



2019-08-12

Aino Health delårsrapport januari - juni 2019

- Ökad omsättning, förbättrat resultat, omsättning och kassaflöde, affärsmodellen ger resultat

April – Juni 2019

- Omsättningen ökade med 18 procent till 5 677 (4 800) TSEK*
- Resultatet efter finansiella poster förbättrades till -4 880 (-5 824) TSEK
- Resultatet per aktie förbättrades till -0,3 (-1,1) SEK

Januari – Juni 2019

- Omsättningen ökade med 17 procent till 11 529 (9 875) TSEK*
- Resultatet efter finansiella poster förbättrades till -8 144 (-13 099) TSEK
- Resultatet per aktie förbättrades till -0,5 (-2,4) SEK

* Bolaget har cirka 1,5 MSEK i fordringar, från resultatbaserade kontrakt, som har ackumulerats under Q42018-Q22019 och inte intäktsförts.

Under det andra kvartalet har vi haft fortsatt fokus på försäljning, såväl genom direktförsäljning som partnerskap. Vi har skapat förutsättningar för flera nya kunder och partners. Vi ser att vår partnermodell fungerar väl och efter kvartalet har vårt arbete burit frukt med nya partnerskap.

Inför andra halvan av 2019 har vi bra momentum i vår sälj-pipeline, som ser mycket lovande ut. Både i Sverige och Tyskland har vi långt gångna förhandlingar med multinationella företag med fler än 500 000 anställda. Förhandlingarna rör sig framåt på ett positivt sätt, men som alltid är säljcyklerna för den här typen av affärer långa. Vi kan ändå se att vårt kassaflöde är signifikant bättre än föregående kvartal.

Ett annat fokusområde är att skapa ett globalt fotavtryck och en stor del av detta är att utforska möjligheten att bygga partnerskap och samarbeten med universitet och andra aktörer inom den akademiska världen.

Vår affärsmodell ger resultat

Efter kvartalets utgång har vi tecknat partneravtal med Aava Finland, en av Finlands största leverantörer av företagshälsovård, avseende försäljning av Aino HealthManager med tillhörande tjänster. Också med EFESO Consulting Nordics och med 55Birchstreet GmbH har vi tecknat avtal i juli.

Vi fortsätter att satsa på partners på alla våra primära marknader, det är en viktig strategisk signal från oss till våra kunder och partners.

Men vi har också fortsatt att bearbeta våra kunder direkt. Med ett av Sveriges äldsta städföretag, Rahms har vi tecknat ett direktkundavtal som sträcker över två år avseende implementationstjänster samt licenser för Aino HealthManager. Vi har också förlängt och utökat vårt avtal med det tyska företaget ArcelorMittal efter att med framgång genomfört ett pilotprojekt med Aino HealthManager.

Vår affärsmodell med en kombination av resultatbaserad ersättning och fasta arvoden har varit framgångsrik. Vi har nu börjat få utdelning från våra investeringar och kan se att inkomsterna kommer att takta på kvartalsvis under avtalsperioden.

Goda förväntningar på andra halvåret 2019

Vi har cirka 1,5 miljoner svenska kronor i fordringar från ett resultatbaserat kontrakt, som vi kommunicerat om tidigare. Fordran har inte intäktsförts, vi kommer att påbörja intäktsföringen gradvis under kvartal tre. Enligt avtalet kommer fordran att betalas till oss, efter projektutvärderingen, under det fjärde kvartalet 2021, förutsatt att utfallet i kontrakten är lika bra som hittills.

Under inledningen av året tog vi en affär med ett amerikanskt IT-företag avseende deras verksamhet i Finland. Kontraktet omsluter cirka 28 miljoner svenska kronor och innebär en substantiell påverkan på vår omsättning, resultat och kassaflöde.

Det ekonomiska utfallet kommer att börja intäktsföras från och med det tredje kvartalet och kassaflödet kommer att påverkas positivt från och med det fjärde kvartalet.

Vi ser ett stort intresse för våra lösningar och tjänster. Med de vunna affärerna och att det ekonomiska utfallet från dessa börjar synas i vår resultaträkning från och med det tredje kvartalet gör att jag ser fram mot ett positivt andra halvår 2019.

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 12 augusti 2019 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. Aino Health AB (publ) är listat på Nasdaq Stockholm First North (Ticker: AINO).