



2020-02-04

## Aino Health

### Bokslutskommuniké oktober-december 2019

*- Ökad omsättning med 29%, partnerstrategin ger resultat*

#### Oktober – december 2019

- o Omsättningen ökade med 29 procent till 8 201 (6 363) TSEK\*
- o Rörelseresultatet förbättrades till -3 395 (-4 234) TSEK
- o Resultatet per aktie -0,2 (-0,2)

#### Januari – december 2019

- o Omsättningen ökade med 25 procent till 25 873 (20 754) TSEK\*
- o Rörelseresultatet förbättrades till -14 407 (-20 654) TSEK
- o Resultatet per aktie förbättrades till -1,0 (-2,7) SEK

\* Bolaget har cirka 2,4 MSEK i fordringar, från resultatbaserade kontrakt, som har ackumulerats under Q4 2018 - Q4 2019 varav 1 miljon kronor har intäktsförts.

Vi ser en fin trend då vår affärsmodell, med en kombination av resultatbaserad ersättning och fasta arvoden, fortsätter att ge goda resultat. Omsättningen ökade med 29 procent jämfört med föregående år.

Fokus har fortsatt varit på försäljning, vilket resulterat i flertalet nya affärer, direkt såväl som via våra partners. Under det fjärde kvartalet har de kundbearbetningar vi gjort under året bland annat resulterat i två kontrakt i Sverige; Centric och ett handels- och serviceföretag, samt två nya kunder via vår partner Finla. Implementeringen hos Centric är slutförd och för de andra nya kunderna kommer den att starta under första kvartalet 2020.

Under kvartalet sålde vi vårt innehav i finska företagshälsovårdsföretaget Maresan. Detta eftersom vi vill fokusera på vår kärnverksamhet och tidigare lagda plan framåt. Då vi tidigare skrivit ner aktiernas värde i koncernen kommer försäljningen att ha en positiv inverkan på kassaflöde och resultat under första kvartalet 2020. Ca 90% kommer att realiseras under kvartalet och resterande 10% under resten av året.

#### **Goda förväntningar på första halvan av 2020**

Inför det första kvartalet 2020 hade vi cirka 2,4 miljoner SEK i utfallsbaserade fordringar från Botkyrka, vilka vi gradvis börjat intäktsföra under det gångna kvartalet. 1 MSEK har intäktsförts under Q4.

De affärer som gjorts under den första halvan av 2019 har nu börjat visa positiv påverkan på omsättning, resultat och kassaflöde.

Antalet SaaS-prenumerationer för HealthManager fortsätter att öka. Per den sista december har vi cirka 50 000 prenumeranter. Vi fortsätter ständigt att utveckla plattformen för att möta våra kunders behov.

Jag ser fram emot det nya året med en riktigt bra känsla.

Jyrki Eklund  
Vd och koncernchef  
Aino Health AB

*Denna information är sådan som Aino Health AB (publ) är skyldigt att offentliggöra enligt EU:s marknadsmissbruksförordning. Informationen lämnades, genom Jyrki Eklunds, vd och koncernchef för Aino Health AB, försorg, för offentliggörande den 4 februari 2020 kl. 08.30 CET.*

*För mer information:*

Jyrki Eklund, VD Aino Health, Telefon: +358 40 042 4221

*Certified adviser*

Erik Penser Bank  
+46 8 463 83 00  
certifiedadviser@penser.se

*Om Aino Health (publ)*

Aino Health är den ledande leverantören av Software-as-a-Service-lösningar inom Corporate Health Management. Företagets kompletta system med SaaS-plattform och tjänster minskar sjukfrånvaron, sänker relaterade kostnader och förbättrar affärsresultat genom ökad produktivitet och engagemang hos organisationens anställda då hälsa, välbefinnande och säkerhet blir en integrerad del av det vardagliga arbetet. Besök gärna [ainohealth.com](https://ainohealth.com). Aino Health AB (publ) är listat på Nasdaq First North Growth Market (Ticker: AINO).

För mer information, besök <https://investors.ainohealth.com/>.