

Stockholm, 2009-03-26

Ny SCN-partner finansierar marknadsföring för CUUR i USA

Scandinavian Clinical Nutrition AB (SCN) har ingått avtal med det amerikanska företaget The Neutraceutical Company, LLC (TNC) angående en annonskampanj för viktkontrollprodukten CUUR i USA.

Som nyligen kommunicerats har SCN bytt strategi avseende marknadsföring i USA och andra länder. I enlighet med den strategiändringen ingår SCN nu ett avtal med en ny, erfaren marknadsföringspartner som kommer att ta både investeringar och risker för marknadsföring av CUUR i USA.

The Neutraceutical Company, LLC (TNC) är ett ledande amerikanskt företag inom hälsobefrämjande med fokus på att erbjuda nutritionsfokuserade produkter och information av högsta kvalitet.

TNC drogs till SCN av den marknadsföring som hittills gjorts i USA och de kliniska studierna bakom CUUR, och det avtal som nu signerats etablerar en relation där bolagen delar på vinsten från en multikanalskampanj inom direktmarknadsföring som TNC ska genomföra för CUUR i USA under en inledande testperiod på fyra månader. Efter ett framgångsrikt genomförande av testkampanjen kommer TNC att ta fram en löpande nationell marknadskampanj.

"Vi tycker väldigt mycket om vad SCN står för, deras innovationsnivå och deras vetenskapliga inställning till de produkter de utvecklar. Vårt mål är att öka försäljningen av CUUR genom direktmarknadsföring, vilket även bör ge ett uppsving för försäljningen i butik. Vi ser detta som ett första steg i en långsiktig relation med SCN, och en möjlighet för oss att kunna få marknadsföra nya, kliniskt testade produkter från SCN:s produktportfölj. Vi väntar oss ett mycket lukrativt partnerskap, som startar med CUUR och som utvidgas efter hand", säger Jerry Stone, Managing Member hos TNC.

SCN kommer att ansvara för produktionen av CUUR, medan TNC åtar sig allt ansvar för marknadsföring och finansiering av annonsering. Genom detta upplägg krävs endast minimala investeringar av SCN, och därmed elimineras också i princip all risk för SCN. I utbyte kommer TNC att få en större procentandel av vinsten från försäljning av CUUR via direktmarknadsföring, samt en del av framtida försäljning i butik. TNC får även exklusiv rätt till direktmarknadsföring av CUUR i hela Nordamerika.

"Vi är glada att se att våra marknadsförings- och annonseringsinsatser i USA – och vår mission att erbjuda marknaden kliniskt prövade och effektiva produkter – har attraherat en så stark och välfinansierad partner med betydande framgång och expertis inom marknadsföring. Vi är väldigt optimistiska vad gäller den potentiella omsättningen för CUUR och andra SCN-varumärken som vi hoppas lansera i USA", säger Gwen Kent, President för SCN:s amerikanska dotterbolag SCN USA, LLC.

För mer information, vänligen kontakta:

Ulf Söderberg, CEO, us@scnutrition.com, +46 708 13 22 81

Jörn Erik Aas, styrelseordförande, jea@scnutrition.com, +47 924 99 360

Scandinavian Clinical Nutrition i Sverige AB (publ) arbetar med forskning, utveckling och försäljning av kliniskt testade och vetenskapligt dokumenterade produkter inom kosttillskottsområdet (nutraceuticals). Bolaget bildades i början av 2006 och har en produktportfölj med ett flertal etablerade varumärken, såsom CUUR, Coldizin, Immulina, Membra7 och Ledactin. Spetskompetens och strategiska allianser inom både forskning och försäljning, i kombination med innovativa och vetenskapligt dokumenterade produkter, skapar förutsättningar för lönsam tillväxt både i Sverige och på bolagets exportmarknader. Bolagets aktier handlas på Oslo Axess (www.osloaxess.no) och NGM Equity (www.ngm.se) under tickern "SCN". För mer information, se www.scnutrition.com.

The Neutraceutical Company, LLC (TNC) är ett ledande amerikanskt företag inom hälsobefrämjande med fokus på att erbjuda nutritionsfokuserade produkter och information av högsta kvalitet. För mer information, se www.tncllc.com.