

NORDIC DRINKS SWEDEN AB, 556550-7372

<u>DELÅRSRAPPORT</u>	<u>1999-01-01</u>
	<u>1999-06-30</u>

RESULTATRÄKNING

Rörelsens intäkter m m

<u>Nettoomsättning</u>	<u>1 137 500</u>
	<u>1 137 500</u>

Rörelsens kostnader

<u>Råvaror och förnödenheter</u>	<u>-832 769</u>
<u>Övriga externa kostnader</u>	<u>-2 090 919</u>
<u>Personalkostnader</u>	<u>-505 350</u>
<u>Summa rörelsens kostnader</u>	<u>-3 429 038</u>

<u>Rörelseresultat</u>	<u>-2 291 538</u>
------------------------	-------------------

Resultat från finansiella investeringar

<u>Ränteintäkter</u>	<u>657</u>
<u>Räntekostnader</u>	<u>-59 375</u>

<u>Delårsresultat/förlust</u>	<u>-2 350 256</u>
-------------------------------	-------------------

DELÅRSRAPPORT 1999-01-01
1999-06-30

Tillgångar

Anläggningstillgångar

Immateriella anläggningstillgångar

Goodwill 15 320

Inventarier 6 399

Summa anläggningstillgångar 21 719

Omsättningstillgångar

Varulager 408 280

408 280

Kortfristiga fordringar

Kundfordringar 1 461 712

Övriga fordringar 160 071

1 621 783

Kassa och Bank 1 470 728

Summa omsättningstillgångar 3 500 791

Summa tillgångar 3 522 510

Eget kapital och skulder

Eget kapital

Bundet eget kapital

Aktiekapital 1 083 500

Fritt eget kapital

Överkursfond 5 885 000

balanserad vinst/förlust 1 874 540

Summa eget kapital 5 093 960

Kortfristiga skulder

Leverantörsskulder 499 767

Övriga skulder 131 725

Uppl. Kostn. och förutbetalda int. 147 302

Summa kortfristiga skulder 778 794

Periodens förlust -2 350 244

Summa eget kapital och skulder 3 522 510

Kommentar till delårsrapport

Under juni och juli har försäljningen tagit fart och omsättningen har varit drygt 500 tkr per månad, vilket på intet sätt är tillfredsställande. Dock är flera distributörer under uppstart, vilket bör betyda att volymerna kommer att öka även under hösten, som annars är att betrakta som lågsäsong. Augusti och september är bra månader, framför allt i Sydeuropa, samtidigt som stort intresse har visats för konceptet NICE-Water for Life, vatten med funktionella tillskott. Detta bedöms kunna påverka höstsäsongen i positiv riktning.

Viktiga händelser under första halvåret 1999.

- En nyemission genomfördes under april månad
- Ett optionsprogram lanserades i samband med emissionen.
- "Coffe Cola" Energidryck, lanserades.
- "Water for Life" lanserades, det enda vattnet innehållande 5 vitaminer.
- Avtal med Seven Eleven tecknades
- Avtal med Gröna Konsum tecknades
- Ny distributör Grekland.

Att säkerställa distributionen i Sverige har tagit något längre tid än beräknat. Vi finns i dagsläget distribuerade på Seven Eleven, Gröna Konsum och i övrigt cirka 30 % av servicehandeln. Nordic Drinks säljbolag Adaco öppnar allt fler av kedjorna för våra produkter. Vi räknar med att finnas på ytterligare minst tre svenska kedjor inom kort.

Verksamhetens resultat.

Verksamheten ligger cirka 4 månader efter den ursprungliga planen. Avsevärt längre beslutstider än förväntat hos våra distributörer har försenat utvecklingen. Förseningen medför att omsättning och resultat inte kommer att nå upp till de budgeterade målen. Delårsrapport Nordic Drinks

Nordic Drinks distribuerar i dag produkter i Sverige, Norge, Finland, Grekland, Island, England och Irland. Förhandlingar pågår på tre stora marknader med möjlighet till avslut inom kort. Ytterligare ett flertal nya marknader är under bearbetning.

Bolaget har under de tre sista månaderna tecknat avtal med nya agenter på Island och Grekland, med målsättning att förbättra kvaliteten på distributörer.

Redovisning

Kostnader hänförliga till nyemissionen har reducerat det belopp som genom emissionen tillförts eget kapital. Dessa kostnader uppgår till 731 986 kr.

Organisation

Bolaget har i dag 3,5 personer anställda. Organisationen hålls minimal, i syfte att minska risken som följer med höga fasta kostnader. Alla externa tjänster som produktion, laboratoriearbete, marknadsföring etc. sköts av samarbetspartners. En liten stab gör bolaget till en flexibel aktör som kan producera nya produkter inom en tidsram på 4 – 6 veckor.

Framtidsutsikter

Nordic Drinks samarbetspartners blir av allt högre kvalitet. Vi går mot ökad försäljning och förbättrad distribution med tillhörande marknadsaktiviteter. Dessutom har vi stora

förhoppningar om att inleda etableringen av produkterna på ett antal nya marknader inom den närmaste tiden.

VD kommenterar utvecklingen

Vid avstämningstidpunkten för denna rapport har jag hunnit arbeta med Nordic Drinks i tre månader. Under denna tid har samtliga distributionsavtal hunnit utvärderas, ses över och förnyas.

I dag känns det som vi har en mycket bra plattform att expandera verksamheten ifrån. Produkterna håller en hög kvalitet och våra agenter och samarbetspartners har en betydligt bättre profil än tidigare. Samtidigt förs ett antal mycket intressanta diskussioner med aktörer på stora marknader, vilkas intresse för våras drycker pekar på att vi kan fortsätta utvecklas samt att våra tillväxtplaner kan förverkligas.

Sommaren är naturligtvis högsäsong på dryckesmarknaden. Under juni-juli har vi därför satsat på marknadsföring via reklaminslag i flera radiokanaler i Sverige. Utfallet har varit gott och vår bedömning är att genomförandet har skötts på ett kostnadsmässigt mycket bra sätt. Försäljningen kom igång på allvar under juni, och därefter blev juli planenligt den dittills bästa månaden.

Jag ser framledes hösten an med tillförsikt. Vi har en attraktiv produktportfölj och har lämnat större delen av den nödvändiga men tidsödande omstrukturering bakom oss. Dryckesleveranserna sker nu kontinuerligt och vi kommer att fortsätta att anstränga oss hårt för att etablera våra drycker hos nya distributörer samt på nya marknader.

Affärside

Nordic Drinks skapar och utvecklar samt marknadsför funktionella drycker; drycker med innehåll som ger konsumenten mervärde utöver att släcka törsten.