may be reclassified to profit and loss			
Conversion difference of foreign subsidiaries		998	746
Total earnings		30 911	24 066

CONSOLIDATED BALANCE SHEET (KSEK)

ASSETS	Not	2019-12-31	2018-12-31
Assets			
<i>Intangible assets</i>			
Patent, trademarks and other intangible assets	10	3 020	311
Goodwill	11	49 140	49 848
		52 160	50 158
<i>Tangible assets</i>			
Buildings and land	12	8 204	7 854
Machinery and other tech assets	13	5 427	2 957
Tools, furnitures and fixtures	14	1 997	1 291
		15 628	12 102
<i>Financial assets</i>			
Deferred tax asset	15	994	609
Other long term assets		61	32
		1 055	642
Total non current assets		68 843	62 902
Current Assets	18		
<i>Inventory</i>			
Inventory	16	15 295	9 740
		15 295	9 740
<i>Short term recievables</i>			
Accounts recievable	17	17 433	14 415
Other receivables		876	1 194
Prepaid costs and deferred revenue		1 263	1 180
		19 572	16 789
Cash		45 737	28 435
Total current assets		80 604	54 964
TOTAL ASSETS		149 447	117 866

CONSOLIDATED BALANCE SHEET (KSEK) - CONT.

EQUITY AND LIABILITIES		Not	2019-12-31	2018-12-31
Equity				
Share capital	26		790	789
Other equity			48 507	46 360
Retained earnings including net income			82 031	51 120
			131 328	98 269
TOTAL EQUITY			131 328	98 269
Long term liabilities	18-19			
Debt to credit institution	21-22		-	1 000
Other liabilities			1 961	1 376
			1 961	2 376
Short term liabilities				
Debt to credit institutions	18-22		-	8 000
Accounts payable	18		5 434	3 248
Tax liabilities			1 948	788
Other liabilities	19, 23		5 379	2 968
Accruals			3 397	2 217
			16 158	17 221
TOTAL LIABILITIES			18 119	19 597
TOTAL EQUITY AND LIABILITIES			149 447	117 866

CONSOLIDATED CHANGE OF EQUITY (KSEK)

	Share-capital	Statutory reserve	Other contributed capital	Retained earnings incl. profit for the year	Total Equity
Beginning balance 2018-01-01	789	22	46 360	27 032	74 203
Transactions with shareholders	789	22	46 360	27 032	74 203
Total result	-	-	-	23 320	23 320
Other total result	-	-	-	746	746
Total result	-	-	-	24 066	24 066
Ending balance 2018-12-31	789	22	46 360	51 098	98 269
Beginning balance 2019-01-01	789	22	46 360	51 098	98 269
Transactions with shareholders	789	22	46 360	51 098	98 269
Total result	1	-	-	29 913	32 061
New share issuance	-	-	2 147	-	-
Other total result	-	-	-	998	998
Total result	1	-	-	30 911	33 059
Ending balance 2019-12-31	790	22	48 507	82 009	131 328

CONSOLIDATED CASH FLOW STATEMENT (KSEK)

	Not	2019-01-01 -2019-12-31	2018-01-01 -2018-12-31
Operating cash flow			
Operating income after financial costs		36 690	29 089
Adjustments for non-cash items		3 159	1 083
Paid tax		-6 097	-5 774
Operating cash flow before change of working capital		33 752	24 398
Cash flow - working capital			
Change of inventory		-3 181	-1 505
Change of accounts receivable		-2 510	-4 041
Change of other receivables		254	740
Change of accounts payable		1 859	1 389
Change in current liabilities		2 954	970
Operating cash flow		33 128	21 951
Non operating cash flow			
Investments in tangible assets		-5 113	-9 393
Cash flow from investments		28 015	-9 393
Financial cash flow			
Amortization of financial leasing agreements		-1 774	-272
Amortization of loan		-9 000	-8 000
Financial cash flow		-10 774	-8 272
Total cash flow		17 241	4 286
Cash balance at beginning of period			
Cash balance at beginning of period		28 435	24 077
Exchange difference in cash			
Exchange difference in cash		61	72
Cash balance at end of period		45 737	28 435

PARENT COMPANY PROFIT AND LOSS (KSEK)

	Not	2019-01-01 -2019-12-31	2018-01-01 -2018-12-31
Net revenue		41 653	36 718
Other revenue		99	244
		41 752	36 962
Expenses			
Cost of sales		-11 258	-10 670
Other external costs	4-5	-10 633	-8 755
Personnel costs	6-8	-7 182	-5 931
Amortization and depreciation		-15	-32
Other costs		627	1 119
		-28 461	-24 269
Operating profit		13 291	12 693
Financial costs			
Interest income and other items		95	-
Interest expenses and other items		-94	-284
Profit from shares in Group companies		15 796	-
		15 797	-284
Operating profit after financial income		29 088	12 409
Yearend adjustments	24	-179	-109
Net income before tax		28 909	12 300
Tax on profit	9	-2 709	-2 706
Net income		26 200	9 594

PARENT COMPANY BALANCE SHEET (KSEK)

ASSETS	Not	2019-12-31	2018-12-31
Assets			
<i>Intangible assets</i>			
Patent, trademarks and other intangible assets	10	2 450	-
		2 450	-
<i>Tangible assets</i>			
Machinery and other tech assets	14	54	29
		54	29
<i>Financial assets</i>			
Shares in subsidiaries	25	66 063	62 614
		66 063	62 614
Total non current assets		68 567	62 643
Current assets			
<i>Inventory</i>			
Inventory	16	1 569	2 017
		1 569	2 017
<i>Short term receivables</i>			
Accounts receivables		3 348	3 144
Receivables from Group companies		8 032	6 453
Other receivables		415	1 144
Prepaid costs and deferred revenue		653	904
		12 448	11 645
Cash		25 723	9 834
Total current assets		39 740	23 496
TOTAL ASSETS		108 307	86 139

PARENT COMPANY BALANCE SHEET (KSEK)

EQUITY AND LIABILITIES		Not	2019-12-31	2018-12-31
Equity				
<i>Restricted equity</i>				
Share capital	26		790	789
Reserves			22	22
			812	811
<i>Retained earnings</i>				
Share premium			48 507	46 360
Retained earnings			26 340	16 746
Net income			26 200	9 594
			101 047	72 700
TOTAL EQUITY			101 859	73 511
Long term liabilities				
Debt to credit institutions	18-20 22		-	1 000
			-	1 000
Short term liabilities				
Advance payment from customers			579	238
Accounts payable			2 831	1 519
Debt to credit institutions	18-22		-	8 000
Liabilities to Group companies			179	109
Tax liabilities			92	75
Other liabilities			338	85
Accruals and deferred income			2 429	1 602
			6 448	11 628
TOTAL EQUITY AND LIABILITIES			108 307	86 139

PARENT COMPANY CHANGE OF EQUITY (KSEK)

	Shared capital	Statutory reserve	Premium fund	Balanced result	Net income	Total equity
Beginning balance 2018-01-01	789	22	46 360	10 234	6 512	63 917
Allocation of previous year's results	-	-	-	6 512	-6 512	-
Net income	-	-	-	-	9 594	9 594
Ending balance 2018-12-31	789	22	46 360	16 746	9 594	73 511

Beginning balance 2019-01-01	789	22	46 360	16 746	9 594	73 511
Allocation of previous year's results	-	-	-	9 594	-9 594	-
New share issuance	-	-	2 147	-	-	-
Net income	1	-	-	-	26 200	-
Ending balance 2019-12-31	790	22	48 507	26 340	26 200	101 859

PARENT COMPANY CASH FLOW STATEMENT (KSEK)

	Not	2019-01-01 -2019-12-31	2018-01-01 -2018-12-31
Operating cash flow			
Operating income after financial costs		29 088	12 409
Adjustments for non-cash items		15	32
Paid tax		-2 692	-2 449
Operating cash flow before change of working capital		26 411	9 992
Cash flow - working capital			
Change of inventory		448	307
Change of accounts receivable		-204	-2 433
Change of short term receivables		-599	731
Change of accounts payable		1 653	709
Change of short term payables		971	-195
Operating cash flow		2 269	9 111
Non operating cash flow			
Acquisitions		-3 751	-
Investments in tangible assets		-40	-
Cash flow from investments		-3 791	-
Financial cash flow			
Loan amortization		-9 000	-8 000
Financial cash flow		-9 000	-8 000
Total cash flow		15 889	1 111
Cash balance at beginning of period			
Cash balance at beginning of period		9 834	8 723
Cash balance at end of period		25 723	9 834

NOT 1 VERKSAMHETENS KARAKTÄR

Swedencare utvecklar, marknadsför och säljer premiumprodukter på den globala och snabbväxande marknaden för hälsovårdsprodukter till katt, hund och häst. Koncernens produktfamiljer ProDen PlaqueOff® och NutriScience säljs idag i cirka 50 länder via ett globalt distributionsnät omfattande sju egna dotterbolag i Frankrike, Irland, Norden, Storbritannien, Spanien, Grekland och USA respektive ett internationellt nätverk av distributörer. Swedencares omsättning har ökat kraftigt under ett flertal år med hög lönsamhet. Styrelsen och ledningen i bolaget har lång och bred erfarenhet av internationell marknadsföring och försäljning.

Koncernens moderbolag, Swedencare AB (publ) (org.nr 556470-3790), är ett publikt aktiebolag med säte i Malmö, Sverige. Huvudkontoret ligger på Per Albin Hanssons Väg 41, 205 12 Malmö, telefonnummer +46 (40)859 33. Moderbolagets aktier är noterade på Nasdaq First North i Stockholm.

I denna rapport benämns Swedencare AB (publ) antingen med sitt fulla namn eller som moderbolaget och Swedencarekoncernen som Swedencare eller koncernen. Rapporten omfattar samtliga dotterbolag i koncernen.

Koncernredovisningen presenteras i valutan SEK som också är moderbolagets redovisningsvaluta.

Alla belopp uttrycks i tusen svenska kronor, TSEK, om ej annat anges.

De viktigaste redovisnings- och värderingsprinciperna som har använts vid upprättande av de finansiella rapporterna sammanfattas nedan. I de fall moderbolaget tillämpar avvikande principer anges dessa under moderbolaget nedan.

NOT 2 ALLMÄN INFORMATION OCH GRUND FÖR UPPRÄTTANDE

Koncernens finansiella rapporter har upprättats i enlighet med årsredovisningslagen, Rådet för finansiell rapporterings rekommendation RFR1 Kompletterande redovisningsregler för koncerner och International Financial Reporting Standards (IFRS) såsom de har antagits av EU.

Moderbolaget tillämpar ÅRL och RFR 2 Redovisning i juridisk person. I de fall moderbolagets redovisning- och värderingsprinciper avviker från koncernens principer anges detta under Moderbolaget nedan.

Års- och koncernredovisningen har upprättats under förutsättning att koncernen bedriver sin verksamhet enligt fortlevnadsprincipen.

STANDARER, ÄNDRINGAR OCH TOLKNINGAR RÖRANDE BEFINTLIGA STANDARER SOM ÄNNU INTE HAR TRÄTT I KRAFT OCH INTE TILLÄMPAS I FÖRTID AV KONCERNEN

Per dagen för godkännandet av dessa finansiella rapporter har vissa nya standarder, ändringar och tolkningar av befintliga standarder publicerats av IASB. Dessa har ännu inte trätt i kraft och har inte tillämpats i förtid av koncernen.

IFRS 16 LEASINGAVTAL

Koncernen tillämpar från och med den 1 januari 2019 den nya standarden IFRS 16 Leasingavtal. IFRS 16 introducerar en enda redovisningsmetod för leasingavtal vilket innebär att koncernens hyresavtal för lokaler och bilar som tidigare klassificerats som operationell leasing enligt IAS 17 redovisas i balansräkningen som tillgång i form av en nyttjanderätt och leasingskuld.

Koncernen har valt att tillämpa lätttnadsreglerna då leasingavtal av mindre värde och avtal som löper under kortare tidsperiod än 12 månader från övergångstidpunkten inte inkluderas. Koncernen har valt att tillämpa modifierad retroaktivitet där jämförande år inte räknas om. Koncernen har också valt att, per 2019-01-01, värdera nyttjanderätten till samma belopp som leasingskulden justerat för eventuella förutbetalda eller upplupna leasingbetalningar som fanns per denna dag.

För redan ingångna avtal per den första tillämpningsdagen har Koncernen valt att tillämpa leasingdefinitionen i IAS 17 och IFRIC 4 och har därför inte tillämpat IFRS 16 på avtal som tidigare inte identifierades som leasingavtal enligt IAS 17 och IFRIC 4.

För leasingavtal som tidigare klassificerats som finansiella leasingavtal har Koncernen värderat nyttjanderättstillgången och leasingskulden vid övergången till IFRS 16 till samma belopp som de enligt IAS 17 redovisades till före dagen för första tillämpning.

Effekter på balansräkningen 1 januari 2019

Nyttjanderättstillgångar	2 885
Förutbetalad kostnad	-34
Långfristiga leasingskulder	-1 582
Kortfristiga leasingskulder	-1 269

Avstämning åtaganden operationell leasing

Åtaganden för operationell leasing den 31 december 2018	2 971
Diskonterat enligt koncernens marginella låneränta på 3%	-120
Skulder för finansiella leasingavtal den 31 december 2018	1 671
Leasingskuld den 1 januari 2019	4 522

Vid värdering av leasingsulden diskonterade koncernen leasingavgifterna till den marginella upplåningsräntan per den 1 januari 2019. Vägd genomsnittlig ränta som använts är 3%.

BETYDANDE REDOVISNINGS- OCH VÄRDERINGSPRINCIPER

De viktigaste redovisningsprinciperna som har använts vid upprättandet av koncernredovisningen sammanfattas nedan.

GRUNDER FÖR UPPRÄTTANDE

Koncernens finansiella rapporter har upprättats genom tillämpning av periodiseringsprincipen och utifrån anskaffningsvärden. Monetära belopp uttrycks i Sveriges valuta (SEK) och avrundas till närmaste tusental, om ej annat anges. När moderbolaget tillämpar andra redovisnings- och värderingsprinciper så framgår detta av Moderbolagets redovisnings- och värderingsprinciper nedan.

FORDRINGAR OCH SKULDER I UTLÄNDSK VALUTA

Fordringar och skulder i utländsk valuta har värderats till balansdagens kurs. Kursvinster och kursförluster på rörelsefordringar och rörelseskulder redovisas som Övriga rörelsekostnader i resultaträkningen.

KONCERNREDOVISNING

I koncernredovisningen konsolideras moderbolagets och samtliga dotterbolag i vilka moderbolaget direkt eller indirekt har mer än 50% av röstantalet eller på annat sätt innehar det bestämmande inflytandet och därmed har en rätt att utforma företagets finansiella och operativa strategier i syfte att erhålla ekonomiska fördelar. Dotterbolag tas med i koncernredovisningen från och med förvärvstidpunkten till och med den tidpunkt då det bestämmande inflytande upphör.

Belopp som redovisats i dotterföretagens årsredovisningar har justerats där så krävs för att säkerställa överensstämmelse med koncernens redovisnings- och värderingsprinciper. Samtliga dotterföretag har balansdag den 31 december.

Alla koncerninterna transaktioner och balansposter elimineras vid konsolidering inklusive orealiserade vinster och förluster på transaktioner mellan koncernföretag.

Förändring av internvinst under räkenskapsåret har eliminerats i koncernresultaträkningen. Internprissättning mellan koncernbolag sker till marknadsmässiga villkor.

Samtliga poster i balansräkningen har omräknats till balansdagskurs. Alla poster i resultaträkningen har omräknats till genomsnittskurs under räkenskapsåret. Differenser som uppkommer redovisas direkt i eget kapital.

RÖRELSEFÖRVARV

Koncernredovisningen har upprättats enligt förvärvsmetoden. Köpeskillingen för rörelseförvärvet värderas till verkligt värde vid förvärvstidpunkten, vilket beräknas som summan av den erlagda kontanta ersättningen och verkligt värde av emitterade eget kapitalandelar per förvärvstidpunkten i utbyte mot bestämmandeinflytande över den förvärvade rörelsen. Förvärvsrelaterade kostnader redovisas i resultaträkningen när de uppkommer.

Vid rörelseförvärv där köpeskillingen överstiger verkligt värde vid förvärvstidpunkten på identifierbara förvärvade nettotillgångar redovisas skillnaden som goodwill i balansräkningen. Om skillnaden är negativ redovisas denna som en vinst på ett förvärv till lågt pris direkt i resultaträkningen efter omprövning av skillnaden.

GOODWILL

Goodwill är den skillnad som uppkommer om anskaffningsvärdet för den förvärvade enheten är högre än värdet på den förvärvade enhetens nettotillgångar.

Goodwill som uppkommer i ett rörelseförvärv redovisas till anskaffningsvärde, fastställd vid förvärvstidpunkten enligt beskrivning i avsnitt Rörelseförvärv ovan, med avdrag för eventuella ackumulerade nedskrivningar. Goodwillen har en obestämbar nyttjandeperiod och nedskrivprövas därför årligen.

Vid nedskrivningsprövning fördelas goodwill på de kassagenererande enheter som förväntas dra nytta av synergierna som uppkommer vid förvärvet. Goodwill ska prövas årligen avseende eventuellt nedskrivningsbehov, eller oftare om det finns en indikation på att det redovisade värdet kanske inte är återvinningsbart. Om återvinningsvärdet, som är det högre av verkligt värde minskat med kostnad för avyttring och nyttjandevärde för en kassagenererande enhet fastställs till ett lägre värde än det redovisade värdet, fördelas nedskrivningsbeloppet. För att fastställa nyttjandevärde uppskattar koncernledning förväntade framtida kassaflöden från varje kassagenerade enhet och fastställer en lämplig diskonteringsränta för att kunna beräkna nuvärdet av dessa kassaflöden.

Först minskas det redovisade värdet för goodwill som hänförts till den kassagenerade enheten och sen minskas redovisat värde för goodwill som hänförts till övriga tillgångar i en enhet. En redovisad nedskrivning av goodwill kan inte återföras i en senare period.

Vid försäljning av ett dotterföretag tas kvarvarande redovisat värde på goodwill med i beräkningen av realisationsresultatet.

NEDSKRIVNINGSPRÖVNING AV GOODWILL

För att bedöma nedskrivningsbehovet beräknar koncernledningen återvinningsvärdet för varje tillgång eller kassagenererande enhet baserat på förväntade framtida kassaflöden och med användning av en lämplig ränta för att diskontera dessa kassaflöden. Osäkerheter ligger i antaganden om framtida rörelseresultat och fastställandet av lämplig diskonteringssats. Koncernen gjorde under 2019 ingen nedskrivning av goodwill.

INTÄKTER FRÅN AVTAL MED KUNDER

Intäkterna avser huvudsakligen intäkter från försäljning av hälsovårdsprodukter till Hund, Katt och Häst.

Vid bedömningen av om en intäkt ska redovisas följer koncernen en 5-steps process:

- 1 Identifiera avtalet med kund
- 2 Identifiera prestationsåtaganden
- 3 Fastställande av transaktionspriset
- 4 Fördela transaktionspriset på prestationsåtagandena
- 5 Redovisa intäkten vid tidpunkten för uppfyllelsen av prestationsåtagandet, antingen vid en viss tidpunkt eller över tid.

Intäkten redovisas när koncernen uppfyller prestationsåtagandena genom att överföra de utlovade varorna till kunden. Transaktionspriset bestämt utifrån i förväg fastställda styckepriser. Rabatter och bonus fördelas per levererad vara.

Koncernen redovisar en avtalsskuld när de mottagit en ersättning som erhållits avseende ouppfyllda prestationsåtaganden och redovisar dessa belopp som övriga skulder i balansräkningen. På samma sätt, om koncernen uppfyller ett prestationsåtagande innan koncernen erhåller vederlaget, redovisar koncernen antingen en avtalstillgång eller en fordran i balansräkningen, beroende på om något annat än tidsaspekten är avgörande för när ersättningen förfaller.

ANLÄGGNINGSTILLGÅNGAR

Immateriella och materiella anläggningstillgångar redovisas till anskaffningsvärde minskat med ackumulerade avskrivningar enligt plan och eventuella nedskrivningar.

Avskrivningar sker linjärt över den förväntade nyttjandeperioden med hänsyn till väsentligt restvärde.

IMMATERIELLA ANLÄGGNINGSTILLGÅNGAR

Koncessioner, patent, licenser, varumärken 4-5 år

MATERIELLA ANLÄGGNINGSTILLGÅNGAR

Byggnader	25-50 år
Maskiner och andra tekniska anläggningar	4-7 år
Inventarier, verktyg och installationer	3-10 år

FINANSIELLA INSTRUMENT

Ledningen fastställer klassificeringen av de finansiella tillgångarna vid det första redovisningstillfället. Koncernen innehåller inte några säkringsinstrument.

Redovisning och värdering

Finansiella tillgångar och skulder redovisas när koncernen blir part till instrumentets avtalsenliga villkor.

Finansiella tillgångar tas bort från balansräkningen när de avtalsenliga rättigheterna avseende den finansiella tillgången upphör, eller när den finansiella tillgången och samtliga betydande risker och fördelar överförs. En finansiell skuld tas bort från balansräkningen när den utsläcks, d.v.s. när den fullgörs, annulleras eller upphör.

Finansiella tillgångar

Alla finansiella tillgångar redovisas första gången till verkligt värde justerat för transaktionskostnader. Finansiella tillgångar klassificeras utifrån både företagets affärsmodell för förvaltningen av tillgången och egenskaperna hos de avtalsenliga kassaflödena från den finansiella tillgången.

Koncernen har endast finansiella tillgångar klassificerade som värderade till upplupet anskaffningsvärde.

Alla intäkter och kostnader avseende finansiella tillgångar som redovisas i resultaträkningen klassificeras som Räntekostnader eller Ränteintäkter, förutom när det gäller förväntad kreditförlust i kundfordringar som klassificeras som Övriga externa kostnader.

Finansiella tillgångar värderade till upplupet anskaffningsvärde

Finansiella tillgångar värderas till upplupet anskaffningsvärde om tillgångarna uppfyller följande villkor och inte redovisas till verkligt värde via resultatet:

- de innehas inom ramen för en affärsmodell vars mål är att inneha de finansiella tillgångarna och inkassera avtalsenliga kassaflöden, och
- avtalsvillkoren för de finansiella tillgångarna ger upphov till kassaflöden som endast är betalningar av kapitalbelopp och ränta på det utestående kapitalbeloppet.

Efter första redovisningstillfället värderas dessa till upplupet anskaffningsvärde med användning av effektivräntemetoden. Tillämning av effektivräntemetoden innebär att fordringar som är räntefria eller löper med en ränta som avviker från marknadsränta och har en löptid överstigande 12 månader redovisas till ett diskonterat nuvärde och tidsvärdeförändringen redovisas som ränteintäkt i resultaträkningen. För fordringar med löptider understigande 12 månader bedöms diskonteringseffekten vara oväsentlig.

Koncernens likvida medel, kundfordringar och övriga lång- och kortfristiga fordringar hör till denna kategori av finansiella instrument.

Nedskrivning av finansiella tillgångar

Redovisningen av förväntade kreditförluster bedöms enligt den förväntade kreditförlustmodellen i IFRS 9. De finansiella tillgångar som omfattas av modellen för förväntade kreditförluster är fordringar och värdepapper som värderas till upplupet anskaffningsvärde enligt IFRS 9 samt kundfordringar och avtalstillgångar som redovisas och värderats enligt IFRS 15.

Bedömningen av kreditrisk och redovisningen av förväntade kreditförluster är inte beroende av att koncernen först identifierar en kreditförlusthändelse utan koncernen beaktar även mer omfattande information som tidigare händelser, nuvarande förhållanden och rimliga och underbyggda prognoser som påverkar den förväntade möjligheten att erhålla framtida kassaflöden från tillgången.

Koncernen använder sig av den förenklade metoden för kundfordringar samt avtalstillgångar och redovisar förväntade kreditförluster för återstående löptid. Vid beräkningen använder koncernen sin historiska erfarenhet, externa indikatorer och framåtblickande information för att beräkna de förväntade kreditförlusterna.

Enskilt betydande fordringar prövas för nedskrivning när de har förfallit, då det finns andra objektiva belägg för att en viss motpart inte kommer betala eller till följd av att en eller flera händelse eller händelser inträffat efter det att tillgången redovisats första gången (en "förlusthändelse") och att denna händelse har en inverkan på de uppskattade framtida kassaflödena för den finansiella tillgången som kan uppskattas på ett tillförlitligt sätt.

Vid bedömningen av de förväntade kreditförlusterna har kundfordringarna bedömts kollektivt eftersom de har gemensamma kreditriskegenskaper. För bedömningen av förväntade kreditförluster gör koncernen en uppföljning av konstaterade kundförluster under de två senaste räkenskapsåren. En beräkning av konstaterade kundförluster under 2018-2019 har gjorts vilken visade en kundförlust på 0%. Beräkningen utförs och omvärderas varje halvår. Med tanke på den korta tidsperiod som kundfordringarna exponeras för kreditrisk och då koncernen historiskt sett inte haft några betydande kundförluster görs ingen kollektivreservering då det inte bedömts vara väsentligt. Koncernen gör dock en individuell bedömning av

förväntade kreditförluster på kundfordringar som förfallit till betalning då detta tillsammans med avsaknaden av en betalningsplan är indikatorer på att det inte finns någon sannolik förväntan att erhålla full betalning.

Andelar i dotterbolag som finansiell tillgång i moderbolaget

Andelar i dotterbolag redovisas till anskaffningsvärde efter avdrag för eventuella nedskrivningar. I anskaffningsvärdet ingår köpeskillingen som erlagts för aktierna samt förvärvskostnaderna. Eventuella kapitaltillskott läggs till anskaffningsvärdet när de uppkommer.

Nedskrivningsbehovet för de finansiella tillgångarna ska prövas åtminstone vid varje rapportperiods slut för att fastställa om det finns objektiva bevis för ett nedskrivningsbehov av en finansiell tillgång eller grupp av finansiella tillgångar.

Finansiella skulder

Finansiella skulder värderas initialt till verkligt värde justerat för transaktionskostnader.

Finansiella skulder värderas efter första redovisningstillfället till upplupet anskaffningsvärde med hjälp av effektivräntemetoden.

Alla ränterelaterade avgifter ingår i posterna Räntekostnader och liknande resultatposter eller Övriga ränteintäkter och liknande resultatposter.

LEASINGAVTAL

Swedencare som leasetagare

Koncernen tillämpar från och med den 1 januari 2019 den nya standarden IFRS 16 Leasingavtal. Inga jämförelsetal har räknats om för perioder före 2019.

Koncernens leasingavtal redovisas som nyttjanderättstillgångar och motsvarande leasingskuld, den dagen som den leasade tillgången finns tillgänglig för användning av koncernen. Avtal där leasingperioden är kortare än 12 månader och kontrakt av mindre värde, undantas och kostnadsförs därmed löpande.

Nyttjanderättstillgången representerar en rätt att använda den underliggande tillgången och leasingskulden representerar en skyldighet att betala leasingavgifter.

Koncernen har nyttjanderättstillgångar med tillhörande leasingskuld för bilar och hyrda lokaler.

Nyttjanderättstillgångar redovisas under materiella anläggningstillgångar respektive omsättningstillgångar. Tillhörande leasingskuld ingår bland kort- respektive långfristiga skulder. Nyttjanderättstillgångarna skrivs av under leasingperioden. Kostnaderna för leasingavtal redovisas som avskrivning respektive räntekostnad. Leasingbetalningen delas upp i en räntedel och en amorteringsdel.

Swedencare som leasingtagare före 2019-01-01

Då de ekonomiska risker och fördelar som är förknippade med de leasade tillgångarna har övergått till leasetagaren klassificeras avtalet som finansiell leasing. Vid det första redovisningstillfället redovisas en tillgång och skuld i balansräkningen. Vid efterföljande redovisningstillfällen fördelas minimileasingavgifterna på ränta och amortering av skulden enligt effektivräntemetoden. Ränta ska fördelas över leasingperioden genom att belasta varje räkenskapsår med ett belopp som motsvarar en fast räntesats för den under respektive räkenskapsår redovisade skulden. Variabla avgifter redovisas som kostnad i den period de uppkommer. Den leasade tillgången skrivs av linjärt över leasingperioden. Moderbolaget redovisar samtliga leasingavtal, såväl finansiella som operationella, som kostnad linjärt över leasingperioden.

VARULAGER

Varulagret har värderats till det lägsta av dess anskaffningsvärde och dess nettoförsäljningsvärde per balansdagen. Med nettoförsäljningsvärde avses varornas beräknade försäljningspris minskat med försäljningskostnader. Den valda värderingsmetoden innebär att inkurans i varulagret har beaktats.

Tillverkat varulager har värderats upp med utgifter som är direkt hänförliga till tillverkade enheter.

INKOMSTSKATTER

Skattekostnaden som redovisas i resultatet består av summan av den uppskjutna skatt och aktuella skatt som inte redovisas i eget kapital.

Beräkning av aktuell skatt bygger på skattesatser och skatteregler som gäller per balansdagen.

Aktuell skatt

Aktuell skatt avser inkomstskatt för innevarande räkenskapsår samt den del av tidigare räkenskapsårs inkomstskatt som ännu inte redovisats. Aktuell skatt beräknas utifrån den skattesats som gäller per balansdagen.

Uppskjuten skatt

Uppskjuten skatt är inkomstskatt som avser framtida räkenskapsår till följd av tidigare händelser. Redovisning sker enligt balansräkningsmetoden. Enligt denna metod redovisas uppskjutna skatteskulder och uppskjutna skattefordringar på temporära skillnader som uppstår mellan bokförda respektive skattemässiga värden för tillgångar och skulder samt för övriga skattemässiga avdrag eller underskott.

Uppskjutna skattefordringar netto redovisas mot uppskjutna skatteskulder endast om de kan betalas med ett nettobelopp. Uppskjuten skatt beräknas utifrån gällande skattesats på balansdagen. Effekter av förändringar i gällande skattesatser resultatförs i den period förändringen lagstodgats. Uppskjuten skattefordran redovisas som finansiell anläggningstillgång och uppskjuten skatteskuld som avsättning.

Uppskjuten skattefordran avseende underskottsavdrag eller andra framtida skattemässiga avdrag redovisas i den omfattning det är sannolikt att avdragen kan avräknas mot framtida skattemässiga överskott. Uppskjuten skatt redovisas inte i innehav i dotterföretag eftersom avkastning från dessa är skattebefriade i Sverige. Den temporära skillnaden är desamma som innehavens redovisade värden.

ERSÄTTNINGAR TILL ANSTÄLLDA

Ersättningar till anställda avser alla former av ersättningar som företaget lämnar till de anställda. Kortfristiga ersättningar utgörs av bland annat löner, betald semester, betald frånvaro, bonus och ersättning efter avslutad anställning (pension). Kortfristiga ersättningar redovisas som kostnad och en skuld då det finns en legal eller informell förpliktelse att betala ut en ersättning till följd av en tidigare händelse och en tillförlitlig uppskattning av beloppet kan göras.

I koncernen finns endast avgiftsbestämda pensionsplaner. Som avgiftsbestämda planer klassificeras planer där fastställda avgifter betalas och det inte finns förpliktelser att betala något ytterligare, utöver dessa avgifter.

Utgifter för avgiftsbestämda planer redovisas som en kostnad under den period de anställda utför de tjänster som ligger till grund för förpliktelsen.

KASSAFLÖDESANALYS

Kassaflödesanalysen upprättas enligt indirekt metod. Det redovisade kassaflödet omfattar endast transaktioner som medfört in- eller utbetalningar. Som likvida medel klassificerar företaget, förutom kassamedel, disponibla tillgodohavanden hos banker och andra kreditinstitut.

LIKVIDA MEDEL

Likvida medel består av kontanter och disponibla tillgodohavanden hos banker och motsvarande institut. Förändringar i spärrade medel redovisas i investeringsverksamheten.

MODERBOLAGET

Uppställningsformer

Resultat- och balansräkningarna följer uppställningsformerna i årsredovisningslagen (ÅRL). Här finns skillnader i benämningar framför allt vad gäller finansiella poster i resultaträkningen och eget kapital. Rapporten över förändring i eget kapital har anpassats till de poster som ska finnas i balansräkningen enligt ÅRL.

Aktier i dotterföretag värderas till anskaffningsvärdet minskat med eventuella nedskrivningar. På grund av sambandet mellan redovisning och beskattning särredovisas inte den uppskjutna skatteskulden som är hänförlig till obeskattade reserver.

Samtliga leasingavtal kostnadsförs linjärt över leasingperioden.

UPPSKATTNINGAR OCH BEDÖMNINGAR

Antaganden

Nedan följer information om uppskattningar och antaganden som har den mest betydande effekten på redovisning och värdering av tillgångar, skulder, intäkter och kostnader. Utfallet från dessa kan avvika väsentligt.

Osäkerhet i nedskrivningsprövning av goodwill

För att bedöma nedskrivningsbehovet beräknar koncernledningen återvinningsvärdet för varje tillgång eller kassagenererande enhet baserat på förväntade framtida kassaflöden och med användning av en lämplig ränta för att kunna diskontera kassaflödet. Osäkerheter ligger i antaganden om framtida rörelseresultat och fastställandet av lämplig diskonteringssats.

EGET KAPITAL, RESERVER OCH UTDELNINGAR

Aktiekapital representerar kvotvärdet för emitterade aktier.

Övrigt tillskjutet kapital (koncernen) innefattar eventuell premie som erhållits vid nyemission av aktiekapital. Eventuella transaktionskostnader som sammanhänger med nyemission av aktier dras av från kapitalet, med hänsyn tagen till eventuella inkomstskatteeffekter.

Överkursfonden (moderbolaget) består av det ackumulerade beloppet av överkurs vid nyemission.

Annat eget kapital inkl. årets resultat (koncernen) inkluderar:

* omräkningsreserv, dvs omräkningsdifferenser från omräkning av finansiella rapporter för koncernens utlandsverksamheter till SEK

* balanserat resultat, dvs alla balanserade vinster (och förluster) från tidigare räkenskapsår.

Balanserade vinstmedel (moderbolaget) innefattar alla balanserade vinster för innevarande och tidigare räkenskapsår.

Alla transaktioner med moderbolagets ägare redovisas separat i eget kapital.

Utdelningar som ska betalas till aktieägare ingår i posten Övriga skulder när utdelningarna har godkänts på en bolagsstämma före balansdagen.

NOT 3 INTÄKTER FRÅN AVTAL MED KUNDER

KONCERNEN

	2019	2018
Produktområden		
PlaqueOff Powder	85 368	66 394
PlaqueOff Powder Ingredient	1 622	773
PlaqueOff Dental Bites	5 864	3 917
PlaqueOff Dental Bones	13 778	7 475
Equine Nutraceuticals	7 897	8 208
Small Animal Nutraceuticals	9 374	10 497
Other	2 866	1 872
Summa	126 769	99 136
Tidpunkt för intäktsredovisning		
Prestationsåtagandet uppfylls över tid	-	-
Prestationsåtagandet uppfylls vid en viss tidpunkt	126 769	99 136
Summa	126 769	99 136
Geografisk marknad		
Sverige	5 116	3 907
Övriga Norden	2 797	2 695
Frankrike	8 195	8 540
UK/Irland	30 234	26 454
Övriga Europa	19 592	14 955
Nordamerika	36 560	24 808
Asien	22 559	14 505
Övriga världen	1 716	3 272
Summa	126 769	99 136

Sedvanliga betalningsvillkor från fakturadatum.

Koncernen har inte några väsentliga förpliktelser avseende returer.

NOT 4 LEASINGAVTAL (LEASETAGARE)

	2019-12-31
Kortfristiga leasingskulder	1 544
Långfristiga leasingskulder	1 961
Summa	3 505

Koncernen leasar fem kontors- och lagerlokaler samt åtta företagsbilar genom operationella leasingavtal. Koncernen leasar fyra företagsbilar genom finansiella leasingavtal. Framtida minimileaseavgifter är enligt följande:

MINIMILEASEAVGIFTER

	Inom 1 år	1-2 år	2-3 år	3-4 år	4-5 år	efter 5 år	Summa
31 december 2019							
Leasingavgifter	1 895	994	467	243	34	-	3 633
Finansieringskostnad	-75	-33	-15	-4	-1	-	-128
Nuvärde	1 820	961	452	239	33	-	3 505

MINIMILEASEAVGIFTER

	Inom 1 år	1-2 år	2-3 år	3-4 år	4-5 år	efter 5 år	Summa
31 december 2018							
Leasingavgifter	1 700	2 220	491	178	118	-	4 707
Finansieringskostnad	-111	-52	-14	-6	-1	-	-184
Nuvärde	1 589	2 168	477	172	117	-	4 523

Leasingkostnader under räkenskapsåret uppgår till 1 850tkr (2018 till 2 331 tkr) i form av minimileaseavgifter.

Hyreskontrakten indelas i kontors- och lagerlokaler samt företagsbilar. Ingen av företagsbilarna har längre kontrakt än 48 mån, med löpande förfallotider mellan juni 2020 till juni 2023.

Leasingavtal som inte redovisas som skuld

Koncernen har valt att inte redovisa en leasingsskuld avseende korttidsleaseavtal (leasingavtal med en förväntad leasingtid på 12 månader eller kortare) och för leasingavtal för vilka den underliggande tillgången har ett lågt värde. Betalningar avseende sådana leasingavtal kostnadsförs linjärt. Dessutom är vissa variabla leasingavgifter inte tillåtna att redovisas som leasingskuld varför dessa också kostnadsförs löpande. Kostnaden avseende leasingavgifter som inte inkluderas i beräkningen av leasingskulden är följande:

NOT 4 LEASINGAVTAL (LEASETAGARE) - FORTS.

	2019-12-31
Korttidsleaseavtal	-
Leasingavtal med underliggande tillgång med lågt värde	125
Variabla leasingbetalningar	-
Summa	125

Totalt kassaflöde avseende leasing för det räkenskapsår som avslutades den 31 december 2019 uppgick till 1 850 tkr (2018 till 2 331 tkr). Ytterligare information om nyttjanderätten per tillgångskategori är enligt följande:

	Redovisat värde	Avskrivning
Byggnader	2 025	-1 654
Bilar	1 489	-1 317
Summa	3 514	-2 971

Nyttjanderättstillgången redovisas i posten för Maskiner och andra tekniska anläggningar.

NOT 5 FINANSIELLA LEASINGAVTAL (LEASETAGARE)

Leasingkostnader under räkenskapsåret 2018 uppgick till 342 tkr i form av minimileaseavgifter. Företagsbilarna har 36 mån kontrakt, med löpande förfallotider mellan augusti 2020 till mars 2021. Netto bokfört värde på tillgångarna uppgick till 1 721 tkr och redovisades i posten för Maskiner och andra tekniska anläggningar.

Räkenskapsåret 2018 redovisade koncernen finansiell leasing enligt IAS 17. Minimileaseavgifter, exklusive restvärden uppgick då till följande belopp:

	Inom 1 år	1-5 år	Efter 5 år	Summa
Företagsbilar				
31 december 2018	388	173	-	511

NOT 6 KOSTNADER FÖR ERSÄTTNINGAR TILL ANSTÄLLDA

	KONCERNEN		MODERBOLAGET	
	2019	2018	2019	2018
Löner - styrelse och VD	2 368	1 530	2 368	1 530
Löner - övriga	17 252	15 528	2 166	2 028
Pensioner VD och styrelse	377	268	377	268
Pensioner övriga	783	732	279	334
Övriga sociala avgifter	4 050	3 859	1 581	1 364
Totalt	24 830	21 917	6 771	5 574

	Grundlön/ styrelse- arvode	Rörlig ersättning	Övriga förmåner	Aktie- relaterad ersättning	Summa
Styrelsens ordförande - P. Malmström	300	-	-	-	300
Styrelseledamot - H. Svanberg	150	-	-	-	150
Styrelseledamot - J. Bergdahl	150	-	-	-	150
Styrelseledamot - T. Eklund	150	-	-	-	150
Styrelseledamot - S. Brandt	150	-	-	-	150
VD	1 440	31	536	-	2 007
Summa	2 340	31	536	-	2 907

I beloppet för löner ingår tantiem med 0 TSEK (2018: 0 TSEK).

Koncernen har ingått ett avtal med VD som innebär att VD har en uppsägningstid om nio (9) månader. Vid uppsägning från företagets sida eller VDs sida utgår inget avgångsvederlag.

NOT 7 MEDELANTALET ANSTÄLLDA

KONCERNEN

	2019		2018	
	Medelantal anställda	Varav män	Medelantal anställda	Varav män
Sverige	7	2	7	2
Irland	13	8	12	7
UK	4	1	5	3
Frankrike	2	1	2	1
USA	6	4	4	2
Spanien	1	-	-	-
Grekland	9	6	-	-
Totalt	42	22	30	15

MODERBOLAGET

	2019		2018	
	Medelantal anställda	Varav män	Medelantal anställda	Varav män
Sverige	5	2	5	2
Totalt	5	2	5	2

NOT 8 KÖNSFÖRDELNING

En kvinna i styrelsen 2019 (2018: 0).

NOT 9 AKTUELL OCH UPPSKJUTEN SKATT

De viktigaste komponenterna i skattekostnaden för räkenskapsåret och förhållandet mellan förväntad skattekostnad baserat på svensk effektiv skattesats för koncernen på 21,4 % (2018: 22 %) och redovisad skattekostnad i resultatet är enligt följande:

	KONCERNEN		MODERBOLAGET	
	2019	2018	2019	2018
Resultat före skatt	36 690	29 089	28 909	12 300
Gällande skattesats för Moderbolaget	21,4%	22,0%	21,4%	22,0%
Förväntad skatt	7 852	6 400	6 186	2 706
Justering för skillnader i skattesats i utlandet	-1 075	-529	-	-
Utdelning från koncernföretag	-	-	-3 380	-
Ej avdragsgilla kostnader	72	-	22	-
Skatt föregående år	-117	-	-119	-
Övrigt	45	-	-	-
Aktuell skatt	7 168	5 871	2 709	2 706
Uppskjuten skatt	-391	102	-	-
Totalt	6 777	5 769	2 709	2 706

NOT 10 KONCESSIONER, PATENT, LICENSER, VARUMÄRKEN SAMT LIKNANDE RÄTTIGHETER

	KONCERNEN		MODERBOLAGET	
	2019-12-31	2018-12-31	2019-12-31	2018-12-31
Ingående anskaffningsvärden	1 530	1 521	402	402
Inköp från dotterbolag	562	-	-	-
Försäljningar/utrangeringar	-	-	-	-
Omräkningsdifferens	2	9	-	-
Omklassificeringar	3 209	-	2 450	-
Utgående ackumulerade anskaffningsvärden	5 303	1 530	2 852	402
Ingående avskrivningar	-1 219	-1 006	-402	-402
Inköp från dotterbolag	-504	-	-	-
Årets avskrivningar	-558	-205	-	-
Omklassificeringar	-	-	-	-
Omräkningsdifferens	-2	-8	-	-
Utgående ackumulerade avskrivningar	-2 283	-1 219	-402	-402
Utgående redovisat värde	3 020	311	2 450	-

NOT 11 GOODWILL

	KONCERNEN	
	2019-12-31	2018-12-31
SwedencareUSA, Inc.	4 997	4 997
Swedencare UK Ltd	5 006	5 006
SARL Buccosante	2 683	2 683
Swedencare Ireland Ltd	35 038	35 038
Biodistra AB	-	2 124
Biovet I.K.E.	1 416	-
Totalt	49 140	49 848

NOT 11 GOODWILL - FORTS.

Förändringar i redovisade värden för goodwill är:

	KONCERNEN		MODERBOLAGET	
	2019-12-31	2018-12-31	2019-12-31	2018-12-31
Ingående ackumulerade anskaffningsvärden	49 848	49 848	-	-
Förvärv	1 416	-	-	-
Omklassificering	-2 124	-	-	-
Utgående ackumulerade anskaffningsvärden	49 140	49 848	-	-
Redovisat värde	49 140	49 848	-	-

NEDSKRIVNINGSPRÖVNING

Vid den årliga nedskrivningsprövningen bedöms goodwill på rörelseenheterna kollektivt.

Återvinningsvärdet per dotterföretag bestämdes utifrån beräkningar av nyttjandevärde, som omfattade en utförlig femårsprognos, följt av en extrapolering av förväntade kassaflöden för dotterföretagens återstående nyttjandeperioder med användning av en sjunkande tillväxttakt som bestäms av koncernledningen. Nuvärdet av det förväntade kassaflödet per dotterföretag bestäms genom att tillämpa en diskonteringssats som motsvarar marknadens antagande om pengarnas tidsvärde och specifika risker för segmentet.

Dotterbolagen har i nedskrivningsprövningen bedömts kollektivt och med en konservativ tillväxttakt om 10% de kommande 3 åren:

	Evig	2020-2022	2019	2018
Tillväxt	2%	15%	28,9%	24,2%

WACC: 14,5%

Den totala nedskrivningsprövningen för koncernen beräknades ha ett indikativt nyttjandevärde av den kassagenererade enheten med en god och betryggande marginal på över 200% av det bokförda Goodwill värdet.

TILLVÄXTTAKTER

Tillväxttakterna speglar genomsnittliga långsiktiga tillväxttakter för de produktlinjer och verksamheter som ingår i dotterföretagen. Tillväxttakten för Nordamerika och Asien överstiger de totala långsiktiga tillväxttakterna i genomsnitt eftersom dessa geografiska marknaderna väntas fortsätta att växa snabbare än genomsnittet under en överskådlig framtid. Koncernen förväntar något lägre tillväxt än genomsnittet i Europa.

DISKONTERINGSSATSER

Diskonteringssatserna återspeglar lämpliga justeringar för marknadsrisk och specifika riskfaktorer för varje segment.

KASSAFLÖDESANTAGANDEN

Verksamheterna har stabila vinstmarginaler på samtliga geografiska marknader. Kassaflödesberäkningarna återspeglar den stabila vinstnivån som uppnåts precis före den senaste budgetperioden. Inga förväntade effektiviseringsåtgärder har tagits med i beräkningarna och priser och löner återspeglar offentliga inflationsförväntningar inom denna sektor.

NOT 12 BYGGNADER OCH MARK

Förändringar i redovisade värden avseende byggnader och mark är:

KONCERNEN

	2019-12-31	2018-12-31
Ingående anskaffningsvärde	7 957	-
Inköp	-	3 196
Förbättringar	397	4 671
Omräkningsdifferens	123	-
Omklassificeringar	-	90
Utgående ackumulerade anskaffningsvärden	8 477	7 957
Ingående avskrivningar	-103	-
Försäljningar/utrangeringar	-	-
Årets avskrivningar	-168	-27
Omklassificering	-	-90
Omräkningsdifferens	-2	14
Utgående ackumulerade avskrivningar	-273	-103
Utgående redovisat värde	8 204	7 854

Byggnaden med adress Unit 8, IDA Industrial Park, Cork Road, Waterford Ireland, har ej ställts som säkerhet för något lån.

NOT 13 MASKINER OCH ANDRA TEKNISKA ANLÄGGNINGAR

KONCERNEN

	2019-12-31	2018-12-31
Ingående anskaffningsvärden	4 002	2 981
Inköp från dotterbolag	793	-
Inköp	1 143	637
Försäljning	-	-26
Omräkningsdifferens	27	53
Finansiell och operationell leasing	4 255	475
Omklassificeringar	-330	-118
Utgående ackumulerade anskaffningsvärden	9 890	4 002
Ingående avskrivningar	-1 045	-726
Inköp från dotterbolag	-646	-
Försäljningar/utrangeringar	-	18
Omräkningsdifferens	-8	-19
Omklassificeringar	141	118
Årets avskrivningar	-443	-240
Finansiell och operationell leasing	-2 462	-197
Utgående ackumulerade avskrivningar	-4 463	-1 045
Utgående redovisat värde	5 427	2 957

NOT 14 INVENTARIER, VERKTYG OCH INSTALLATIONER

	KONCERNEN		MODERBOLAGET	
	2019-12-31	2018-12-31	2019-12-31	2018-12-31
Ingående anskaffningsvärden	2 319	1 673	101	101
Inköp från dotterbolag	841	-	-	-
Inköp	1 647	889	40	-
Försäljningar/utrangeringar	-27	-320	-	-
Omräkningsdifferens	96	77	-	-
Omklassificeringar	-756	-	-	-
Utgående ackumulerade anskaffningsvärden	4 120	2 319	141	101
Ingående avskrivningar	-1 028	-880	-72	-40
Inköp från dotterbolag	-743	-	-	-
Inköp	7	-	-	-
Försäljningar/utrangeringar	-43	177	-	-
Omräkningsdifferens	217	-41	-	-
Omklassificeringar	-533	-	-	-
Årets avskrivningar	-2 123	-284	-15	-32
Utgående ackumulerade avskrivningar	-2 123	-1 028	-87	-72
Utgående redovisat värde	1 997	1 291	54	29

NOT 15 UPPSKJUTEN SKATTEFORDRAN

KONCERNEN

	2019-12-31	2018-12-31
Utgående internvinst	564	607
Underskottsavdrag	425	-
Finansiella leasingavtal	5	2
Uppskjuten skattefordran	994	609

NOT 16 VARULAGER

Varulager består av följande:

KONCERNEN

MODERBOLAGET

	2019-12-31	2018-12-31	2019-12-31	2018-12-31
Råvaror och förnödenheter	6 780	6 090	1 559	1 962
Handelsvaror och färdiga varor	8 515	3 650	11	55
	15 295	9 740	1 569	2 017

Under 2019 kostnadsfördes 749 TSEK (2018: 582 TSEK) till följd av kassering av varulager. Dessa varor finns inte kvar i lager. Återföring av tidigare gjorda nedskrivningar uppgick till 0 TSEK (2018: 0 TSEK).

NOT 17 KUNDFORDRINGAR

Alla koncernens kundfordringar och övriga fordringar som redovisas i jämförelseperioden har granskats för indikation på nedskrivningsbehov. De nedskrivna kundfordringarna är framför allt hänförliga till kunder med ekonomiska svårigheter.

Vid bedömning av de förväntade kreditförlusterna har kundfordringarna bedömts kollektivt eftersom de har gemensamma kreditriskegenskaper. För bedömningen av förväntade kreditförluster gör koncernen en uppföljning av konstaterade kundförluster under de två senaste räkenskapsåren.

KONCERNEN

	2019	2018
Nettoomsättning	126 769	99 136
Konstaterade kundförluster	74	104
	0,06%	0,10%

Avstämning av förlustreserven

	2019-12-31	2018-12-31
Ingående balans	97	5
Återvunna kundförluster	-23	-
Ny risk	-	97
Konstaterad förlust	-74	-5
Utgående balans	-	97

Maximal kreditexponering uppgår till 18 308 TSEK (2018: 15 609 TSEK).

NOT 18 FINANSIELLA TILLGÅNGAR OCH SKULDER

Kategorier av finansiella tillgångar och skulder

Principerna beskriver respektive kategori av finansiella tillgångar och skulder samt tillhörande redovisnings- och värderingsprinciper. De redovisade värdena för finansiella tillgångar och skulder per kategori är enligt följande:

KONCERNEN

FINANSIELLA TILLGÅNGAR TILL UPPLUPET ANSKAFFNINGSVÄRDE

	2019-12-31	2018-12-31
Deposition	61	32
Övriga finansiella omsättningstillgångar	16 558	10 920
Kundfordringar och andra fordringar	18 309	15 609
Likvida medel	45 737	28 435
	80 665	54 996

FINANSIELLA SKULDER TILL UPPLUPET ANSKAFFNINGSVÄRDE

	2019-12-31	2018-12-31
Långfristig upplåning	-	1 000
Kortfristig upplåning	-	8 000
Leverantörsskulder	5 434	3 248
	5 434	12 248

NOT 19 AVSTÄMNING AV SKULDER HÄNFÖRLIGA TILL FINANSIERINGSVERKSAMHETEN

Förändring av koncernens skulder.

	Lång- fristiga skulder	Kortfristiga skulder	Leasing- skulder	Totalt
KONCERNEN				
2019-01-01	1 000	8 000	1 671	10 824
Kassaflöde:				
- Amorteringar	-1 000	-8 000	-	-9 000
- Inbetalningar	-	-	-	-
Ikke kassaflöde:				
- Inbyte	-	-	-1 056	-1 056
- Verkligt värde	-	-	-	-
Omklassificering	-	-	-	-
2019-12-31	-	-	615	768

KONCERNEN				
2018-01-01	9 000	8 000	1 349	18 349
Kassaflöde:				
- Amorteringar	-8 000	-	-	-8 000
- Inbetalningar	-	-	-	-
Ikke kassaflöde:				
- Förvärv	-	-	475	475
- Verkligt värde	-	-	-	-
Omklassificering	-	-	-	-
2018-12-31	1 000	8 000	1 671	10 824

NOT 20 CHECKRÄKNINGSKREDIT

KONCERNEN/MODERBOLAGET	2019-12-31	2018-12-31
Beviljat belopp på checkräkningskredit uppgår till	-	1 000
Utnyttjad kredit uppgår till	-	-

NOT 21 STÄLLDA SÄKERHETER OCH EVENTUALFÖRPLIKTELSE

KONCERNEN/MODERBOLAGET	2019-12-31	2018-12-31
Företagsinteckning för lång- och kortfristig skuld till kreditinstitut	28 000	28 000
	28 000	28 000

Styrelsen har inte identifierat några eventualförpliktelser.

NOT 22 SKULDER TILL KREDITINSTITUT

Långgivare	KONCERNEN		MODERBOLAGET	
	Lånebelopp 2019-12-31	Lånebelopp 2018-12-31	Lånebelopp 2019-12-31	Lånebelopp 2018-12-31
Handelsbanken	-	9 000	-	9 000
	-	9 000	-	9 000
Kortfristig del av total skuld	-	8 000	-	8 000

NOT 23 ÖVRIGA KORTFRISTIGA SKULDER

	KONCERNEN	
	2019-12-31	2018-12-31
Förskott från kund	579	238
Kortfristiga skulder - Finansiella leasingavtal	88	294
Kortfristiga skulder - Operationella leasingavtal	1 456	-
Moms & personalrelaterade skatter	3 256	2 436
	5 379	2 968

NOT 24 BOKSLUTSDISPOSITIONER

	MODERBOLAGET	
	2019	2018
Lämnade koncernbidrag	-179	-109
	-179	-109

NOT 25 SPECIFICATION OF SHARES IN SUBSIDIARIES

PARENT COMPANY

Swedencare Nordic AB		Main business: Marketing and sales of the Group's pet healthcare products in the Nordic region.	
OWNERSHIP	VOTING RIGHTS	NUMBER OF SHARES	BOOKED VALUE
100%	100%	500	50
ORG.NR	REG. LOCATION	EQUITY	NET INCOME
559001-4568	Malmö	4 560	1 365

SwedencareUSA, Inc.		Main business: Marketing and sales of the Group's ProDen PlaqueOff® pet healthcare products in North America.	
OWNERSHIP	VOTING RIGHTS	NUMBER OF SHARES	BOOKED VALUE
100%	100%	1	5 342
ORG.NR	REG. LOCATION	EQUITY	NET INCOME
200501010189	Poulsbo, Washington	7 425	3 904

Swedencare UK Ltd		Main business: Marketing and sales of the Group's pet healthcare products within the UK.	
OWNERSHIP	VOTING RIGHTS	NUMBER OF SHARES	BOOKED VALUE
100%	100%	100	5 367
ORG.NR	REG. LOCATION	EQUITY	NET INCOME
07851598	Leeds LS13 3LP	7 814	4 785

SARL Buccosante		Main business: Marketing and sales of the Group's pet healthcare products in southern Europe.	
OWNERSHIP	VOTING RIGHTS	NUMBER OF SHARES	BOOKED VALUE
100%	100%	50 000	4 715
ORG.NR	REG. LOCATION	EQUITY	NET INCOME
481599447	Purget-sur-Argens	4 632	934

BIODISTRA AB		Main business: Marketing and sales of the Group's human product, ProDen PlaqueOff® Teeth and Gums.	
OWNERSHIP	VOTING RIGHTS	NUMBER OF SHARES	BOOKED VALUE
100%	100%	100 000	905
ORG.NR	REG. LOCATION	EQUITY	NET INCOME
556670-7815	Malmö	905	-

Swedencare Ireland Ltd.		Main business: Factory- and logistics property for the Group's pet healthcare products and sales of NutriScience pet healthcare products.	
OWNERSHIP	VOTING RIGHTS	NUMBER OF SHARES	BOOKED VALUE
100%	100%	53 334	43 785
ORG.NR	REG. LOCATION	EQUITY	NET INCOME
20161101	Waterford	20 130	9 819

NOT 25 SPECIFICATION OF SHARES IN SUBSIDIARIES - CONT.

Swedencare Spain S.L.		Main business: Marketing and sales of the Group's pet healthcare products in Spain.	
OWNERSHIP	VOTING RIGHTS	NUMBER OF SHARES	BOOKED VALUE
100%	100%	5 000	52
ORG.NR	REG. LOCATION	EQUITY	NET INCOME
B67392670	Mataró	-1 224	-1 294

Biovet I.K.E.		Main business: Marketing and sales of the Group's and other pet healthcare products as well as some veterinary equipment in Greece and Cyprus.	
OWNERSHIP	VOTING RIGHTS	NUMBER OF SHARES	BOOKED VALUE
100%	100%	386 000	5 847
ORG.NR	REG. LOCATION	EQUITY	NET INCOME
58820604000	Thessaloniki	4 344	44

SUMMARY BOOKED VALUE	66 063
-----------------------------	---------------

	2019-12-31	2018-12-31
Ingoing balance	62 614	62 614
Purchase	5 899	-
Reclassification	-2 450	-
Ending accumulated acquisition values	66 063	62 614

Biodistra AB, Swedencare Nordic AB and Swedencare Ireland Ltd. has audited annual reports for 2019. Annual reports for all subsidiaries are included in Swedencare AB (publ) 2019 consolidated accounts and is part of the Group auditor's review.

NOT 26 ANTAL AKTIER OCH KVOTVÄRDE

	MODERBOLAGET	
Tecknade och betalda aktier	ANTAL AKTIER	KVOT-VÄRDE
Ingående balans 2019-01-01	15 770 622	0,05
Nyemission	31 358	-
Summa beslutade aktier 2019-12-31	15 801 980	0,05
Ingående balans 2018-01-01	15 770 622	0,05
Summa beslutade aktier 2018-12-31	15 770 622	0,05

En röst per aktie. Varje nyemitterad aktie har samma rätt till utdelning och återbetalning av insatt kapital samt företräder en röst på moderbolagets bolagstämma.

NOT 27 PRINCIPER OCH RUTINER FÖR KAPITALFÖRVALTNING

Koncernens mål med kapitalförvaltningen är:

- att säkerställa koncernens förmåga att fortsätta verksamheten,
- att ge en lämplig avkastning till aktieägarna genom att prissätta produkter och tjänster motsvarande risknivån.

Koncernen bevakar kapitalet på basis av det redovisade värdet för eget kapital minskat med likvida medel såsom de redovisats i rapporten över finansiell ställning och kassaflödessäkringar redovisade i övrigt totalresultat samt genom ration för Nettoskuld/EBITDA och koncernens soliditet. Koncernens mål är att upprätthålla ett förhållande Nettoskuld/EBITDA under 1:1 och en soliditet över 40%.

Ledningen bedömer koncernens kapitalbehov i syfte att upprätthålla en effektiv övergripande finansieringsstruktur och samtidigt undvika alltför stora hävstångseffekter. Detta inkluderar även underordnade nivåer av koncernens olika skuldklasser. Koncernen hanterar kapitalstrukturen och gör justeringar i den vid ändrade ekonomiska förhållanden och med avseende på de underliggande tillgångarnas riskegenskaper. För att upprätthålla eller justera kapitalstrukturen kan koncernen justera beloppet för utdelning till aktieägarna, betala tillbaka kapital till aktieägarna, emittera nya aktier eller sälja tillgångar för att minska skulderna.

De belopp som förvaltas som kapital av koncernen för innevarande räkenskapsår sammanfattas enligt följande:

	2019-12-31	2018-12-31
Totalt eget kapital	131 328	98 269
Likvida medel	-45 737	-28 435
Kapital	85 591	69 834

Totalt eget kapital	131 328	98 269
Upplåning	-	9 000
Total finansiering	131 328	107 269

Kapitaltäckningsgrad	0,65	0,65
-----------------------------	-------------	-------------

Nettoskuld (Bolaget har en nettokassa)	-43 776	-18 059
EBITDA	39 531	29 711
Nettoskuld/EBITDA (ska understiga 1:1)	-1,1	-0,6

Eget kapital	131 328	98 269
Balansomslutning	149 447	117 866
Soliditet (lägsta tillåtna nivå är 40%)	87,9%	83,4%

NOT 28 KURSDIFFERENSER I RESULTATRÄKNINGEN

I rörelseresultatet ingår valutakursvinster med 2 683 TSEK (2018: 4 091 TSEK) samt valutakursförluster med 2 109 TSEK (2018: 3 245 TSEK).

NOT 29 RISK AVSEENDE FINANSIELLA INSTRUMENT

Riskhanteringsmål och -principer

Koncernen exponeras för olika risker när det gäller finansiella instrument. Sammanfattande information om koncernens finansiella tillgångar och finansiella skulder uppdelade i kategorier finns i not 19. De huvudsakliga risktyperna är marknadsrisk, kreditrisk och likviditetsrisk.

Koncernens riskhantering samordnas på dess huvudkontor. Koncernen bedriver inte aktivt handel med finansiella tillgångar i spekulations syfte och utfärdar inte heller optioner. De mest betydande finansiella riskerna som koncernen exponeras för beskrivs nedan.

MARKNADSRISKANALYS

Koncernen innehåller inte några säkringsinstrument. Koncernen exponeras för marknadsrisk genom sin användning av finansiella instrument och särskilt för valutarisk.

Valutakursutvecklingen påverkar koncernens resultat i viss utsträckning då fakturering huvudsakligen sker i USD och Euro, detta balanseras till stor del genom koncernens internationella dotterbolagsverksamhet samt genom inköp från underleverantörer i Frankrike och USA. Samtliga valutakonton omräknas till balansdagskurs.

Känslighet för andra prisrisker

Koncernen exponeras inte för övriga prisrisker då de inte har något innehav av börsnoterade aktier.

KREDITRISKANALYS

Kreditrisk är risken att en motpart inte uppfyller en förpliktelse gentemot koncernen. Koncernen exponeras för denna risk genom olika finansiella tillgångar som tex likvida medel i banken, kundfordringar och övriga fordringar.

Kreditriskhantering

Kreditrisken hanteras på koncernnivå baserat på koncernens policy och rutiner för hanteringen av kreditrisken.

Kreditrisken med avseende på likvida medel i banken och banksättningar hanteras genom att enbart använda stora och välrenommerade finansinstitut.

Koncernen använder sig av förskottsbetalningar för nya kunder. Kreditvillkoren varierar mellan 30 och 90 dagar. Den löpande kreditrisken hanteras genom en regelbunden granskning av åldersanalysen per kund.

Kundfordringarna består av ett medelstort antal företagskunder inom olika geografiska områden.

Säkerheter

Kundfordringarna består av ett medelstort antal företagskunder inom olika geografiska områden. Koncernen innehåller ingen säkerhet för kundfordringarna som finns per balansdagen.

I övrigt innehåller inte koncernen några säkerheter avseende andra finansiella tillgångar (till exempel derivainstrument och likvida medel hos banker).

Kundfordringar

Vid bedömningen av de förväntade kreditförlusterna har kundfordringarna bedömts kollektivt eftersom de har gemensamma kreditriskegenskaper. För bedömningen av förväntade kreditförluster gör koncernen en uppföljning av konstaterade kundförluster under de två senaste räkenskapsåren. En beräkning av

konstaterade kundförluster under 2018-2019 har gjorts vilken visade en kundförlust på 0%. Beräkningen utförs och omvärderas varje halvår. Med tanke på den korta tidsperiod som kundfordringarna exponeras för kreditrisk och då koncernen historiskt sett inte haft några betydande kundförluster görs ingen kollektiv reservering då det inte bedömts vara väsentligt. Koncernen gör dock en individuell bedömning av förväntade kreditförluster på kundfordringar som förfallit till betalning då detta tillsammans med avsaknaden av en betalningsplan är indikatorer på att det inte finns någon sannolik förväntan att erhålla full betalning. Se not 18.

LIKVIDITETSRISK

Likviditetsrisken är risken att koncernen inte kan uppfylla sina förpliktelser.

Koncernens likvida medel uppgick per den 31 december 2019 till 45 737 TSEK (28 435 TSEK), koncernen hade per samma datum räntebärande långfristiga och kortfristiga skulder om totalt 1 961 TSEK (10 376 TSEK). Då förvärvslånet blev återbetalat under året avser inget av de långfristiga respektive kortfristiga räntebärande skulderna längre förvärvskrediter att jämföra med 9 000 TSEK per 31 december 2018. Koncernen har därmed en nettokassa vilket per balansdatumet uppgick till 43 776 TSEK (18 059 TSEK).

Koncernen genererar varje kvartal ett positivt kassaflöde från den löpande verksamheten och på halvår och helår även ett positivt kassaflöde efter investeringar och efter finansieringsverksamheten.

Koncernen beaktar förväntade kassaflöden från finansiella tillgångar vid bedömning och hantering av likviditetsrisken, särskilt kassareserver och kundfordringar. Koncernens befintliga kassareserver och kundfordringar överstiger i betydande utsträckning de nuvarande kraven på kassautflöden. Kassaflöden från kundfordringar och andra fordringar förfaller samtliga inom sex månader.

Per 31 december 2019 har koncernens finansiella skulder som inte är derivat avtalande löptider enligt följande:

2019-12-31	KORTFRISTIGA		LÅNGFRISTIGA	
	Inom 6 månader	6-12 månader	1-5 år	Senare än 5 år
Banklån	-	-	-	-
Operationella leasingförpliktelser	802	654	1 377	-
Finansiella leasingförpliktelser	53	35	584	-
Leverantörsskulder och andra skulder	14 614	-	-	-
	15 469	689	1 961	-

Detta kan jämföras med löptiderna under tidigare räkenskapsår för koncernens finansiella skulder som inte är i derivat enligt följande:

2018-12-31	KORTFRISTIGA		LÅNGFRISTIGA	
	Inom 6 månader	6-12 månader	1-5 år	Senare än 5 år
Banklån	4 000	4 000	1 000	-
Finansiella leasingförpliktelser	155	140	1 376	-
Leverantörsskulder och andra skulder	8 926	-	-	-
	13 081	4 140	2 376	-



NOT 30 PROPOSED ALLOCATION OF PROFITS

Proposed allocation of profits 2019-12-31

The following profit is available to the Annual General Meeting:

Retained earnings	74 846 104
Net income	26 200 032
	101 046 196

The Board of Directors suggest the following profit allocation (SEK):

Dividend to shareholders 0,70 SEK x 15 801 980	11 061 386
Transferred in new account	89 984 810
	101 046 196

NOT 31 TRANSACTIONS WITH RELATED PARTIES

There have been no transactions with related parties in 2019.

NOT 32 SIGNIFICANT EVENTS AFTER THE YEAREND

After the end of the reporting period, the Covid-19 pandemic broke out. Swedencare monitors developments closely with our distributors and evaluates the extent to which this may affect the company's operations in the short and long term. We expect that the underlying demand for our products will not decrease due to the Covid-19 pandemic, but we do expect some time delays of orders from our distributors as they, in turn, are affected by reduced store visits as well as limitations due to logistics. At present, it is impossible to give any forward-looking assessments to what extent this could possibly affect operations in the following quarters.



NOT 33 DEFINITIONS OF KPI'S

Net revenue

The main revenue of the Company

EBIT

Operating profit

Interest-bearing netdebt

Interest-bearing debt including financial leasing minus cash

Change of revenue (%)

Total revenue in relation to the previous corresponding period

EBIT-margin (%)

Operating profit as a percentage of total revenue

Earnings per share

Net income for the period in relation to the average number of shares during the period. There is no dilution effect

Gross profit

Sales revenue minus costs for raw materials and components

Net income margin (%)

Profit after tax as a percentage of total revenue

Gross margin (%)

Gross profit as a percentage of total revenue

Solvency (%)

Equity (equity and untaxed reserves minus deduction for deferred tax) calculated as a percentage of total assets

Equity per share

Equity in relation to the number of shares at the end of the period

EBITDA

Operating profit before depreciation and other operating expenses



NOT 34 APPROVAL OF THE ANNUAL FINANCIAL REPORT AND CONSOLIDATED ACCOUNTS

The Annual financial report and consolidated accounts for the financial year ended December 31st 2019 (including comparative figures) was approved by the Board on March 31st 2020.

Malmö March 31st 2020

Håkan Lagerberg
Board member

Per Malmström
Board Chairman

Sara Brandt
Board member

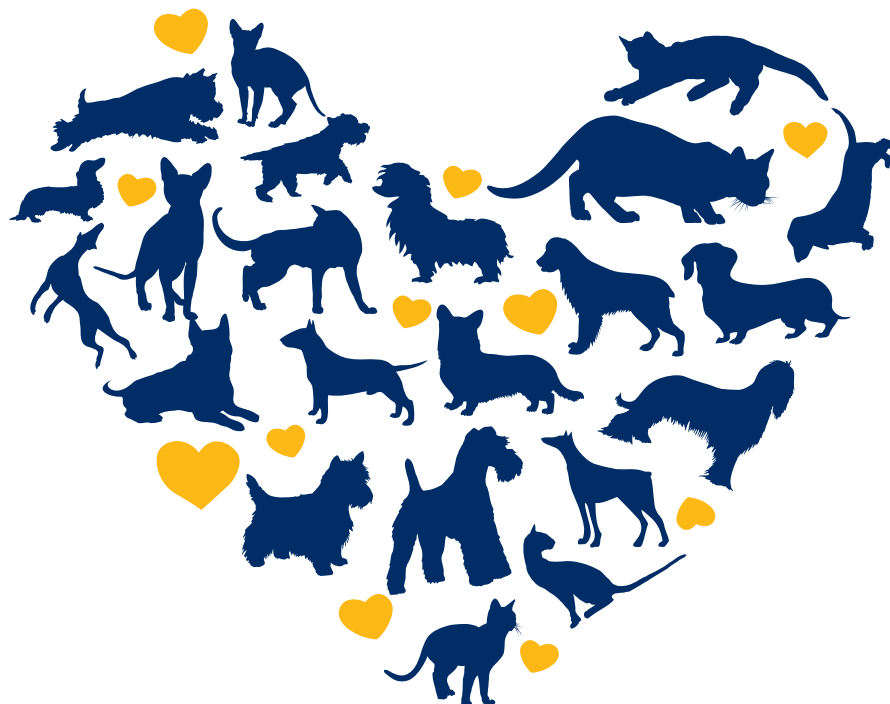
Håkan Svanberg
Board member

Thomas Eklund
Board member

Johan Bergdahl
Board member

Our audit report has been submitted

Grant Thornton Sweden AB
Ann Theander
Certified accountant



REVISIONSBERÄTTELSE



Till bolagsstämman i Swedencare AB (publ)
Org.nr. 556470-3790

Rapport om årsredovisningen och koncernredovisningen

UTTALANDEN

Vi har utfört en revision av årsredovisningen och koncernredovisningen för Swedencare AB (publ) för år 2019. Enligt vår uppfattning har årsredovisningen och koncernredovisningen upprättats i enlighet med årsredovisningslagen och ger en i alla väsentliga avseenden rättvisande bild av moderbolagets och koncernens finansiella ställning per den 31 december 2019 och av dessas finansiella resultat och kassaflöde för året enligt årsredovisningslagen. Förvaltningsberättelsen är förenlig med årsredovisningens och koncernredovisningens övriga delar. Vi tillstyrker därför att bolagsstämman fastställer resultaträkningen och balansräkningen för moderbolaget och för koncernen. Våra uttalanden i denna rapport om årsredovisningen och koncernredovisningen är förenliga med innehållet i den kompletterande rapport som har överlämnats till moderbolagets revisionsutskott i enlighet med revisorsförordningens (537/2014/EU) artikel 11.

GRUND FÖR UTTALANDEN

Vi har utfört revisionen enligt International Standards on Auditing (ISA) och god revisionssed i Sverige. Vårt ansvar enligt dessa standarder beskrivs närmare i avsnittet "Revisorns ansvar". Vi är oberoende i förhållande till moderbolaget och koncernen enligt god revisorssed i Sverige och har i övrigt fullgjort vårt yrkesetiska ansvar enligt dessa krav. Detta innefattar att, baserat på vår bästa kunskap och övertygelse, inga förbjudna tjänster som avses i revisorsförordningens (537/2014/EU) artikel 5.1 har tillhandahållits det granskade bolaget eller, i förekommande fall, dess moderföretag eller dess kontrollerade företag inom EU.

Vi anser att de revisionsbevis vi har inhämtat är tillräckliga och ändamålsenliga som grund för våra uttalanden.

ANNAN INFORMATION ÄN ÅRSREDOVISNINGEN OCH KONCERNREDOVISNINGEN

Det är styrelsen och verkställande direktören som har ansvaret för den andra informationen. Den andra informationen återfinns på sidorna 1-45 (men innefattar inte årsredovisningen, koncernredovisningen och vår revisionsberättelse avseende denna).

Vårt uttalande avseende årsredovisningen och koncernredovisningen omfattar inte denna information och vi gör inget uttalande med bestyrkande avseende denna andra information.

I samband med vår revision av årsredovisningen och koncernredovisningen är det vårt ansvar att läsa den information som identifieras ovan och överväga om informationen i väsentlig utsträckning är oförenlig med årsredovisningen och koncernredovisningen. Vid denna genomgång beaktar vi även den kunskap vi i övrigt inhämtat under revisionen samt bedömer om informationen i övrigt verkar innehålla väsentliga felaktigheter. Om vi, baserat på det arbete som har utförts avseende denna information, drar slutsatsen att den andra informationen innehåller en väsentlig felaktighet, är vi skyldiga att rapportera detta. Vi har inget att rapportera i det avseendet.

STYRELSENS OCH VERKSTÄLLANDE DIREKTÖRENS ANSVAR

Det är styrelsen och verkställande direktören som har ansvaret för att årsredovisningen och koncernredovisningen upprättas och att de ger en rättvisande bild enligt årsredovisningslagen. Styrelsen och verkställande direktören ansvarar även för den interna kontroll som de bedömer är nödvändig för att upprätta en årsredovisning och koncernredovisning som inte innehåller några väsentliga felaktigheter, vare sig dessa beror på oegentligheter eller misstag.

Vid upprättandet av årsredovisningen och koncernredovisningen ansvarar styrelsen och verkställande direktören för bedömningen av bolagets och koncernens förmåga att fortsätta verksamheten. De upplyser, när så är tillämpligt, om förhållanden som kan påverka förmågan att fortsätta verksamheten och att använda antagandet om fortsatt drift. Antagandet om fortsatt drift tillämpas dock inte om styrelsen och verkställande direktören avser att likvidera bolaget, upphöra med verksamheten eller inte har något realistiskt alternativ till att göra något av detta.

Styrelsens revisionsutskott ska, utan att det påverkar styrelsens ansvar och uppgifter i övrigt, bland annat övervaka bolagets finansiella rapportering.

REVISORNS ANSVAR

Våra mål är att uppnå en rimlig grad av säkerhet om huruvida årsredovisningen och koncernredovisningen som helhet inte innehåller några väsentliga felaktigheter, vare sig dessa beror på oegentligheter eller misstag, och att lämna en revisionsberättelse som innehåller våra uttalanden. Rimlig säkerhet är en hög grad av säkerhet, men är ingen garanti för att en revision som utförs enligt ISA och god revisionssed i Sverige alltid kommer att upptäcka en väsentlig felaktighet om en sådan finns. Felaktigheter kan uppstå på grund av oegentligheter eller misstag och anses vara väsentliga om de enskilt eller tillsammans rimligen kan förväntas påverka de ekonomiska beslut som användare fattar med grund i årsredovisningen och koncernredovisningen. Som del av en revision enligt ISA använder vi professionellt omdöme och har en professionellt skeptisk inställning under hela revisionen. Dessutom:

- identifierar och bedömer vi riskerna för väsentliga felaktigheter i årsredovisningen och koncernredovisningen, vare sig dessa beror på oegentligheter eller misstag, utformar och utför granskningsåtgärder bland annat utifrån dessa risker och inhämtar revisionsbevis som är tillräckliga och ändamålsenliga för att utgöra en grund för våra uttalanden. Risken för att inte upptäcka en väsentlig felaktighet till följd av oegentligheter är högre än för en väsentlig felaktighet som beror på misstag, eftersom oegentligheter kan innefatta agerande i maskopi, förfalskning, avsiktliga utelämnanden, felaktig information eller åsidosättande av intern kontroll.
- skaffar vi oss en förståelse av den del av bolagets interna kontroll som har betydelse för vår revision för att utforma granskningsåtgärder som är lämpliga med hänsyn till omständigheterna, men inte för att uttala oss om effektiviteten i den interna kontrollen.
- utvärderar vi lämpligheten i de redovisningsprinciper som används och rimligheten i styrelsens och verkställande direktörens uppskattningar i redovisningen och tillhörande upplysningar.
- drar vi en slutsats om lämpligheten i att styrelsen och verkställande direktören använder antagandet om fortsatt drift vid upprättandet av årsredovisningen och koncernredovisningen. Vi drar också en slutsats, med grund i de inhämtade revisionsbevisen, om huruvida



det finns någon väsentlig osäkerhetsfaktor som avser sådana händelser eller förhållanden som kan leda till betydande tvivel om bolagets och koncernens förmåga att fortsätta verksamheten. Om vi drar slutsatsen att det finns en väsentlig osäkerhetsfaktor, måste vi i revisionsberättelsen fästa uppmärksamheten på upplysningarna i årsredovisningen och koncernredovisningen om den väsentliga osäkerhetsfaktorn eller, om sådana upplysningar är otillräckliga, modifiera uttalandet om årsredovisningen och koncernredovisningen. Våra slutsatser baseras på de revisionsbevis som inhämtas fram till datumet för revisionsberättelsen. Dock kan framtida händelser eller förhållanden göra att ett bolag och en koncern inte längre kan fortsätta verksamheten.

- utvärderar vi den övergripande presentationen, strukturen och innehållet i årsredovisningen och koncernredovisningen, däribland upplysningarna, och om årsredovisningen och koncernredovisningen återger de underliggande transaktionerna och händelserna på ett sätt som ger en rättvisande bild.
- inhämtar vi tillräckliga och ändamålsenliga revisionsbevis avseende den finansiella informationen i enheterna eller affärsaktiviteterna inom koncernen för att göra ett uttalande avseende koncernredovisningen. Vi ansvarar för styrning, övervakning och utförande av koncernrevisionen. Vi är ensamt ansvariga för våra uttalanden.

Vi måste informera styrelsen om bland annat revisionens planerade omfattning och inriktning samt tidpunkten för den. Vi måste också informera om betydelsefulla iakttagelser under revisionen, däribland de eventuella betydande brister i den interna kontrollen som vi identifierat. Vi måste också förse styrelsen med ett uttalande om att vi har följt relevanta yrkesetiska krav avseende oberoende, och ta upp alla relationer och andra förhållanden som rimligen kan påverka vårt oberoende, samt i tillämpliga fall tillhörande motåtgärder. Av de områden som kommuniceras med styrelsen fastställer vi vilka av dessa områden som varit de mest betydelsefulla för revisionen av årsredovisningen och koncernredovisningen, inklusive de viktigaste bedömda riskerna för väsentliga felaktigheter, och som därför utgör de för revisionen särskilt betydelsefulla områdena. Vi beskriver dessa områden i revisionsberättelsen såvida inte lagar eller andra författningar förhindrar upplysning om frågan.

Rapport om andra krav enligt lagar och andra författningar

UTTALANDEN

Utöver vår revision av årsredovisningen och koncernredovisningen har vi även utfört en revision av styrelsens och verkställande direktörens förvaltning för Swedencare AB (publ) för år 2019 samt av förslaget till dispositioner beträffande bolagets vinst eller förlust.

Vi tillstyrker att bolagsstämman disponerar vinsten enligt förslaget i förvaltningsberättelsen och beviljar styrelsens ledamöter och verkställande direktören ansvarsfrihet för räkenskapsåret.

GRUND FÖR UTTALANDEN

Vi har utfört revisionen enligt god revisionssed i Sverige. Vårt ansvar enligt denna beskrivs närmare i avsnittet "Revisorns ansvar". Vi är oberoende i förhållande till moderbolaget och koncernen enligt god revisorssed i Sverige och har i övrigt fullgjort vårt yrkesetiska ansvar enligt dessa krav.

Vi anser att de revisionsbevis vi har inhämtat är tillräckliga och ändamålsenliga som grund för våra uttalanden.

STYRELSENS OCH VERKSTÄLLANDE DIREKTÖRENS ANSVAR

Det är styrelsen som har ansvaret för förslaget till dispositioner beträffande bolagets vinst eller förlust. Vid förslag till utdelning innefattar detta bland annat en bedömning av om utdelningen är

försvarlig med hänsyn till de krav som bolagets och koncernens verksamhetsart, omfattning och risker ställer på storleken av bolagets och koncernens egna kapital, konsolideringsbehov, likviditet och ställning i övrigt.

Styrelsen ansvarar för bolagets organisation och förvaltningen av bolagets angelägenheter. Detta innefattar bland annat att fortlöpande bedöma bolagets och koncernens ekonomiska situation och att tillse att bolagets organisation är utformad så att bokföringen, medelsförvaltningen och bolagets ekonomiska angelägenheter i övrigt kontrolleras på ett betryggande sätt. Verkställande direktören ska sköta den löpande förvaltningen enligt styrelsens riktlinjer och anvisningar och bland annat vidta de åtgärder som är nödvändiga för att bolagets bokföring ska fullgöras i överensstämmelse med lag och för att medelsförvaltningen ska skötas på ett betryggande sätt.

REVISORNS ANSVAR

Vårt mål beträffande revisionen av förvaltningen, och därmed vårt uttalande om ansvarsfrihet, är att inhämta revisionsbevis för att med en rimlig grad av säkerhet kunna bedöma om någon styrelseledamot eller verkställande direktören i något väsentligt avseende:

- företagit någon åtgärd eller gjort sig skyldig till någon försummelse som kan föranleda ersättningsskyldighet mot bolaget, eller
- på något annat sätt handlat i strid med aktiebolagslagen, årsredovisningslagen eller bolagsordningen.

Vårt mål beträffande revisionen av förslaget till dispositioner av bolagets vinst eller förlust, och därmed vårt uttalande om detta, är att med rimlig grad av säkerhet bedöma om förslaget är förenligt med aktiebolagslagen.

Rimlig säkerhet är en hög grad av säkerhet, men ingen garanti för att en revision som utförs enligt god revisionssed i Sverige alltid kommer att upptäcka åtgärder eller försummelser som kan föranleda ersättningsskyldighet mot bolaget, eller att ett förslag till dispositioner av bolagets vinst eller förlust inte är förenligt med aktiebolagslagen. Som en del av en revision enligt god revisionssed i Sverige använder vi professionellt omdöme och har en professionellt skeptisk inställning under hela revisionen. Granskningen av förvaltningen och förslaget till dispositioner av bolagets vinst eller förlust grundar sig främst på revisionen av räkenskaperna. Vilka tillkommande granskningsåtgärder som utförs baseras på vår professionella bedömning med utgångspunkt i risk och väsentlighet. Det innebär att vi fokuserar granskningen på sådana åtgärder, områden och förhållanden som är väsentliga för verksamheten och där avsteg och överträdelse skulle ha särskild betydelse för bolagets situation. Vi går igenom och prövar fattade beslut, beslutsunderlag, vidtagna åtgärder och andra förhållanden som är relevanta för vårt uttalande om ansvarsfrihet. Som underlag för vårt uttalande om styrelsens förslag till dispositioner beträffande bolagets vinst eller förlust har vi granskat styrelsens motiverade yttrande samt ett urval av underlagen för detta för att kunna bedöma om förslaget är förenligt med aktiebolagslagen.

Malmö den 31 mars 2020
Grant Thornton Sweden AB

Ann Theander
Auktoriserad revisor



**PREMIUM PRODUCTS WITHIN PET HEALTHCARE.
READ MORE AT [SWEDENCARE.SE](https://www.swedencare.se)**

