



Trainimal AB [publ]  
Delårsrapport kvartal 2 2021/2022  
aug 2021 – okt 2021

**Q2**

# DET HÄR ÄR VI

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

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

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

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

# HIGHLIGHTS

## Andra kvartalet

augusti – oktober 2021



## Första halvåret

maj 2021 – oktober 2021



### De viktigaste siffrorna:

- **Nettoomsättningen** uppgick till 5 261 (5 576) TSEK
- **Rörelseresultatet** uppgick till -2 310 (249) TSEK
- **EBITDA** uppgick till -2 019 (382) TSEK
- **Periodens resultat före skatt** uppgick till -2 353 (248) TSEK
- **Kassaflödet** från den löpande verksamheten uppgick till -674 (679) TSEK
- **Resultat per aktie** uppgick till -1,00 (0,12)

- **Nettoomsättningen** uppgick till 11 707 (10 472) TSEK
- **Rörelseresultatet** uppgick till -2 510 (96) TSEK
- **EBITDA** uppgick till -1 977 (318) TSEK
- **Periodens resultat före skatt** uppgick till -2 785 (83) TSEK
- **Kassaflödet** från den löpande verksamheten uppgick till -3 517 (-878) TSEK
- **Resultat per aktie** uppgick till -1,19 (0,03)

### Andra KPI:er som är viktiga för verksamheten:

- **Operiodiserad abonnemangsförsäljning** ökade med +19% till 6 124 (5 165) TSEK
- **Bruttomarginalen för abonnemangsförsäljning** uppgick till 48,5% (48,3%)
- **Snittintäkt per kund** ökade med 29,3%
- **Aktiverat arbete för egen räkning** uppgick till 1 610 (491) TSEK

- **Operiodiserad abonnemangsförsäljning** ökade med +17% till 11 347 (9 702) TSEK
- **Bruttomarginalen för abonnemangsförsäljning** uppgick till 52,6% (47,0%)
- **Snittintäkt per kund** ökade med 26,9%
- **Aktiverat arbete för egen räkning** uppgick till 2 517 (1 038) TSEK

### Väsentliga händelser under och efter periodens slut:

- **Bolagets årsstämma ägde rum måndagen den 4 oktober 2021.** För vidare information se noter på sida 9.
- **Maria Andersson Grimaldi och Viggo Stenseth valdes till nya styrelseledamöter** och Thomas Wallinder och Thomas Lindgren avböjde omval.
- **Bolaget tillsatte Birgitta Thörn som ny COO** i augusti 2021.

- **Mikael Perez avgick som VD 11 nov 2021** och Olga Rönnberg utsågs till tillförordnad VD.

# VD-ORD OLGA RÖNNBERG

Trainimals verksamhet MammaFitness har funnits i mer än 10 år och vår ledstjärna ända från början var att vårt erbjudande skulle vara tillgängligt för de allra flesta; vi skulle inte vara för dyra och exklusiva utan kunna hjälpa alla kvinnor att leva hälsosamt. Under tidens gång har detta förändrats. Kostnaderna har ökat för våra kunder och vi har inte blivit lika tillgängliga som förut, detta mest beroende på att vi liksom andra företag inom online-träning, inte längre kunde ta ut en reducerad moms på samma sätt som gymmen. Vi har investerat mycket stort i marknadsföring och utveckling av nya tjänster, investerat mycket stort i marknadsföring och utveckling av nya tjänster men resultatet i form av kundtillväxt har ännu inte kommit upp i den takt vi önskar. Vad vi däremot har sett är ett mycket stort intresse för våra tjänster men att våra kunder tycker vi är för dyra. När vi lanserade prova-på-abonnemang bokstavligen rasade det in 3000 kunder på ett par dagar.

Därför tar vi nu ett radikalt grepp för att kunna bli tillgängliga för fler. Vi förenklar kundens val och vi erbjuder en helt ny tjänst avsedd att skapa stora kundvolym, en tjänst som erbjuder träning och kostplanering men inte har lika omfattande personellt stöd som våra premiumtjänster. MammaFitness försvinner som marknadsnamn med början i Storbritannien och ersätts med Trainimal Woman, sedan under 2022 följer Sverige efter. Våra appar

kommer att heta Trainimal, men med en tagline som uttrycker målgruppen, precis som i Trainimal Woman. Alla appar kommer att byggas på samma grund, men med olika grafiska program och tekniskt innehåll beroende på målgrupp. Vi kommer att fortsätta vår internationella satsning och vi kommer att satsa framåt på en tillväxt i kundbasen genom att göra insteget enklare och lägre.

Trainimal har en inriktning på volymtillväxt, men vi ska också växa med ett klart sikte på lönsamhet. Vi har därför inlett en kostnads-effektivisering inom alla delar av verksamheten, syftande till att komma till ett nära-nollresultat under slutet av 2022, trots investeringar i nya marknader och fortsatt utveckling.



Vi vill tacka alla intressenter, aktieägare, kunder och anställda, utan er är vi inget. Ert förtroende är grunden för vår verksamhet och jag hoppas kunna räkna med ert stöd även framledes.

*Olga Rönnberg, tf VD*

# VERKSAMHETS- BERÄTTELSE



**Trainimal har ett komplett egenutvecklat system för att leverera träning och kostrådgivning online till olika målgrupper. Konceptets funktion är bevisad av fler än 30 000 kunder.**



## Backend

Grunden som gör det möjligt att coacha kunderna online. Systemet beräknar om recept efter kundernas förändrade kaloribehov, skapar och distribuerar träningsprogram, stöder coacherna och driver meddelandehantering med kunderna. Backend är helt molnbaserat.



## Coacher

Våra coacher skapar program, granskar kundernas resultat, föreslår ändringar och ger feedback. Dessutom svarar coacherna på kundernas frågor som ställs via appen. I Basic-abonnemanget där kunden inte har personlig coaching arbetar coacherna i supportpool.



## Frontend

Vår egenutvecklade app är kundernas verktyg för att genomföra träningsprogram och följa måltidsplaner. Appen innehåller också mängder med fakta och artiklar inom kost, hälsa och träning. All kommunikation med coacherna sker via appen.

# VERKSAMHETSBERÄTTELSE

## Medlemsanskaffning

Samarbetet med BabyBag fortsätter som planerat, ytterligare 60 000 nyblivna mammor kommer att nås under nästa år genom det "startkit" som delas ut av barnmorskor till 80 000 nyblivna mammor årligen genom förlossningsavdelningar och barnvårdscentraler.

Som ett led i Trainimals satsning på medlemstillväxt kommer vi att lansera Trainimal Woman även i Sverige under våren, vår mobilapplikation utan tilldelade coacher. Priset blir attraktivt och vi kommer också erbjuda en gratis vecka för att testa appen.

Vi har under kvartalet satsat stora belopp i digital marknadsföring, både i byråkostnader och media för att attrahera mammor i Sverige. Responsen har inte uteblivit, men har inte nått våra högt ställda krav. Vi har också genomfört kundundersökningar som har visat en stor kundnöjdhet, men att den största anledningen till att abonnemangen inte förlängs är att priset är för högt. Därifrån har vi dragit slutsatsen att det måste vara prioriterat att hitta attraktiva modeller för abonnemangen.

## Kostnad för en ny kund – CAC

Engångskostnaden per kund för kundanskaffning, Customer Acquisition Cost, beräknar vi genom att dividera våra totala marknadsföringskostnader med antalet nya kunder under den aktuella tidsperioden. Eftersom flera av de marknadsinvesteringar vi har genomfört har ett längre tidsperspektiv än mätperioden blir kostnaden relativt sett något för hög.

## Intäkt per kund och månad

Under 2021 har vi utvidgat vårt erbjudande till våra medlemmar genom lanseringen av nya abonnemangsformer, med ökad interaktivitet till ett högre pris. Vi har även genomfört generella prishöjningar för att kompensera för en ändrad momssats och för att ligga närmare marknadspriser för coaching.

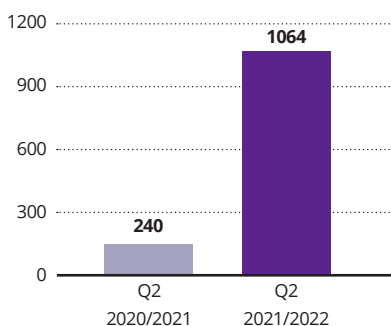
Effekten är att vi har ökat snittintäkten per kund, till 971 (765) SEK under första halvåret maj-oktober, en ökning om 26,9%. Vi har tidigare redovisat antal sålda dagar per kund, men våra nya abonnemangsformer med olika tilläggs paket har gjort måttet till stor del irrelevant. Eftersom vi numera huvudsakligen säljer abonnemang som betalas automatiskt varje månad redovisar vi nu snittintäkt per kund och månad.

	maj - okt 2021/2022	maj - okt 2020/2021	Förändring %
Engångskostnad/kund	1064	240	343%
Snittintäkt/kund/månad	971	765	26,9%

## Investering och utfall i marknadsföring

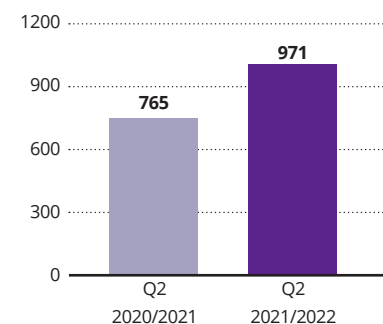
### Ackvisationskostnad – CAC

SEK



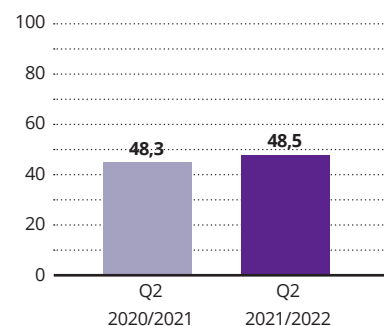
### Intäkt/kund/månad

SEK



### Bruttomarginal abonnemang

%





## Geografisk expansion

Vi har under kvartalet arbetat med färdigställande av den engelskspråkiga versionen av Trainimal Woman. Lanseringen kommer att genomföras under december 2021. Hela upplägget med träning, kost, recept och artiklar är översatt och lokaliserat för att matcha i första hand marknaden i Storbritannien. Storbritannien är en större och mer etablerad hälsomarknad än den svenska, en lansering i Storbritannien innebär för Trainimal en betydande ökning i marknadsunderlag med en relativt begränsad förberedande investering. Den brittiska marknaden är ett logiskt första steg i en expansion då den ligger relativt nära den svenska kulturellt, men även genom att alla coacher från Sverige är engelskspråkiga. Trainimal har redan i dagsläget coacher utbildade och verksamma i Storbritannien.

Lanseringen i Storbritannien genomförs med Trainimal Woman för att se hur vårt erbjudande tas emot av kunderna på en för oss ny marknad. Vi ska lära känna den engelska kunden och bygga varumärkeskänneträk, förtroende och betalande medlemmar genom vår beprövade modell. Vi bygger förtroende genom att dela med oss av vår kunskap genom artiklar med innehåll från våra coacher såväl som genom

att släppa fram våra medlemmar som contentskapare med deras upplevelser och hälsoreultat. Därtill kommer vi också att stötta tillväxten med aktiv marknadsföring för att effektivt nå ut specifikt till vår målgrupp.

## Produktförsäljning

Vi säljer egenutvecklade kosttillskott under det registrerade varumärket Olga Rönnbergs, liksom ett mindre utbud av träningsutrustning. Under kvartalet har vi beslutat att väsentligt höja ambitionsnivån inom detta segment genom att utöka sortimentet med nya produkter såväl inom kosttillskott som träningsutrustning och som ett led i att utveckla detta område har vi också anställt Sarah-Ida Nyström som e-commerce manager.

# EKONOMISK UTVECKLING



## Resultatutvecklingen

Abonnemangsomsättningen för det andra kvartalet uppgick till 4 996 TSEK och minskade marginellt med -1% jämfört med samma period föregående år. Detta är hänförligt till en prisökning under fjolåret som drev försäljningen i augusti 2020. Övriga intäkter uppgick till 40 TSEK (40) och aktiverat arbete för egen räkning avseende anskaffningsvärdet av internt utvecklade immateriella tillgångar (t.ex. material och löner) uppgick till 1 610 TSEK (491). Totalt uppgick rörelsens intäkter till 6 911 TSEK (6 107), vilket är en ökning med 13% jämfört med samma period föregående år.

Bruttomarginalen ligger i linje med fjolåret.

Övriga externa kostnader har ökat primärt för att bolaget har investerat till en högre grad i marknadsföring i kvartalet samt gjort punktinsatser i form av externa konsulter för att driva olika tekniska projekt. Bolagets investeringar i ökad personalstyrka för att driva den tekniska utvecklingen och expansionen reflekteras i den högre personalkostnaden för kvartalet. Rörelseresultatet är -2 310 TSEK (249) och EBITDA uppgår till -2 019 TSEK (382).

## Kassaflöde och finansiell ställning

Kassaflödet från den löpande verksamheten före förändring av rörelsekapital under andra kvartalet uppgick till -2175 TSEK (184). Kassaflödet från den löpande verksamheten uppgick till -674 TSEK (679).

Utvecklingsfonden i eget kapital är avsatt till nettovärdet av internt utvecklade immateriella tillgångar och uppgick till 4 310 TSEK (993).

Balansomslutningen vid andra kvartalets utgång uppgick till 30 009 TSEK (17 359).

Per den 31 oktober 2021 uppgick de långfristiga skulderna till 3 316 TSEK (3 733) och de kortfristiga skulderna uppgick till 6 582 TSEK (4 466). Likvida medel uppgick till 11 787 TSEK (3 511) och soliditeten var 66,9 procent (53,2) vid det andra kvartalets utgång.

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

## Investeringar och avskrivningar

Investeringar i aktiverat arbete för egen räkning under andra kvartalet 2021/2022 uppgick till 1 610 TSEK (491) och avskrivningar uppgick till 185 TSEK (36).



# EKONOMISK UTVECKLING

## Medarbetare

Medeltal anställda under kvartalet uppgick till 12 (8) varav 5 (4) kvinnor.

## Aktien

Antalet registrerade aktier uppgick den 31 oktober 2021 till 2 347 813 (1 878 251) st. Genomsnittlig antal aktier under andra kvartalet 2021/2022 uppgick till 2 347 813 st (1 878 251) och under helåret 2020/2021 uppgick till 1 917 381 st (1 878 251).

## Aktiekapital

Aktiekapitalet i Trainimal uppgick den 31 oktober 2021 till 939 TSEK, fördelat på 2 347 813 st aktier med ett kvotvärde om 0,40 kr/st.

## Aktieägare

Bolaget har ca 2 400 ägare vid 30 juli 2021, varav ca 2 000 kvinnor.

## Transaktioner med närstående

Bolaget är ett dotterbolag (ägarandel 61,78%) till Nova World Fitness Ltd, Company No. 8291198 med säte i London, Storbritannien. Nova World Fitness Ltd ägs 100% av Håkan Rönnerberg och Olga Rönnerberg.

Bolaget har ett managementavtal med Mahalo Invest SL som ägs till 100% av Håkan Rönnerberg och Olga Rönnerberg.

Inga transaktioner med närstående har skett under perioden utöver normal affärsverksamhet till marknadsmässiga villkor.

	Q2 2021/2022	Q2 2020/2021
Inköp av tjänster från Mahalo	841	1 017
Utbetalda löner och förmåner	48	69

## Revisorernas granskning

Denna kvartalsrapport har inte granskats av Bolagets revisorer.

## Väsentliga risker och osäkerhetsfaktorer

En beskrivning av Trainimals väsentliga risker och osäkerhetsfaktorer finns på sidor 15-17 i Årsredovisningen 2021 som finns tillgänglig på bolagets hemsida.

## Pandemin

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

## Årsstämma 2021

Bolagets årsstämma ägde rum måndagen den 4 oktober 2021. Årsstämman beslutade i enlighet med samtliga förslag som styrelsen och valberedningen lagt fram såsom framgång av tidigare publicerad kallelse. För mer detaljerad information om innehållet i besluten hänvisas till den fullständiga kallelsen till årsstämman och de fullständiga förslagen som finns tillgängliga på bolagets hemsida [www.trainimal.com/sv/investor-relations/](http://www.trainimal.com/sv/investor-relations/).

## Kommande rapporteringstillfälle

Delårsrapport Q3, nov 2021 – jan 2022 2022-03-22

## Väsentliga händelser under och efter perioden

Bolaget tillsatte Birgitta Thörn som ny COO i augusti 2021. Maria Andersson Grimaldi och Viggo Stenseth valdes till nya styrelseledamöter och Thomas Wallinder och Thomas Lindgren avböjde omval.

Mikael Perez avgick som VD 11 november 2021 och Olga Rönnerberg utsågs till tillförordnad VD.






## EPS

Vinst per aktie uppgick till -1,00 SEK (0,12) både innan och efter utspädning under det andra kvartalet 2021/2022.

## Redovisnings och värderingsprinciper

Denna kvartalsrapport har upprättats enligt Årsredovisningslagen och Bokföringsnämndens allmänna råd BFAR 2012:1 årsredovisning (K3). Mer om Bolagets redovisningsprinciper finns på sidorna 23-25 i årsredovisningen 2021. Redovisningsprinciperna är oförändrade.

# RESULTATRÄKNING

Belopp i TSEK					
	2021/2022 aug-okt	2020/2021 aug-okt	2021/2022 maj-okt	2020/2021 maj-okt	2021 Helår
<b>Intäkter</b>					
Nettoomsättning	5 261	5 576	11 707	10 472	23 515
Övriga rörelseintäkter	40	40	119	62	131
Aktiverat arbete för egen räkning	1 610	491	2 517	1 038	2 300
<b>Summa intäkter</b>	<b>6 911</b>	<b>6 107</b>	<b>14 343</b>	<b>11 572</b>	<b>25 946</b>
<b>Rörelsens kostnader</b>					
Råvaror och förnödenheter	-2 799	-2 888	5 628	-5 575	-11 613
Övriga externa kostnader	-3 725	-1 739	6 214	-2 854	-7 426
Personalkostnader	-2 406	-1 098	4 478	-2 825	-6 668
Av/nedskrivningar av anläggningstillgångar	-291	-133	533	-222	-626
<b>Rörelseresultat</b>	<b>-2 310</b>	<b>249</b>	<b>-2 510</b>	<b>96</b>	<b>-387</b>
<b>Resultat från finansiella poster</b>					
Ränteintäkter och liknande resultatposter	-	-	-	-	209
Räntekostnader och liknande kostnader	-43	-2	-78	-14	-80
<b>Resultat efter finansiella poster</b>	<b>-2 353</b>	<b>248</b>	<b>-2 588</b>	<b>83</b>	<b>-258</b>
Bokslutsdispositioner	-	-	-197	-	72
<b>Resultat före skatt</b>	<b>-2 353</b>	<b>248</b>	<b>-2 785</b>	<b>83</b>	<b>-186</b>
Skatt på årets resultat	-	-26	-	-26	177
<b>Årets resultat</b>	<b>-2 353</b>	<b>222</b>	<b>-2 785</b>	<b>57</b>	<b>-9</b>

# BALANSRÄKNING

Belopp i TSEK	2021-10-31	2020-10-31	2021-04-30
<b>Tillgångar</b>			
<b>ANLÄGGNINGSTILLGÅNGAR:</b>			
<b>Immateriella anläggningstillgångar:</b>			
Balanserade utgifter för utvecklingsarbeten och liknande arbeten	4 371	1 024	2 185
<b>Materiella anläggningstillgångar:</b>			
Byggnader och mark	8 706	8 852	8 795
Inventarier, verktyg och installationer	346	613	539
<i>Summa materiella anläggningstillgångar</i>	<b>9 052</b>	<b>9 465</b>	<b>9 334</b>
<b>Finansiella anläggningstillgångar:</b>			
Fordringar hos koncernföretag	857	969	857
Andra långfristiga fordringar	391	391	391
<i>Summa finansiella anläggningstillgångar</i>	<b>1 248</b>	<b>1 361</b>	<b>1 248</b>
<b>Summa anläggningstillgångar</b>	<b>14 671</b>	<b>11 850</b>	<b>12 767</b>
<b>OMSÄTTNINGSTILLGÅNGAR</b>			
<b>Varulager mm:</b>			
Råvaror och förnödenheter	1 041	707	529
<b>Kortfristiga fordringar:</b>			
Kundfordringar	81	110	211
Aktuell skattefordran	986	798	297
Övriga fordringar	182	136	262
Förutbetalda kostnader och upplupna intäkter	1 261	247	1 361
<i>Summa kortfristiga fordringar</i>	<b>2 510</b>	<b>1 291</b>	<b>2 131</b>
<b>Kassa och bank</b>	11 787	3 511	17 546
<b>Summa omsättningstillgångar</b>	<b>15 338</b>	<b>5 509</b>	<b>20 206</b>
<b>SUMMA TILLGÅNGAR</b>	<b>30 009</b>	<b>17 359</b>	<b>32 973</b>

# BALANSRÄKNING

Belopp i TSEK	2021-10-31	2020-10-31	2021-04-30
<b>Eget kapital och skulder</b>			
<b>EGET KAPITAL</b>			
<b>Bundet eget kapital</b>			
Aktiekapital (2 347 813 aktier)	939	751	939
Utvecklingsfond	4 310	993	2 108
Reservfond	30	30	30
<b>Fritt eget kapital</b>			
Överkursfond	21 660	8 170	21 660
Balanserad vinst eller förlust	-4 080	848	-268
Vinst eller förlust föregående år	-9	-1 609	-1 609
Årets resultat	-2 785	57	-9
<i>Summa fritt eget kapital</i>	<b>14 786</b>	<b>7 465</b>	<b>19 774</b>
<b>Summa eget kapital</b>	<b>20 065</b>	<b>9 239</b>	<b>22 851</b>
<b>Obeskattade reserver</b>			
Ackumulerade överavskrivningar	<b>46</b>	<b>-79</b>	<b>-151</b>
<b>Långfristiga skulder</b>			
Skulder till kreditinstitut	<b>3 316</b>	<b>3 733</b>	<b>3 450</b>
<b>Kortfristiga skulder</b>			
Skulder till kreditinstitut	251	256	254
Leverantörsskulder	3 166	1 529	2 992
Övriga kortfristiga skulder	1 067	1 440	808
Upplupna kostnader och förutbetalda intäkter	2 098	1 241	2 769
<i>Summa kortfristiga skulder</i>	<b>6 582</b>	<b>4 466</b>	<b>6 823</b>
<b>SUMMA EGET KAPITAL OCH SKULDER</b>	<b>30 009</b>	<b>17 359</b>	<b>32 973</b>

# KASSAFLÖDES- ANALYS




Belopp i TSEK

	 2021/2022 aug-okt	 2020/2021 aug-okt	 2021/2022 jan-okt	 2020/2021 jan-okt	 2021 Helår
<b>Den löpande verksamheten</b>					
Resultat efter finansiella poster	-2 353	248	-2 588	83	-258
Poster som inte ingår i kassaflödet, m m	287	45	204	180	627
Betald inkomstskatt	-109	-109	-176	-220	-54
<b>Kassaflöde från löpande verksamhet före förändringar av rörelsekapital</b>	<b>-2 175</b>	<b>184</b>	<b>-2 560</b>	<b>42</b>	<b>315</b>
Kassaflöde från förändringar i rörelsekapital					
Ökning(-)/Minskning (+) av varulager	-175	-141	-512	-112	65
Ökning(-)/Minskning (+) av rörelsefordringar	-843	-625	-311	-466	-1 141
Ökning(+)/Minskning (-) av rörelseskulder	2 519	1 262	-134	-342	1 652
<b>Kassaflöde från löpande verksamhet</b>	<b>-674</b>	<b>680</b>	<b>-3 517</b>	<b>-878</b>	<b>891</b>
<b>Investeringsverksamheten</b>					
Förvärv av immateriella anläggningstillgångar	-1 610	-491	-2 517	-1 038	-2 300
Förvärv av materiella anläggningstillgångar	-43	-6 398	-43	-6 902	-7 077
Avyttring av materiella anläggningstillgångar	-	-	451	-	-
Förvärv av finansiella tillgångar	-	-378	-	-828	-716
<b>Kassaflöde fr. investeringsverksamheten</b>	<b>-1 653</b>	<b>-7 267</b>	<b>-2 109</b>	<b>-8 768</b>	<b>-10 093</b>
<b>Finansieringsverksamheten</b>					
Nyemission	-	-	-	-	15 496
Emissionskostnader	-	-	-	-	-1 818
Upptagna lån	-	3 990	-	3 990	3 990
Amortering av lån	-81	-198	-133	-198	-286
<b>Kassaflöde fr. finansieringsverksamheten</b>	<b>-81</b>	<b>3 792</b>	<b>-133</b>	<b>3 792</b>	<b>17 382</b>
<b>Årets kassaflöde</b>	<b>-2 408</b>	<b>-2 795</b>	<b>-5 759</b>	<b>-5 854</b>	<b>8 180</b>
Likvida medel vid årets början	14 195	6 306	17 546	9 365	9 366
Likvida medel vid årets slut	11 787	3 511	11 787	3 511	17 546

# EGET KAPITAL

	Aktie- kapital	Reserv- fond	Fond för utvecklings- avgifter	Fritt eget kapital	Total
<b>Vid årets början, 2020-05-01</b>	<b>751</b>	<b>30</b>	<b>-</b>	<b>8 401</b>	<b>9 182</b>
Nyemission	188			15 308	15 496
Emissionkostnader				-1 818	-1 818
Omföring			2 108	-2 108	-
Årets resultat				-9	-9
<b>Vid årets slut, 2021-04-30</b>	<b>939</b>	<b>30</b>	<b>2 108</b>	<b>19 774</b>	<b>22 851</b>
Omföring			2 202	-2 202	-
Årets resultat				-2 785	-2 785
<b>Vid årets slut, 2021-10-31</b>	<b>939</b>	<b>30</b>	<b>4 310</b>	<b>14 787</b>	<b>20 066</b>

# NYCKELTAL

Belopp i TSEK om inget annat anges			
	Q2 2021/2022	Q2 2020/2021	Helår 2020/2021
Nettoomsättning	5 261	5 576	23 515
Rörelseresultat	-2 310	249	-387
EBITDA	-2 019	382	239
Periodens resultat före skatt	-2 353	248	-186
Resultat per aktie, SEK (både före och efter utspädning)	-1,00	0,12	-0,00
Kassaflöde från den löpande verksamheten före förändring av rörelsekapital	-2 175	184	315
1) Kassaflöde från den löpande verksamheten	-674	679	891
2) Operiodiserad abonnemangsförsäljning	6 124	5 165	22 934
Bruttomarginal på abonnemang	48,5%	48,3%	52,1%
Snittintäkt per kund och månad, SEK	1 062	821	884
Customer Acquisition Cost (CAC), SEK	1 064	240	406

1) Denna påverkades negativt av cirka 1 800 TSEK av kostnader i samband med noteringen som belastade skuldnivån vid slutet av det fjärde kvartalet 2020/2021.

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

## Signaturer

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

Stockholm den 16 december 2021

Håkan Rönnberg, Styrelseordförande

Fredrik Hansson, Styrelseledamot och CTO

Daniel Laurén, Styrelseledamot

Viggo Stenseth, Styrelseledamot

Maria Grimaldi, Styrelseledamot

Olga Rönnberg, Styrelseledamot och VD

## Kontakt

Olga Rönnberg, VD  
Tel: +46 735 040 326  
ir@trainimal.com



Tulegatan 19, 113 53 Stockholm, Sweden  
[ir@trainimal.com](mailto:ir@trainimal.com)