

Stockholm 5 november, 2003

Bäste aktieägare,

Årets första halvår kännetecknades av låga försäljningsvolymerna och en genomlysning av verksamheten för att definiera framgångsfaktorer och för att kunna genomföra motsvarande arbete på andra marknader. Under tredje kvartalet har försäljningsvolymerna förbättrats, merparten av ökningen härrör från Island där dels en ny produkt, Magic Red Recovery, introducerats och där vi dels levererat större volymer än förväntat av Magic Recovery. De ökade försäljningsvolymerna tillsammans med genomförda kostnadsbesparingar som börjat ge effekt har medfört ett positivt rörelseresultatet under kvartal 3.

Ekonomisk information

I bifogad resultat- och balansräkning beskrivs det ekonomiska utfallet för de första nio månaderna, 2003. Resultatet för det första halvåret var -0,1 Mkr och omsättningen uppgick till 6,1 Mkr. Nedan en kort sammanställning över nyckeltalen för de första nio månaderna, 2003.

- Intäkter för perioden (jan – sept) uppgick till 9,3 Mkr (11,4)
- Resultatet för perioden (jan – sept) uppgick till 1,1 Mkr (-3,0)
- Nettoresultat per aktie (jan – sept) uppgick till 0,11 kr

Aktiviteter under kvartal tre

Under kvartalet har en ny produkt, Magic Red Recovery, introducerats på Island. De första signalerna tyder på att produkten har mottagits positivt, men det är ännu för tidigt att dra några slutsatser och vi återkommer i senare rapporter med ytterligare information om utvecklingen. Vidare har den genomlysning av bolagets strategi som beskrevs i föregående rapport utvecklats i aktiva handlingar på några marknader. Fortsatta kostnadsreducerande åtgärder har genomförts.

Strategi

Som nämndes i föregående rapport har olika marknadsstudier genomförts för att bättre förstå vilka faktorer som medfört god försäljningsutveckling på vissa marknader medan vi haft svårare att nå ut på andra marknader. På grundval av de slutsatser som dragits av genomlysningen beslutade styrelsen att fokusera på närområdet och under perioden har arbetet i Skandinavien aktivt påbörjats. Strategin har också medfört att andra marknader prioriteras ned vilket beskrivs mer längre fram i rapporten.

Kostnadsbesparande åtgärder

Under perioden har ytterligare kostnadsbesparande åtgärder vidtagits, vilka beräknas ge full effekt efter årsskiftet.

Nordamerika

Då Swedish Beverages Inc inte lyckats med sin kapitalanskaffning torde deras möjligheter att lyckas med Magic i Nordamerika vara mycket begränsade. Vissa diskussioner förs fortfarande med personerna bakom Swedish Beverages, men eftersom de resurser som krävs för att möjliggöra en positiv utveckling i Nordamerika saknas inom Magic House följer vi den strategi som styrelsen beslutat om och fokuserar våra ansträngningar i närområdet.

Magic i Mellanöstern

Utvecklingen i Mellanöstern fortsätter att vara positiv och tillsammans med vår partner arbetar vi med ytterligare projekt som ska stärka varumärket och försäljningen i regionen.

Magic i Norden

Försäljningen av Magic Recovery i Island har under perioden överträffat förväntningarna, då detta kan bero på periodisering av leveranser är det för tidigt att uttala sig om en varaktig volymökning. Under perioden har man introducerat Magic Red Recovery och de första rapporterna tyder på att produkten mottagits väl. Vår partner tror dock inte att Red Recovery kommer att nå samma volymer som den ursprungliga, men det är ett bra komplement som ger ökad exponering av varumärket.

Arbetet med att hitta en efterträdare till Ringnes i Norge fortsätter. Det finns ett par intressanta alternativ som bearbetas och vi återkommer med information om utvecklingen i kommande rapporter.

I Sverige har vår partner Svenson & Co:s marknadsarbete medfört ökad försäljning. Man har fått in produkten hos viktiga grossister, men det återstår fortfarande mycket innan man nått full distribution och det är ännu för tidigt att säga att man lyckats.

England

Som tidigare nämnts har samarbetet med vår partner i England inte gett det resultat som vi förväntat oss. Det arbete som gjordes tillsammans med en extern marknadskonsult med god kunskap om den brittiska marknaden och om aktörerna där, har resulterat i en rekommendation att avsluta samarbetet och att ta bort produkten från marknaden.

Rekommendationen grundar sig på att en fortsättning tillsammans med vår nuvarande partner, och med bristande möjligheter att stötta produkten med marknadsföring, gör en fortsatt satsning mer skada än nytta. Slutsatsen är att det är bättre att ta bort produkten från marknaden och sedan relansera tillsammans med en ny partner när en stabil plattform skapats i Skandinavien.

Sammanfattning

Under perioden har ökad försäljning och minskade kostnader medfört positivt rörelseresultat. Vidare har stor vikt lagts vid introduktionen av Red Recovery i Island samt att vidta

nödvändiga offensiva, och defensiva, åtgärder som den genomförda genomlysningen av marknader och den nya strategin medfört.

De etablerade marknaderna uppvisar positiv utveckling och vissa positiva signaler kan också uttolkas från t ex den svenska marknaden. Förutom de redan etablerade marknaderna kommer stort fokus att läggas på utvecklingen i närområdet framöver.

Med vänlig hälsning,
Jonas Jaenecke
Verkställande direktör

Nästa rapport: 2004-02-11

Magic House AB (publ)			
55 65 85-5946			
Resultaträkning			
		2003-01-01	2002-01-01
<i>Belopp i tkr</i>	<i>Not</i>	2003-09-30	2002-09-30
Nettoomsättning		9 317	11 412
Rörelsens kostnader			
Råvaror och förnödenheter		-5 323	-5 941
Övriga externa kostnader		-3 484	-6 194
Personalkostnader		-1 346	-2 078
Avskrivningar		-422	-487
Rörelseresultat		-1 258	-3 288
Finansnetto		2 308	261
Resultat efter finansnetto		1 050	-3 027

Magic House AB (publ)			
55 65 85-5946			
Balansräkning			
		2003-01-01	2002-01-01
<i>Belopp i tkr</i>	<i>Not</i>	2003-09-30	2002-09-30
TILLGÅNGAR			
Anläggningstillgångar			
Immateriella anläggningstillgångar		3 734	4 930
Materiella anläggningstillgångar		92	136
Finansiella anläggningstillgångar			
Andra långfristiga värdepappersinnehav		2 396	-
Andra långfristiga fordringar		-	4 000
Summa anläggningstillgångar		6 222	9 066
Omsättningstillgångar			
Varulager m.m.			
Färdiga varor och handelsvaror		175	1 057
Kortfristiga fordringar			
Kundfordringar		4 660	2 359
Övriga fordringar		999	473
Förutbetalda kostnader och upplupna intäkter		437	467
Kassa och bank		971	6
Summa omsättningstillgångar		7 242	4 362
SUMMA TILLGÅNGAR		13 464	13 428

Magic House AB (publ)			
55 65 85-5946			
Balansräkning			
		2003-01-01	2002-01-01
<i>Belopp i tkr</i>	<i>Not</i>	2003-09-30	2002-09-30
EGET KAPITAL OCH SKULDER			
Eget kapital			
Aktiekapital		994	994
Överkursfond		-	1 350
Balanserat resultat		-872	419
Periodens resultat		1 050	-3 027
		1 172	-264
Obeskattade reserver		-	213
Långfristiga skulder			
Banklån		2 000	2 000
Checkräkningskredit		2 711	3 590
		4 711	5 590
Kortfristiga skulder			
Leverantörsskulder		4 032	4 139
Övriga skulder		254	343
Upplupna kostnader och förutbetalda intäkter		3 295	3 407
		7 581	7 889
SUMMA EGET KAPITAL OCH SKULDER		13 464	13 428

Magic House AB (publ)			
55 65 85-5946			
Kassaflöde			
		2003-01-01	2002-01-01
<i>Belopp i tkr</i>	<i>Not</i>	2003-09-30	2002-09-30
Kassaflöde före förändring av rörelsekapital och investeringar		-1 123	-3 041
Rörelsekapitalförändring		-3 341	-110
Kassaflöde från den löpande verksamheten		-4 464	-3 151
Investeringar netto		2 754	-10
Kassaflöde efter investeringar		-1 710	-3 161
Kassaflöde från finansieringsverksamheten		-1 211	3 167
Periodens kassaflöde		2 921	-
Likvida medel vid periodens början		3 892	-
Likvida medel vid periodens slut		971	6

Tillämpade redovisningsprinciper överensstämmer med dem som används i den senaste årsredovisningen. Delårsrapporten har ej varit föremål för särskild granskning av bolagets revisor.