



## Trainimal publicerar bokslutskommuniké - visar stark förbättring av omsättning och resultat

Trainimal AB (publ) presenterar idag sin bokslutskommuniké för det brutna räkenskapsåret maj 2020 till april 2021. Bolaget har valt att byta redovisningsprincip för internt utvecklade immateriella tillgångar från kostnadsföringsmodellen till aktiveringsmodellen. Nettoomsättningen i det fjärde kvartalet ökade 23% samtidigt som bruttomarginalen på abonnemangsförsäljning ökade med 21%. Trainimal förbereder för vidareutveckling av den svenska marknaden samt inför internationell expansion.

”Jag är stolt att kunna rapportera att det fjärde kvartalet 2021 var Trainimals starkaste hittills, drivet av ökade intäkter från abonnemang av vår populära digitala kost- och tränings tjänst MammaFitness. Vi förbereder oss nu inför nästa fas i bolagets utveckling där vi antagit en långsiktig strategisk tillväxtplan med sikte på befintliga och nya målgrupper samt nya geografiska marknader”, kommenterar Trainimals VD Mikael Pérez.

### Det fjärde kvartalet i sammandrag

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

### Helår i sammandrag

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

### Väsentliga händelser

- Under det fjärde kvartalet har Bolaget noterats vid Nordic Growth Market SME och i samband genomfördes en nyemission om totalt 15,5 MSEK som tecknades till 111%.
- Bolaget har valt att byta redovisningsprincip för internt utvecklade immateriella tillgångar från kostnadsföringsmodellen till aktiveringsmodellen. Den redovisnings- och värderingsprincipen tillämpas från maj 2020. Aktiverat arbete för egen räkning avser anskaffningsvärdet av internt utvecklade immateriella tillgångar och uppgick till 787 TSEK i det fjärde kvartalet 2021 och till 2 300 TSEK på helåret 2021.
- Bolaget tillsatte Mikael Perez som ny VD november 2020.

### VD har ordet

Trainimal är bara i början på sin resa med vidareutveckling av onlinetjänsten. Vi har med stort intresse lyssnat på våra användares behov av utökade tjänster inom kost och träning. Med nya abonnemang ser vi en högre betalningsvilja hos våra medlemmar, vilket redan under 2021 resulterat i en signifikant ökning i snittintäkt per kund och månad. Under helåret 2021 har vår snittintäkt per kund ökat med 29% jämfört med föregående år och under fjärde kvartalet ökade snittintäkten med 72% jämfört med samma period under föregående år.

Trainimal står på en stabil grund med en stark konkurrenskraftig och lönsam produkt. Samtidigt ser vi betydligt större potential i konceptet som helhet, där våra digitala skalbara applikationer lämpar sig väl för geografisk expansion och kombineras med e-handel av vårt produktutbud. Trainimal förbereder sig nu inför nästa fas i bolagets utveckling där vi antagit en långsiktig strategisk tillväxtplan med sikte på befintliga och nya målgrupper samt nya geografiska marknader.

Trainimal ska genom kombinationen av kompetenta coacher och intelligent teknologi positionera sig som den starkaste plattformen för digital coaching inom träning och hälsa, med ett erbjudande till våra kunder i form av bästa resultat levererat till ett oslagbart pris. Vårt erbjudande gör personlig coaching tillgängligt både geografiskt och ekonomiskt för stora målgrupper som tidigare stått helt utanför denna marknad. Marknaden är fortfarande i begynnelsen av digitaliseringen av personliga tjänster och rådgivning, särskilt sett i ett vidare globalt perspektiv. Vi ser segmentet växa med nästan oöverskådlig potential framöver, där vi med över 10 års erfarenhet från att digitalt coacha tusentals medlemmar är pionjärer inom fältet och väl positionerade att inneha en fortsatt ledande roll.

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

Delårsrapporten finns bifogad i denna rapport och finns att tillgå i sin helhet på [Trainimal.com/sv/investor-relations](https://trainimal.com/sv/investor-relations) (<https://trainimal.com/sv/investor-relations/>).

Vid frågor, vänligen kontakta:

Mikael Pérez, VD

Tel: +46 70 545 45 78

E-post: [mikael.perez@trainimal.com](mailto:mikael.perez@trainimal.com)

Denna information är sådan som Trainimal AB (publ) är skyldigt att offentliggöra enligt EU:s marknadsmissbruksförordning. Informationen lämnades för offentliggörande den 28 juni 2021 kl 08:00.

## **Investor Relations**

[ir@trainimal.com](mailto:ir@trainimal.com)

Trainimal tillhandahåller individanpassad träning och kostrådgivning digitalt genom egenutvecklad smart teknologi. Bolagets mest kända produkt går under namnet MammaFitness, som är skapad av den välkända träningsprofilen Olga Rönnberg. MammaFitness har hjälpt över 30 000 kunder att bli den bästa version av sig själv. Trainimals vision är att alla ska kunna uppnå fysisk hälsa och välbefinnande, oavsett sociala, ekonomiska och geografiska förutsättningar. Augment Partners AB, tel. +46 8-604 22 55, e-post: [info@augment.se](mailto:info@augment.se) är Bolagets Mentor.