



Trainimal AB (publ)
Delårsrapport kvartal 3 2021/2022
nov 2021 – jan 2022

Q3

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 35 000 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

Tredje kvartalet

november 2021 - januari 2022



Tre kvartal

maj 2021 - januari 2022



De viktigaste siffrorna:

- **Nettoomsättningen** uppgick till 5 007 (5 696) TSEK
- **Rörelseresultatet** uppgick till -3 558 (-641) TSEK
- **EBITDA** uppgick till -3 189 (-463) TSEK
- **Periodens resultat före skatt** uppgick till -3 562 (-468) TSEK
- **Kassaflödet** från den löpande verksamheten uppgick till -3 532 (661) TSEK
- **Resultat per aktie** uppgick till -1,50 (-0,24) kr

- **Nettoomsättningen** uppgick till 16 714 (16 101) TSEK
- **Rörelseresultatet** uppgick till -6 068 (-546) TSEK
- **EBITDA** uppgick till -5 166 (-146) TSEK
- **Periodens resultat före skatt** uppgick till -6 347 (-386) TSEK
- **Kassaflödet** från den löpande verksamheten uppgick till -7 049 (-217) TSEK
- **Resultat per aktie** uppgick till -2,69 (-0,21) kr

Andra KPI:er som är viktiga för verksamheten:

- **Operiodiserad abonnemangsförsäljning** minskade med -22,7% till -4 871 (6 300) TSEK
- **Bruttomarginalen för abonnemangsförsäljning** uppgick till 49,1% (52,6%)
- **Snittintäkt per kund** ökade med 2,1 %
- **Aktiverat arbete för egen räkning** uppgick till 1 395 (475) TSEK

- **Operiodiserad abonnemangsförsäljning** ökade med +1,4% till 16 218 (16 002) TSEK
- **Bruttomarginalen för abonnemangsförsäljning** uppgick till 51,3% (48,9%)
- **Snittintäkt per kund** ökade med 11%
- **Aktiverat arbete för egen räkning** uppgick till 3 912 (1 513) TSEK

Väsentliga händelser under och efter periodens slut:

- Lansering av prova-på version av bolagets app.
- Försäljning av fastigheten i Spanien.
- Lansering av engelskspråkig version av appen.
- CTO Fredrik Hansson har sagt upp sin anställning, men kvarstår som styrelseledamot.
- Trainimal AB utser Mangold till likviditetsgarant fr.o.m. 2022-03-07.

- Mikael Perez avgick som VD 11 nov 2021 och Olga Rönnberg utsågs till tillförordnad VD.
- Bolagets årsstämma ägde rum måndagen den 4 oktober 2021.
- Maria Andersson Grimaldi och Viggo Stenseth valdes till nya styrelseledamöter, Thomas Wallinder och Thomas Lindgren avböjde omval.
- Bolaget tillsatte Birgitta Thörn som ny COO i augusti 2021.

VD-ORD OLGA RÖNNBERG

Kvartal 3

Vi har nu ytterligare lagt ett kvartal bakom oss. Det som utmärker kvartalet är, att trots att vi uppvisar ett negativt resultat, så har vi det under full kontroll efter att ha implementerat ett utökat kostnadsprogram som nu börjar ge resultat.

Nästa kvartal

Vårt nästa kvartal ser vi som en vändpunkt, efter det så kommer vårt kostnadsläge att vara väsentligen förbättrat och vi räknar med att vi ska vara kassaflödesneutrala när vårt nästa verksamhetsår påbörjas. Det skall också tilläggas att vår likviditet är på en trygg nivå, särskilt som vår fastighet i Spanien nu är såld. Vi ser därför inte något behov av ytterligare kapital i närtid.

Med fokus på kundnyttan

Vi har fokuserat på att utveckla vår nya tjänst och förbereda omställningen av MamaFitness till TrainimalWoman, med en app som kommer vara unik i sin utformning, med adaptiv justering av kundens program, både inom kost och träning.

Vi har helt enkelt lyssnat på våra lojala, fantastiska kunder, som har kommit tillbaka till oss under flera års tid med önskemål.

Därför vet vi att det vi arbetar med är något som efterfrågats sedan länge, men vi har ändå tvekat att ge oss in i det projektet eftersom det är så omfattande. Nu satsar vi framåt för att förverkliga den idén, för oss är det alltid viktigt att vara lyhörd och fokuserad på kundnyttan

Nya tjänster ska släppas och även helt nya men relevanta fysiska produkter ska introduceras. Förutom det så jobbar vi febrilt med att effektivisera vår nuvarande tjänst och satsar på att förbättra vår nuvarande coachingmodell. För trots allt, världen har förändrats och även våra kunders behov. De vill bli sedda, hörda och behöver vår expertis i livets olika skeden på ett helt annat sätt. Att finnas där för våra kunder tror vi starkt på! En mer inkluderande, mer coachande tjänst, och utöver det, en unik app är vad vi har på gång om jag får summera vår satsning.

Tack

Ett stort tack till våra medarbetare som trots tuffare budgetkontroll har gjort ett fantastiskt arbete! Likaså, ett varmt tack till våra aktieägare och kunder som gör det möjligt att ständigt förbättra oss!



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 35 000 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

Utvecklingskostnader

Vi har satsat merparten av våra resurser på utveckla de nya funktioner som krävs inför lanseringen av Trainimal Woman i Sverige, den största förändringen vi någonsin genomfört. Fokus ligger på utveckling av helt nya träningsfunktioner som vi bedömer blir helt unika på marknaden. Detta har inneburit omfattande investeringar såväl i eget arbete som konsultinköp.

Kundanskaffning

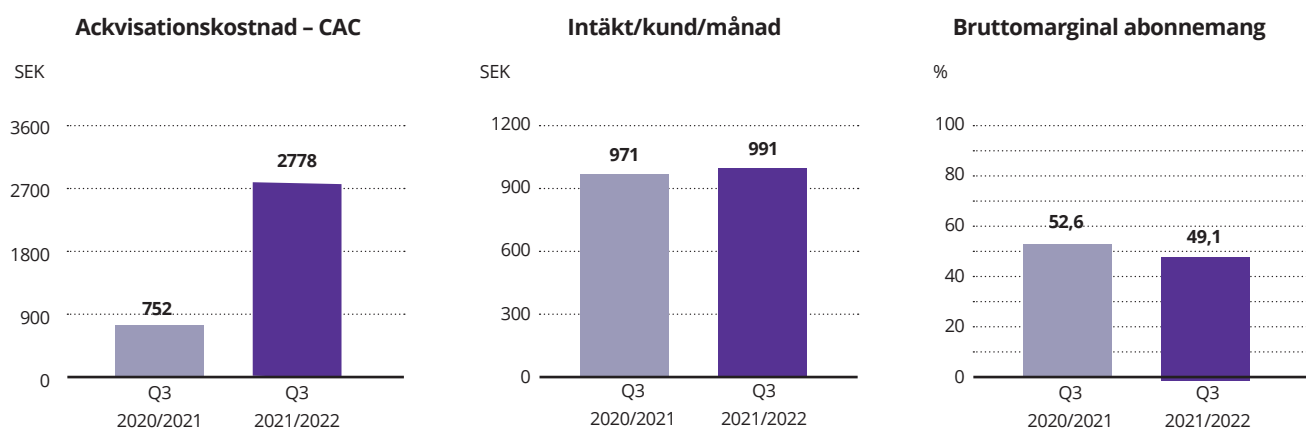
Engångskostnaden per kund för kundanskaffning, Customer Aquisition Cost, beräknar vi genom att dividera våra totala marknadsföringskostnader med antalet nya betalande kunder under den aktuella tidsperioden. Nettokostnaden har påverkats oproportionerligt mycket genom satsningen på gratis provperiod, vilket genererat ca 6 000 nya kunder som dock inte räknas som betalande.

Intäkt per kund och månad

Snittintäkten per kund och månad mäter vi som abonnemangsentäkten delat med genomsnittligt antal kunder. Under kvartalet har snittintäkten per kund ökat något, till 991 (971) SEK, en ökning om 2,1 %. Ökningen blev relativt liten till följd av rabatterbjudanden och gratis provperiod samt en medveten satsning på att behålla kunden i längre abonnemang, vilket ger en något lägre snittintäkt pga rabatter vid längre avtal.

	maj - jan 2021/2022	maj - jan 2020/2021	Förändring %
Engångskostnad/kund	2 778	752	269,4 %
Snittintäkt/kund/månad	991	971	2,1 %

Investering och utfall i marknadsföring



Geografisk expansion

Vi har genomfört en beta-lansering med Trainimal Woman i Storbritannien. Ännu så länge har vi inte marknadsfört denna tjänst, utan ser det som en testfas för att lära oss vilka problem som kan uppstå på en ny marknad.

I samband med att vi lanserar Trainimal Woman i Sverige kommer vi också att uppdatera Trainimal Women UK med ny hemsida och shop.

Arbetet med lokalisering av våra tjänster för Storbritannien har inneburit att vi nu har en stor mängd content i form av faktabaserade artiklar, träningsprogram och måltidsplaner

översatta och anpassade för engelskspråkiga marknader.

Vi har därmed genomfört en stor del av arbetet i samband med att adressera en ny marknad inom den engelskspråkiga området.

Det återstående arbetet med en lokalisering till exempel för USA är i huvudsak begränsat till att ansluta en lokal databas med streckkoder och näringsdata för det aktuella landets livsmedel, vilket förkortar startsträckan och minskar kostnaden avsevärt för etableringen.

EKONOMISK UTVECKLING

Resultatutveckling

Abonnemangsorderingången för det tredje kvartalet uppgick till 4 871 TSEK (6 300) och minskade med -23% jämfört med samma period föregående år. Detta är delvis hänförligt till premiumabonnemang introducerade i Q3 2020/2021 som drev en stark kvartalsförsäljning i fjolåret och delvis till att pandemirestriktionerna i Sverige successivt minskat, vilket skapat en återgång till traditionell träning på gym. Övriga intäkter uppgick till 4 TSEK (42) och aktiverat arbete för egen räkning avseende anskaffningsvärdet av internt utvecklade immateriella tillgångar (t.ex. material och löner) uppgick till 1 395 TSEK (475). Totalt uppgick rörelsens intäkter till 6 406 TSEK (6 213), vilket är en ökning med 3% jämfört med samma period föregående år.

Bruttomarginalen för total försäljning exklusive aktiverat arbete minskade med 7% till 49,1% (52,6 %) jämfört med samma period föregående år.

Övriga externa kostnader har ökat primärt för att bolaget har investerat i 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 -3 558 TSEK (-641) och EBITDA uppgår till -3 189 TSEK (-463).

Kassaflöde och finansiell ställning

Kassaflödet från den löpande verksamheten före förändring av rörelsekapital under tredje kvartalet uppgick till -3 338 TSEK (-292). Kassaflödet från den löpande verksamheten uppgick till -3 532 TSEK (661).

Utvecklingsfonden i eget kapital är avsatt till nettovärdet av internt utvecklade immateriella tillgångar och uppgick till 5 436 TSEK (1 409).

Balansomslutningen vid tredje kvartalets utgång uppgick till 26 210 TSEK (17 823).

Per den 31 januari 2022 uppgick de långfristiga skulderna till 3 359 TSEK (3 480) och de kortfristiga skulderna uppgick till 6 323 TSEK (5 623). Likvida medel uppgick till 6 811 TSEK (3 557) och soliditeten var 63,1% (49,4) vid det tredje 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 tredje kvartalet 2021/2022 uppgick till 1 395 TSEK (475) och avskrivningar uppgick till 270 TSEK (59) för detsamma.

Medarbetare

Medeltal anställda under kvartalet uppgick till 13 (8) varav 6 (4) kvinnor.

Aktien

Antalet registrerade aktier uppgick den 31 januari 2022 till 2 347 813 (1 878 251) st. Genomsnittlig antal aktier under tredje 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 januari 2022 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 Rönnberg och Olga Rönnberg.

Bolaget har ett managementavtal med Mahalo Invest SL som ägs till 100% av Håkan Rönnberg och Olga Rönnberg. Inga transaktioner med närstående har skett under perioden utöver normal affärsverksamhet till marknadsmissiga villkor.

	Q3 2021/2022	Q3 2020/2021
Inköp av tjänster från Mahalo Inv.	840	954
Utbetalda löner och förmåner	48	57

Revisorernas granskning

Denna kvartalsrapport har inte granskats av Bolagets revisorer.

EKONOMISK UTVECKLING

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 produkt erbjudande 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. Efter avslutade restriktioner förutses att konkurrensen med traditionella aktörer som gym kommer att öka.

Kommande rapporteringstillfälle

Delårsrapport Q4, feb 2022 – apr 2022	2022-06-22
---------------------------------------	------------

Väsentliga händelser under och efter perioden

- Mikael Perez avgick som VD 11 november 2021 och Olga Rönnberg utsågs till tillförordnad VD.
- En gratis prova-på version av bolagets app lanserades.
- Försäljning av lägenheten i Spanien är slutförd.
- En engelskspråkig version av appen Trainimal Woman är lanserad.
- CTO Fredrik Hansson har sagt upp sin anställning och kvarstår som styrelseledamot.
- Trainimal AB har utsett Mangold till likviditetsgarant fr.o.m. 2022-03-07.

EPS

Vinst per aktie uppgick till -1,50 SEK (-0,24) både innan och efter utspädning under det tredje kvartalet 2021/2022.

Redovisnings och värderingsprinciper

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

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 21 mars 2022

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

RESULTATRÄKNING

Belopp i TSEK					
	2021/2022 nov-jan	2020/2021 nov-jan	2021/2022 maj-jan	2020/2021 maj-jan	2021 Helår
Intäkter					
Nettoomsättning	5 007	5 696	16 714	16 101	23 515
Övriga rörelseintäkter	4	42	123	170	131
Aktiverat arbete för egen räkning	1 395	475	3 912	1 513	2 300
Summa intäkter	6 406	6 213	20 749	17 784	25 946
Rörelsens kostnader					
Råvaror och förnödenheter	-2 791	-2 826	-8 419	-8 401	-11 613
Övriga externa kostnader	-3 400	-2 228	-9 614	-5 082	-7 426
Personalkostnader	-3 404	-1 622	-7 882	-4 447	-6 668
Av/nedskrivningar av anläggningstillgångar	-369	-178	-902	-400	-626
Rörelseresultat	-3 558	-641	-6 068	-546	-387
Resultat från finansiella poster					
Ränteintäkter och liknande resultatposter	-	201	-	201	209
Räntekostnader och liknande kostnader	-62	-27	-140	-41	-80
Resultat efter finansiella poster	-3 620	-468	-6 208	-386	-258
Bokslutsdispositioner	58	-	-139	-	72
Resultat före skatt	-3 562	-468	-6 347	-386	-186
Skatt på årets resultat	36	26	36	-	177
Årets resultat	-3 526	-442	-6 311	-386	-9

BALANSRÄKNING

Belopp i TSEK	2022-01-31	2021-01-31	2021-04-30
Tillgångar			
ANLÄGGNINGSTILLGÅNGAR:			
Immateriella anläggningstillgångar:			
Balanserade utgifter för utvecklingsarbeten och liknande arbeten	5 489	1 438	2 185
Materiella anläggningstillgångar:			
Byggnader och mark	8 661	8 839	8 795
Inventarier, verktyg och installationer	296	591	539
<i>Summa materiella anläggningstillgångar</i>	8 957	9 430	9 334
Finansiella anläggningstillgångar:			
Fordringar hos koncernföretag	857	969	857
Andra långfristiga fordringar	391	391	391
<i>Summa finansiella anläggningstillgångar</i>	1 248	1 360	1 248
Summa anläggningstillgångar	15 694	12 228	12 767
OMSÄTTNINGSTILLGÅNGAR			
Varulager mm:			
Råvaror och förnödenheter	991	551	529
Kortfristiga fordringar:			
Kundfordringar	218	400	211
Aktuell skattefordran	480	329	297
Övriga fordringar	977	313	262
Förutbetalda kostnader och upplupna intäkter	1 039	445	1 361
<i>Summa kortfristiga fordringar</i>	2 714	1 487	2 131
Kassa och bank	6 811	3 557	17 546
Summa omsättningstillgångar	10 516	5 595	20 206
SUMMA TILLGÅNGAR	26 210	17 823	32 973

BALANSRÄKNING

Belopp i TSEK	2022-01-31	2021-01-31	2021-04-30
Eget kapital och skulder			
EGET KAPITAL			
Bundet eget kapital			
Aktiekapital (2 347 813 aktier)	939	751	939
Utvecklingsfond	5 436	1 409	2 108
Reservfond	30	30	30
Fritt eget kapital			
Överkursfond	21 660	8 170	21 660
Balanserad vinst eller förlust	-5 205	431	-268
Vinst eller förlust föregående år	-9	-1 609	-1 609
Periodens resultat	-6 311	-383	-9
<i>Summa fritt eget kapital</i>	10 135	6 609	19 774
Summa eget kapital	16 540	8 799	22 851
Obeskattade reserver			
Akkumulerade överavskrivningar	-12	-79	-151
Långfristiga skulder			
Skulder till kreditinstitut	3 359	3 480	3 450
Kortfristiga skulder			
Skulder till kreditinstitut	259	254	254
Leverantörsskulder	2 272	1 307	2 992
Övriga kortfristiga skulder	855	1 068	808
Upplupna kostnader och förutbetalda intäkter	2 937	2 994	2 769
<i>Summa kortfristiga skulder</i>	6 323	5 623	6 823
SUMMA EGET KAPITAL OCH SKULDER	26 210	17 823	32 973




KASSAFLÖDES- ANALYS

Belopp i TSEK					
	2021/2022 nov-jan	2020/2021 nov-jan	2021/2022 maj-jan	2020/2021 maj-jan	2021 Helår
Den löpande verksamheten					
Resultat efter finansiella poster	-3 620	-469	-6 208	-386	-258
Poster som inte ingår i kassaflödet, m m	432	220	636	400	627
Betald inkomstskatt	-150	-43	-326	-263	-54
Kassaflöde från löpande verksamhet före förändringar av rörelsekapital	-3 338	-292	-5 898	-250	315
Kassaflöde från förändringar i rörelsekapital					
Ökning(-)/Minskning (+) av varulager	50	156	-462	44	65
Ökning(-)/Minskning (+) av rörelsefordringar	-204	2	-515	-464	-1 141
Ökning(+)/Minskning (-) av rörelseskulder	-40	795	-174	453	1 652
Kassaflöde från löpande verksamhet	-3 532	661	-7 049	-217	891
Investeringsverksamheten					
Förvärv av immateriella anläggningstillgångar	-1 395	-475	-3 912	-1 513	-2 300
Förvärv av materiella anläggningstillgångar	-	-85	-43	-6 987	-7 077
Avyttring av materiella anläggningstillgångar	-	-	451	-	-
Förvärv av finansiella tillgångar	-	-	-	-828	-716
Kassaflöde fr. investeringsverksamheten	-1 395	-560	-3 504	-9 328	-10 093
Finansieringsverksamheten					
Nyemission	-	-	-	-	15 496
Emissionskostnader	-	-	-	-	-1 818
Upptagna lån	-	-	-	3 990	3 990
Amortering av lån	-49	-55	-182	-253	-286
Kassaflöde fr. finansieringsverksamheten	-49	-55	-182	3 737	17 382
Årets kassaflöde	-4 976	46	-10 735	-5 808	8 180
Likvida medel vid årets början	11 787	3 511	17 546	9 365	9 366
Likvida medel vid årets slut	6 811	3 557	6 811	3 557	17 546

EGET KAPITAL

	Aktie- kapital	Reserv- fond	Fond för utvecklings- avgifter	Fritt eget kapital	Total
Vid årets början, 2020-05-01	751	30	-	8 401	9 182
Nyemission	188			15 308	15 496
Emissionkostnader				-1 818	-1 818
Omföring			2 108	-2 108	-
Årets resultat				-9	-9
Vid årets slut, 2021-04-30	939	30	2 108	19 774	22 851
Omföring			3 327	-3 327	-
Periodens resultat				-6 311	-6 311
Vid årets slut, 2022-01-31	939	30	5 436	10 136	16 540

NYCKELTAL

Belopp i TSEK om inget annat anges			
	Q3 2021/2022	Q3 2020/2021	Helår 2020/2021
Nettoomsättning	5 007	5 696	23 515
Rörelseresultat	-3 558	-641	-387
EBITDA	-3 189	-463	239
Periodens resultat före skatt	-3 562	-468	-186
Resultat per aktie, SEK (både före och efter utspädning)	-1,50	-0,24	-0,00
Kassaflöde från den löpande verksamheten före förändring av rörelsekapital	-3 338	-292	315
Kassaflöde från den löpande verksamheten	-3 532	661	891
Operiodiserad abonnemangsförsäljning 1)	4 871	6 300	22 934
Bruttomarginal på abonnemang	49,1%	52,6%	52,1%
Snittintäkt per kund och månad, SEK	991	1 146	884
Customer Acquisition Cost (CAC), SEK	520	221	406

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



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