

DELÅRSRAPPORT JANUARI-SEPTEMBER 2021

Bonzun AB (publ) - listat på Nasdaq First North growth market - släpper härmed delårsrapport avseende januari till september 2021. Rapporten i sin helhet finns för digital nedladdning bl a på bolagets hemsida bonzun.com och investor.bonzun.com/finansiella-rapporter/.

Juli-september 2021

Nettoomsättningen uppgick till 373 (26) tkr

Rörelseresultatet uppgick till -1 937 (-2 220) tkr

Resultat efter skatt uppgick till -2 200 (-2 262) tkr

Resultat per genomsnittligt antal aktie uppgick till -0,00 (-0,01) kr

Kassaflöde från den löpande verksamheten uppgick till – 1 507 (-1 476) tkr

Soliditeten vid periodens utgång var 93 (69) procent i moderbolaget och 85 procent i koncernen.

Likvida medel uppgick vid periodens utgång till 2 131 (2 748) tkr i moderbolaget och 2 566 tkr i koncernen.

Januari-september 2021

Nettoomsättningen uppgick till 627 (395) tkr

Rörelseresultatet uppgick till -6 399 (-6 444) tkr

Resultat efter skatt uppgick till -6 833 (-6 850) tkr

Resultat per genomsnittligt antal aktie uppgick till -0,01 (-0,02) kr

Kassaflöde från den löpande verksamheten uppgick till – 4 088 (-4 746) tkr

VDns ord:

Bonzuns vision är att vara marknadsledande inom patientstöd för IVF-behandlingar och en ledande aktör inom digitala lösningar för stresshantering. Med vårt motto "Life improved" som ledstjärna har det omvända förvärvet av Papilly gett oss en viktig plattform i en noterad miljö på vägen mot våra mål, och jag är stolt över att kunna presentera Bonzuns första delårsrapport som noterat bolag.

På Bonzun har vi en global approach i allt vi gör. Med fokus på uppskalning och utökad närvaro på flera plan har vi en spännande tid framför oss. Ett av sex par kämpar med infertilitet och vår ambition är att göra en verklig skillnad i livet för så många människor som möjligt. Behovet är stort och Bonzun erbjuder en väg genom svåra tider.

Vår unika tjänst för par som genomgår fertilitetsbehandling har redan visat sig öka antalet IVF-cykler med 115% och sannolikheten för att bli gravid med 49% genom att kraftigt sänka

drop out rate. Med en D2C-strategi kombinerad med partnerskap med IVF-kliniker står vi i startgroparna av en aggressiv uppskalning med sikte på 50 000 betalande användare inom några år.

Genom sommarens omvända förvärv har vi expanderat våra tjänster och även kunnat tillgodogöra oss synergier mellan de två affärsområdena. Den här kvartalsrapporten är den första med bolagets nya namn och den nya strukturen, men eftersom det omvända förvärvet ägde rum 30:e september, alltså vid tredje kvartalets utgång, **reflekterar den inte Bonzun IVF:s verksamhet**. För att hålla en hög nivå inom produktutveckling och på den service vi tillhandahåller våra kunder är det viktigt för oss att ha ett tech team in-house. Tidigare har Papilly haft all teknikutveckling externt, dessa avtal sägs nu upp och vi har genom det omvända förvärvet tagit in Bonzuns techteam som kommer hantera både Bonzun IVF och Bonzun Evolve (som tidigare kallades Stressprogrammet), vilket gör oss mycket mer agila, snabbfotade och inte minst konkurrenskraftiga. Vi arbetar enormt mycket med att förbättra och finna nya innovativa lösningar för våra tjänster och vårt starka tech team om tio personer gör detta möjligt. Just nu arbetar vi med att flytta teknisk support och utveckling av Bonzun Evolve till våra servrar, samt planera för att göra Bonzun Evolve till en app för att bredda publiken. Vi ser en stor potential för Bonzun Evolve, särskilt i dessa post-pandemi tider.

En bekräftelse på det är att vi redan i den här kvartalsrapporten kan se avtrycket av våra ansträngningar, med en försäljningsökning på 59% jämfört med tidigare period* och denna förändring är fortfarande bara i sin linda. Vi är övertygade om att vi kommer fortsätta se en försäljningsökning för Bonzun Evolve mot svenska företag.

Kostnaderna är högre än intäkterna, vilket är att förvänta sig med hänsyn till den tillväxtfas Bonzun befinner sig i. Vi genomgår ett stort förändringsarbete för att växa och driva affären framåt, och vårt primära fokus är att skala upp Bonzun IVF. Målet är att bli det ledande digitala stödet för kvinnor som genomgår psykiskt påfrestande IVF-behandlingar för att bli gravida. Bonzun IVF säljs idag direkt mot konsument via App store, och affärsidén är enkel. IVF-behandlingar är emotionellt påfrestande och kostsamma, och patienter väljer idag att betala för appen själva eftersom de blir hjälpta av den. Därtill kommer vi även återuppta försäljningen mot IVF kliniker och läkemedelsbolag nu när restriktionerna börjar lätta på många marknader. Eftersom drop-out rate ligger på 30-50% efter en misslyckad IVF-cykel, trots att det krävs i snitt tre cykler för en graviditet, finns därför det starka incitament för alla inblandade att avhjälpa patienternas påfrestande. Detta för att de ska orka göra de ytterligare behandlingar som statistiken visar att det krävs för att bli gravida. Med appen Bonzun IVF kan kliniker och läkemedelsbolag minska drop out rate efter en första misslyckad cykel från 60% till 18%, och därmed både öka sannolikheten för att bli gravid samtidigt som IVF-klinikerna kan sänka sina personalkostnader för kundtjänst och spara tid.

Bonzuns målsättning är att inom 3-5 år vara helt marknadsledande som patientstöd för IVF-behandlingar. Digital hälsa är en het bransch, men sjukvården är inte alltid snabb att ta till sig nya arbetsstätt. Förändring tar tid men med ett fantastiskt team, ett unikt produkterbudande och ett starkt strukturellt stöd för efterfrågan på våra tjänster har vi all anledning att se ljus på framtiden och förvänta goda resultat av hela teamets hårda arbete.

*) Omsättningen januari-september är 627 tkr 2021 jämfört med januari –september 2020 då omsättningen var 395tkr. Värt att notera är att omsättningen juli-september 2021 är 373tkr. Under samma period 2020 var omsättningen 26 tkr vilket ger en ökning på 1 135%

Denna information är insiderinformation som Bonzun AB är skyldigt att offentliggöra enligt EU:s marknadsmissbruksförordning. Informationen lämnades, genom ovanstående kontaktpersons försorg, för offentliggörande den 2021-11-17, klockan 07.30 CEST.

För ytterligare information:

Bonnie Roupé, VD
Tel: 073-414 91 49
E-post: bonnie@bonzun.com

Bonzun

Bonzun grundades 2012 av Bonnie Roupé med visionen av att tillgängliggöra evidensbaserad medicinsk information på ett förståeligt och smart sätt till allmänheten. Bonzuns första tjänst, den virtuella barnmorskan som lanserades 2014, har hjälpt miljontals kvinnor att känna sig trygga under sina graviditeter. I slutet av 2019 släpptes Bonzun IVF, en personlig IVF-app som utvecklats specifikt för att minska stress och ångest samt öka chanserna att lyckas med en fertilitetsbehandling. Företagets senaste tillskott, Bonzun evolve, är ett interaktivt digitalt program som stöder självutveckling och hantering av stress genom beteendeterapi.

För mer information, vänligen besök: www.bonzun.com

Bonzuns aktie handlas under kortnamnet BONZUN på Nasdaq First North Growth Market och bolagets Certified Adviser är G&W Fondkommission: telefon: +46 (0)8 503 000 50, e-mail: ca@gwkapital.se.