

# Ellen Aktiebolag (publ)

Org nr 556419-2663

BOKSLUTSKOMMUNIKÉ 2019



**ellen**<sup>®</sup>

FOR GOOD INTIMATE HEALTH

# INNEHÅLLSFÖRTECKNING

Året i korthet _____	2
VD har ordet _____	4
Ellens verksamhet _____	6
Finansiell information _____	13
Nyckeltal _____	20
Noter _____	21
Finansiell kalender, Adresser och Kontakt _____	22

# ÅRET I KORTHET 2019

## ANDRA HALVÅRET JULI-DECEMBER 2019

- Nettoomsättningen uppgick till 10 503 (8 276) KSEK
- Bruttomarginalen uppgick till 46 (40) procent
- Rörelseresultatet (EBITDA) uppgick till -4 928 (-5 773) KSEK
- Resultat per aktie uppgick till -0,02 (-0,04) SEK
- Periodens kassaflöde uppgick till -3 230 (8 483) KSEK

## VIKTIGA HÄNDELSER ANDRA HALVÅRET

- 1 juli tillträdde Charlotta Nilsson som Ellens nya VD.
- 30 juli meddelades att gränserna för antalet aktier samt minskning av aktiekapitalet till avsättning fritt eget kapital godkänts av Bolagsverket 24 juli.
- 5 september informerar Ellen marknaden om ett stärkt samarbete med Sveriges största apotekskedja Apoteket AB.
- 13 september erhåller Ellen en tredje påfyllnadsorder om 89 700 EURO från Esquire Holding AG för Ryssland, CIS-länderna
- 23 september informerar Ellen marknaden att man inleder en ny affär och samarbete med Åhléns.
- I slutet av november lanserades "Ellens Intimvårdsskola" i Sverige.

## JANUARI – DECEMBER (HELÅR) 2019

- Nettoomsättningen uppgick till 21 168 (18 430) KSEK
- Bruttomarginalen uppgick till 47 (47) procent
- Rörelseresultatet (EBITDA) uppgick till -6 937 (-7 317) KSEK
- Resultat per aktie uppgick till -0,03 (-0,04) SE

- Årets kassaflöde uppgick till -6 821 (6 158) KSEK
- Styrelsen föreslår att ingen utdelning lämnas för 2019

## VIKTIGA HÄNDELSER UNDER 2019

- 15 februari meddelade Ellen att de gör en nedskrivning av dotterbolaget Ellen Asia Ltds resterande låneskuld och det totala aktieinnehavet på 3,6 MSEK för räkenskapsåret 2018.
- 18 februari meddelar Ellen att produktportföljen är godkänd för försäljning i Ryssland, CIS-länderna via distributören Esquire Holding AG och en första testorder erhöles om 21 000 EURO.
- 14 juni meddelades att Ellen överlätit sina aktier i dotterbolaget Ellen Asia Ltd till Foundation Asia pacific Ltd.
- 26 juni presenterade Ellen sitt största event hittills i Sverige, ett samarbete med Isabella Löwengrip och Barnmorskegruppen Öresund.
- 28 juni meddelades att Ellen erhåller en påfyllnadsorder till marknadstestet i Ryssland, CIS-länderna via distributören Esquire Holding AG om 21 000 EURO.

## HÄNDELSER EFTER PERIODENS SLUT

- 9 januari Ny QA/RA & FoU Manager påbörjar sin anställning.
- 12 februari informerar Ellen marknaden om ett stärkt samarbete med Sveriges största privatägda apotekskedja, Apotek Hjärtat. Samarbetet innebär listning och distribution av Ellens sortiment i de fysiska butikerna samt att Ellen blir en av Apotek Hjärtats utvalda leverantörer inom ramen av ett kategorisamarbete.

KSEK	2019 HELÅR	2018 HELÅR	2019 JULI- DECEMBER	2018 JULI- DECEMBER
Nettoomsättning	21 168	18 430	10 503	8 276
Summa intäkter	21 313	18 776	10 570	8 375
Rörelseresultat före avskrivningar (EBITDA)	-6 937	-7 317	-4 928	-5 773
Årets resultat	-6 957	-10 806	-4 934	-9 605
Bruttomarginal, %	47	47	46	40



VD HAR ORDET

# VD HAR ORDET

**Ellen ökar sin nettoomsättning med 15 procent under 2019 och levererar näst högsta nettoomsättningen i Ellens 19-åriga historia.**

Första halvåret ökade Ellen sin nettoomsättning med 5 procent, något som vi accelererade ytterligare under andra halvåret och levererar en tillväxt om 15 procent för helåret 2019.

Vi bibehåller bruttomarginalen på 47 procent, samma som 2018. Ser vi tillbaka två år så ser vi att de åtgärder som vidtagits för att stärka marginalen har gett effekt. 2017 låg Ellens bruttomarginal på 39 procent. Under 2019 har ytterligare åtgärder vidtagits för att framåt kunna leverera ytterligare stärkt bruttomarginal.

Resultatet för året är marginellt bättre än det vi levererade för 2018. Kostnader som påverkar resultatet är framförallt kostnader kopplat till avvecklingen av Ellen Asia Ltd, konsultkostnader samt personalkostnader, bland annat dubbla kostnader för VD under en överlämningsperiod.

Den kraftiga omsättningsökningen visar att det arbete som vi påbörjat i enlighet med vår uppdaterade strategi och affärsplan börjar ge resultat.

1 juli tillträdde jag officiellt som Ellens nya VD.

Uppdraget och utmaningen att få till en "turn around" var det som lockade mig. Ellen är – enligt mig – ett underskattat bolag som har en hel del arbete framför sig när det gäller att bevisa sig för marknaden och konsumenterna. Det finns en enorm potential.

Jag tror verkligen på det här och jag tillsammans med övriga i teamet jobbar fokuserat, målmedvetet och långsiktigt för att skapa möjligheter att driva ytterligare tillväxt och lönsamhet framåt.

Ellen har en fantastisk produktportfölj med ett antal helt unika produkter för marknaden. Detta behöver Ellen bli bättre på att kommunicera.

Med min tidigare bakgrund så ser jag en stor potential att öka distributionen och kännedomen för Ellen och våra produkter tillsammans med våra återförsäljare och partners för att tillsammans driva försäljningsutveckling framåt.

**Vi blickar framåt och lägger i en högre växel**

Mina första sju månader i bolaget har varit händelserika och hektiska.

Mitt främsta fokus har varit att skapa möjligheter för Ellen att växa på framförallt våra fokusmarknader Sverige, Tyskland samt Frankrike/Belgien. Tillsammans med Ryssland står dessa marknader för drygt 80 procent av Ellens totala omsättning 2019.

Det har varit många viktiga och givande möten med våra återförsäljare och partners där flertalet av dessa redan visat resultat.

Vi har utökat distributionen och därmed möjligheten att driva försäljningstillväxt på vår hemmamarknad Sverige via ett utökat samarbete med Sveriges största apotekskedja Apoteket AB samt via en helt ny affär tillsammans med Åhléns.

Vi har levererat en tredje påfyllnadsorder till Ryssland.

Vi har sett över vår marknadsplan, förstärkt och justerat den. Inför 2020 har vi ökat våra marknadsinvesteringar för att öka kunskapen om och driva synlighet av Ellen och Ellens unika produktsortiment.

Ellen kommer lyfta ämnet intimhälsa på agendan, bland annat via "Ellens Intimvårdsskola". Ett helt nytt koncept som vi lanserade i slutet av november. Vi vill med detta inspirera, sudda ut tabun och sprida kunskap samt stärka Ellen som en relevant samarbetspartner inom intimhälsa. Detta är en unik satsning och ett grepp som ingen annan tagit runt ämnet hittills.

Vi arbetar kontinuerligt med att ständigt förbättra vår värdekedja när det gäller effektivitet och kostnadsbesparing.

Ellen befinner sig i en expansiv och offensiv fas där fokus är att utöka distribution, synlighet och kännedom om Ellen, samt bredda vår produktportfölj framåt. Jag ser fram emot att nästkommande verksamhetsår,

tillsammans med teamet fortsätta arbetet i enlighet med den strategi och affärsplan som är satt för att bygga ett lönsamt bolag för framtiden.

Det finns mycket att göra och vi är på god väg!

**Charlotta Nilsson**

Verkställande Direktör  
Ellen AB



# ELLENS VERKSAMHET



# ELLENS VERKSAMHET

## INLEDNING

Ellen AB är ett svenskt bioteknikbolag med en mångårig och unik kunskap inom probiotika och intimbälsa.

Upptäckten av bakteriestammar blev starten för Ellen AB.

Under 1990-talet identifierades probiotiska bakteriestammar som finns naturligt i en frisk kvinnas underliv, vid Lunds universitet. 1991 utvecklade biokemisten Endre Kvanta en probiotisk gel för behandling av vaginal mikrobiologisk obalans.

Ellen AB bildades år 2000 och år 2002 lanserade Ellen den första tampongen med probiotika i världen.

LN® (Lacto Naturel) blev resultatet av samarbetet mellan mikrobiologer, biokemister, gynekologer och ingenjörer. LN® (Lacto Naturel) är den probiotiska substansen i ellen® Probiotisk Tampong och i ellen® Probiotisk Utvärtes Intim Crémé.

Ellens probiotiska bakteriestammar är en mix av tre probiotiska mjölksyrabakteriestammar som finns naturligt i kvinnors underliv och hör till de mest förekommande vaginala mjölksyrabakterierna hos en frisk fertil kvinna med normal bakterieflora. Två av stammarna är patenterade.

En balanserad mjölksyrabakterieflora är grunden till ett friskt underliv.

Många kvinnor har återkommande underlivsbesvär som klåda, irritation och flytningar.

Många kvinnor besväras av torra och sköra slemhinnor och problemen ökar med stigande ålder.

Mjölksyrabakterierna hjälper till att upprätthålla surhetsgraden i slidan till ett pH-värde där de flesta andra bakteriearter inte trivs.

Mjölksyrabakterierna, även kallade lactobaciller, har både män och kvinnor naturligt i mun och mage/tarm, men det som skiljer oss åt är att kvinnor även har mjölksyrabakterier i underlivet.

## ELLENS AFFÄRSIDÈ

”Att leverera premium livskvalitet inom intimbälsa. Vi ska erbjuda innovativa, unika, naturliga och miljövänliga premiumprodukter som bygger på vetenskap och beprövad användning och därigenom skapa välbefinnande och god intimbälsa för kvinnor

och män. Vi ska vara den mest efterfrågade leverantören på intimbälsmarknaden”

## ELLENS VISION

”Ellen vill inspirera alla till ett ökat intresse och kunskap inom intimbälsa, underliv och välbefinnande. Vi vill skapa debatt, sudda ut tabun och lyfta ett högst naturligt ämne på agendan”

## AFFÄRSMODELL

Affärsmodellen innebär försäljning av Ellens produkter till konsument via lokala distributörer och i egen regi.

Ellen har i dagsläget tolv distributörer som bearbetar totalt 18 olika marknader varav merparten är i Europa. Ryssland är vårt senaste marknadstillskott.

I Sverige hanteras försäljningen i egen regi sedan maj 2018, och i Tyskland sedan 2016.

## PRODUKTPORTFÖLJ

Ellens produktportfölj har ökat från en produkt 2002 till sju produkter fram till idag. Ambitionen är att lansera fler relevanta produkter framåt.

Ellen har naturliga och effektiva premiumprodukter som riktar sig till kvinnor som är måna om att ta hand om sin intimbälsa.

Cirka 95 procent av Ellens totala omsättning kommer i dagsläget från Ellens unika probiotiska produkter där basen är Ellens probiotiska tampong som står för cirka 70 procent av omsättningen och Ellens probiotiska intimkräm som står för cirka 25 procent av omsättningen och har en kraftig försäljningstillväxt. Båda dessa produkter innehåller LN® (Lacto Naturel), Ellens unika mjölksyrabakteriestammar som hjälper till att bevara en god intimbälsa.

### ellen® Probiotisk Tampong – tre olika storlekar

Tillför mjölksyrabakterier som hjälper till att bevara ett normalt vaginalt pH-värde under mensen när det naturliga pH-värdet tenderar att ändras.

En unik produkt på marknaden som många gånger felaktigt jämförs med en vanlig tampong. Premiumpriset är kopplat till probiotikan som finns i varje tampong med en komplex tillverkningsprocess.

För att mjölksyrabakterierna ska bibehållas aktiva är Ellens tamponger förpackade i aluminiumburkar med

# ELLENS VERKSAMHET

tätslutande lock. Aluminiumburkarna är självklart återvinningsbara.

## **ellen® Probiotisk Utvärtes Intim Crémé**

Med probiotika för torra och sköra slemhinnor. Tillför mjölksyrabakterier som är nödvändiga för en normal bakterieflora och gynnar en god intimbhälsa.

Ett hormonfritt alternativ som innehåller mjukgörande kokosolja och naturliga mjölksyrabakterier med återfuktande egenskaper som hjälper till att bibehålla hudens och slemhinnans naturliga skyddsbarriär.

## **ellen® pH-kontroll**

Ett pålitligt, hygieniskt och smärtfritt självtest för hemmabruk för att enkelt testa det vaginala pH-värdet, exempelvis efter en antibiotikabehandling, behandling i underlivet eller när du upplever allmänt obehag i underlivet.

Resultat efter tio sekunder.

## **ellen® Aqua Block Sport Tampong**

En unik tampong med en vattentät barriär.

ellen® Aqua Block Sport Tampong är speciellt utformad för att inte klorerat eller förorenat vatten ska tränga upp i underlivet och störa det naturliga pH-värdet. Används när du badar och simmar i pooler, hav och sjöar.

## **LN Intimate Cleansing Foam**

En intimtvtätt som rengör skonsamt med milda och naturliga ingredienser.

Innehåller mjölksyra med återfuktande egenskaper, som lämnar huden mjuk och skön efteråt. Utan aluminium och utan parfym, innehåller Salvia officinalisolja. Foamen ger en lyxig känsla och är lätt att skölja av.

Dermatologiskt testad.

## **LN Intimate Deo**

En doftneutraliserande intimdeo med mjukgörande egenskaper för ljumskarna.

Innehåller mjölksyra och har återfuktande egenskaper. Utan aluminium och utan parfym, innehåller Salvia officinalisolja.

Dermatologiskt testad.

## **LN After Shave & Wax Gel**

En after shave & wax gel för intinområdet. Anti red spot – skonsam och lugnande gel efter rakning och vaxning i intinområdet. Återfuktande och mjukgörande.

Innehåller barkextrakt från Magnolia Grandiflora med antioxidanter och som är känd för sina lugnande och anti-bakteriella egenskaper och mjukgör skönt på irriterad hud. 1,5- Pentanediol hjälper huden att bevara sin elasticitet och innehåller även allantoin med lugnande och mjukgörande egenskaper.

Dermatologiskt testad.

## **PRODUKTUTVECKLING**

I enlighet med Ellens strategi och affärsplan så arbetar vi med att ta fram nya intressanta produkter att lansera på marknaden. Detta är en viktig del i Ellens verksamhet.

Ambitionen är att identifiera och lansera nya relevanta produkter och erbjuda en bred och attraktiv produktportfölj för framtiden.

Parallellt med detta finns ett behov av att harmonisera Ellens varumärken Ellen och LN. Syftet är att tydliggöra produktportföljen och underlätta möjligheterna att kommunicera helheten.

## **MARKNADSSATSNINGAR**

Under våren inledde Ellen ett samarbete med entreprenören och influencern Isabella Löwengrip. Detta var då Ellens hittills största digitala satsning. Inom ramen av det samarbetet genomfördes bland annat ett gemensamt event, "Intimlunch Ellen AB & Isabella Löwengrip", på Operaterassen i juni 2019. Till eventet bjöds Ellens återförsäljare och influencers in tillsammans med några av Isabellas följare. Syftet med eventet var att driva ett ökat intresse och kunskap inom intimbhälsa och välbefinnande samt skapa intresse för varumärket Ellen och dess produkter. Detta var ett mycket lyckat event som även inkluderade en representant från Barnmorskegruppen Öresund som Ellen samarbetat med sedan våren 2019.

Samarbetet med Isabella Löwengrip har genererat ökad synlighet och nya konsumenter som hittat till Ellen.

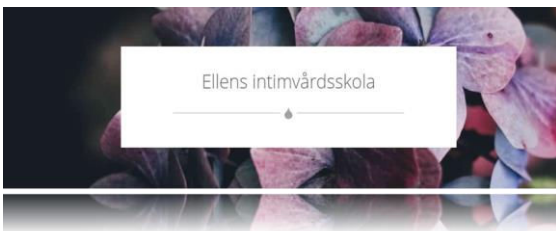
Under andra halvåret 2019 gjordes en översyn och uppdatering av den strategiska riktningen när det



# ELLENS VERKSAMHET

gäller marknadsföring framåt. I samband med det valde Ellen att inte förlänga samarbetet med Isabella Löwengrip.

## Ellens Intimvårdsskola



Ellen har under andra halvåret 2019 arbetat med ett projekt med syfte att öka kunskapen inom intimbälsa.

Att ta hand om sitt underliv och vara mån om sin intimbälsa är en ökande trend, men bristande kunskap om hur underlivet fungerar gör att många kvinnor har problem med underlivet helt i onödan.

I slutet av november 2019 smyglanserades "Ellens Intimvårdsskola". En marknadsatsning som är ensam i sitt slag när det gäller att lyfta ämnet intimbälsa på agendan.

Ellen vill sudda ut tabun och pinsamheter och lyfta ett högst naturligt ämne på agendan – Ellen vill skapa debatt och ökad medvetenhet. Ellen vill göra skillnad på riktigt i det viktiga ämnet intimbälsa.

Ellen kommer berätta om probiotikans fördelar och varför det är viktigt att bibehålla ett bra pH-värde i underlivet.

Ellen kommer inspirera till att "ta hand om din intimbälsa" – att göra detta till en daglig rutin lika självklar som din dagliga hudvårdsrutin.

Ellens Intimvårdsskola finns på [www.ellen.se](http://www.ellen.se) under länken [https://www.ellen.se/ellens\\_intimvardsskola/](https://www.ellen.se/ellens_intimvardsskola/)

och kommer vara en del av Ellens marknadsföring, men också kopplat till samarbeten med återförsäljare och professionen.

Under Ellens Intimvårdsskola kan man hitta värdefull information om till exempel mens, mensvärk, obalans i underlivet och klimakteriet. Här hittar man även Intimvårdsguider för olika faser i livet.

Ellens Intimvårdsskola kommer även att lanseras i Tyskland under kvartal ett 2020.

## Övriga marknadsaktiviteter i planen framåt

I december gick Ellen live med ett samarbete med Folkhälsa Sverige och kampanjen "Kvinnokroppen". Startskottet var en artikel "Våga prata om underlivshälsa bör vara självklart" – en intervju med Ellens VD Charlotta Nilsson, som publicerades i Svenska Dagbladets tematidning 30 december samt finns tillgänglig på [www.folkhalsasverige.se](http://www.folkhalsasverige.se)

Kampanjen "Kvinnokroppen" är Sveriges största content marketingkampanj om kvinnohälsa. Många tunga namn inom professionen är med i denna kampanj som kommer att pågå under hela våren 2020 i olika forum. Denna kampanj riktar sig rätt in i Ellens målgrupp.

Det har skett ett stort arbete under sista kvartalet med att säkerställa en stark kommunikations- och marknadsplan för Ellen framåt.

I slutet av året slöts ett avtal med en kommunikationsbyrå som är experter på de sociala medierna Facebook samt Instagram. Detta är en utökad satsning i de digitala kanalerna med syfte att direkt rikta kommunikationen rätt till Ellens målgrupp för att marknadsföra, berätta och förklara vad Ellen och Ellens produkter är. Via denna kanal kommer man även lyfta Ellens Intimvårdsskola och ämnen kopplade till intimbälsa.

Detta samarbete påbörjades skarpt i januari 2020.

Ellen har en gedigen printplan på plats tillsammans med Bonnier Magasin och kommer löpande under hela 2020 annonsera i relevanta magasin som riktar sig till Ellens målgrupp. Syftet här är att annonsera för att informera och lyfta Ellens fantastiska produkter.

Innan året stängdes så blev det klart med ett starkt marknadsprogram för aktivering via Ellens återförsäljare i Sverige samt för ROSSMANN i Tyskland.

Även samarbetet med Ellens partner i Tyskland, som sköter all marknadsföring på den tyska marknaden, har intensifierat.

Ellens produkter kräver information för att marknaden och konsumenten ska förstå till exempel vad som är skillnaden på Ellens probiotiska tamponger och en vanlig tampong. Ellen behöver bli bättre på att marknadsföra och förklara fördelarna

# ELLENS VERKSAMHET

med sina produkter så att man som konsument förstår varför till exempel tampongerna är premiumprisdade. "Du betalar för probiotikan – tampongen får du på köpet!"

Ellen är nu rustade och har en mycket stark plan på plats för att få ut sitt budskap och ser med tillförsikt fram emot att stärka Ellens position på marknaden.

## UTVECKLING PER MARKNAD

### Sverige

I maj 2018 tog Ellen över ansvaret gällande försäljning och marknadsföring i egen regi. Innan dess var det Navamedic som var Ellens distributör och partner för att implementera och driva försäljningsutveckling på den svenska marknaden.

Då Sverige är Ellens hemmamarknad så är detta en strategisk viktig marknad för Ellen och här ligger ett stort fokus på att utveckla och öka distributionen, närvaron och kännedomen för Ellen och Ellens produktsortiment.

Under 2019 har vi en kraftig tillväxt om 165 procent och Sverige är idag vår tredje största marknad och står för 13 procent av Ellens totala omsättning.

Försäljningstillväxten är framförallt driven av utökade listningar på Apoteket AB i oktober 2019 samt en fin försäljningstillväxt hos Apotea under året. Även nya affärsmöjligheter med Åhléns med utrullat sortiment under kvartal fyra 2019 ligger bakom den totala tillväxten i Sverige.

Ambitionen är att utöka distributionen ytterligare i de fysiska butikerna. Detta tillsammans med utökade marknadsinvesteringar kommer vara avgörande för Ellen för att driva fortsatt tillväxt framåt.

Under andra halvåret 2019 så har det pågått ett stort arbete med fokus på att bearbeta marknaden och konsumenterna för att skapa förutsättningar att driva tillväxt.

### Tyskland

Tyskland klassas också som Ellens hemmamarknad och drivs i egen regi sedan 2016.

Tyskland är Ellens näst största marknad och står för 24 procent av Ellens totala omsättning och är en av de strategiskt viktiga marknaderna för Ellen att växa på.

Den tyska marknaden skiljer sig en del från den svenska och här sker framförallt försäljning av tamponger via drugstorekedjor som ROSSMANN och dm som är de två största kedjorna i Tyskland.

Under 2019 tappade Ellen försäljning med sex procent jämfört med 2018.

Under våren 2019 tappade Ellen listning och distribution av ellen® Probiotisk Tampong, 12-pack hos ROSSMANN. Det är framförallt det som driver försäljningstappet i Tyskland. I dagsläget finns endast distribution av tre artiklar hos ROSSMANN.

Fokus 2020 kommer vara att arbeta för att återta tappad listning på ROSSMANN samt att på sikt återlansera Ellen på dm, Müller, BUDNI (Budnikowsky) samt etablera och intensifiera samarbetet med Amazon.

I december 2019 enades man om kampanjplanen för 2020 för ROSSMANN. Det innebär att det finns en stark plan på plats med goda förhoppningar om att det kommer resultera i försäljningstillväxt i Tyskland tillsammans med ROSSMANN framåt.

Ellens Intimvårdsskola kommer att implementeras och lanseras i Tyskland under kvartal ett 2020.

### Frankrike & Belgien

Ellens enskilt största distributör i dagsläget är IPRAD med huvudkontor i Paris, Frankrike. De säljer Ellens probiotiska produkter under det egna varumärket Saforelle.

IPRAD är ett familjeägt företag som är marknadsledare inom intinvårdsprodukter. De har en majoritet av egna varumärken och endast ett par agenturer. En egen säljkår bearbetar apoteken och professionen.

I Frankrike distribuerar och säljer IPRAD Ellens probiotiska tamponger och intinvårdskrämen. I Belgien endast de probiotiska tampongerna. Här finns det en möjlighet och ambition att lansera intinvårdskrämen även i Belgien under 2020.

IPRAD står för 39 procent av Ellens totala omsättning och har en tillväxt med sju procent för 2019. Försäljningstillväxten kommer från intinvårdskrämen.

# ELLENS VERKSAMHET

## **Ryssland & CIS-länderna (Uzbekistan, Azerbajdzjan, Georgien)**

Ryssland är Ellens senaste marknadstillskott och vår partner Esquire Holding AG la sina första testordrar för marknaden i tre olika omgångar under 2019. Den sista leveransen gick iväg under kvartal fyra.

Vid årsskiftet hade Ellen distribution i Moskvaområdet genom Apteka A.v.e. som är en apotekskedja, Globus Gourmet som är en exklusiv retailkedja samt Mamadeti som är privatkliniker för kvinnor som skall föda barn i Ryssland.

Sortimentet finns även till försäljning online via ett antal olika aktörer.

I skrivande stund pågår förhandlingar för fler regioner i Ryssland, CIS-länderna samt fler apotekskedjor.

Faller marknadstesterna och förhandlingarna väl ut finns det en stor potential att driva försäljningstillväxt framåt för Ellen.

Under 2019 blev Ryssland Ellens fjärde största marknad och med de testordrar som levererats står den för sju procent av Ellens totala omsättning under 2019.

## **Finland, Norge & Danmark**

Navamedic, som fram till maj 2018, ansvarade för hela Norden inklusive Sverige, är Ellens partner när det gäller att driva försäljningen i de övriga nordiska länderna.

Under 2019 har försäljningen på dessa marknader minskat kraftigt med 62 procent. Dessa tre marknader stod för en procent av Ellens totala omsättning 2019.

Diskussioner mellan Ellen och Navamedic inleddes under kvartal fyra 2019 och resulterade i ett beslut att avsluta samarbetet.

Fokus nu är att hitta en ny lösning för dessa marknader. Detta är ett arbete som redan påbörjats. Ellen ser en stor potential att med rätt förutsättningar på plats driva tillväxt för dessa marknader framåt.

## **Övriga marknader**

Flertalet av Ellens mindre tillväxtmarknader visar en mycket fin trend och tillväxt för 2019.

**Ungern** levererar en tillväxt om 74 procent. Här har Ellens distributör Bio-Tech kommit igenom med listningar och distribution på drugstorekedjan dm. Detta är ett genombrott som Ellen hoppas mycket på.

Bio-Tech har visat intresse i att distribuera och sälja Ellens produktsortiment även på andra marknader så här finns en potential att utöka vår gemensamma affär ytterligare under kvartal tre / kvartal fyra 2020.

**Österrike** levererar en tillväxt om 36 procent för 2019

**Spanien** levererar en tillväxt om 14 procent för 2019.

**Schweiz, Tjeckien, Slovakien och Slovenien** tappar försäljning.

Utöver dessa marknader så finns det ett antal mindre marknader där Ellen i dagsläget har i princip obefintlig försäljning. Dessa kommer att utvärderas under 2020.

## **AVVECKLING AV DOTTERBOLAGET ELLEN ASIA LTD.**

Med anledning av de svårigheter och uteblivet resultat inom ramen av samarbetet mellan Ellens dotterbolag, Ellen Asia Ltd och Humanwell Healthcare, beslutades i enlighet med årsstämman 9 maj 2019, att Ellen AB skulle överlåta hela sitt innehav om 70 procent i Ellen Asia Ltd till Foundation Asia Pacific (FAP), som sedan tidigare ägde 30 procent.

Foundation Asia Pacific (FAP) förbinder sig genom avtalet att ej använda Ellen som varumärke eller bolagsnamn i något sammanhang.

Avvecklingen innebär att Ellen kan utvärdera nya eventuella möjligheter att driva försäljning i Asien framåt. Detta är dock inget fokus under 2020.

## **USA**

Den frivilliga anmälan som initierades under 2017 för Ellens produkter till FDA för den probiotiska intimkrämen, intimofoamen intimdeon samt pH-kontrollen, blev godkänd i slutet av juli 2018 enligt FDAs kosmetiska regulatoriska regelverk.

Det finns en giltig varumärkesregistrering som gäller till mars 2023.

Det finns en potential att återuppta arbetet att se över möjligheterna att lansera Ellens produkter i USA.

Med anledning av behovet att prioritera har detta projekt pausats för tillfället.

# ELLENS VERKSAMHET

## PRODUKTION

Vi gör en kontinuerlig översyn för att säkerställa en hög kvalitet och kostnadseffektiv produktion.

Under 2019 har Ellen destruerat en del komponenter som avsett försäljning på den asiatiska marknaden, men också kopplat till material med Ellens gamla adress som inte var tillåten att använda på marknaden längre. Totalt har Ellen destruerat material under 2019 för 464 000 kr. Trots detta har Ellen lyckats bibehålla bruttomarginalen på 47 procent.

## PATENT

Patentskyddet för de probiotiska stammarna LN 99 och LN 113, vilka finns i Ellens probiotiska tampong och intimkräm, är giltigt till september 2022. Styrelsens och ledningens bedömning är att patentens utgång inte kommer påverka Ellens verksamhet.

## KVALITETSLEDNINGSSYSTEM – ISO 13485:2016

Ellen AB är certifierade enligt ISO 13485:2016. Det är ett regulatoriskt krav som ställs på företag som har produkter med en medicinteknisk registrering.

I november skedde en granskning av Ellens Notified Body, DEKRA för en förnyelse av ISO 13485:2016 samt MDD – ett medicintekniskt direktiv, med förlängning till 26 Maj 2020.

Ellen har valt att i dagsläget bibehålla den något tuffare certifieringen, ISO 13485:2016.

Ellen inväntar i skrivande stund nya uppdaterade certifikat.

## NY LAGSTIFTNING MEDICINTEKNIK- MDR

Den nya medicintekniska förordningen MDR 2017/745 som trädde i kraft 26 maj 2017 och ska tillämpas senast 26 maj 2020, innebär att Ellens probiotiska tamponger inte längre kommer klassificeras som en medicinteknisk produkt. Från och med 26 maj 2020 kommer de probiotiska tampongerna klassas som en konsumentprodukt på samtliga marknader inom EU. I Sverige och på ett antal andra marknader har det alltid varit på det sättet.

Under andra halvåret har Ellen arbetat intensivt för att ta fram nya artwork, uppdatera kommunikationen och se över marknadsföringsmaterial för de marknader där de probiotiska tampongerna är

medicinteknik. Allt för att säkerställa att de nya lagkraven efterlevs.

## FRAMTIDSUTSIKTER

- Stärka kännedomen om Ellen och Ellens produktportfölj via ökade och målgruppsriktade marknadsinvesteringar.
- Utökad distribution med fokus på de strategiskt viktiga marknaderna Sverige, Tyskland, Frankrike/Belgien samt fortsätta stötta Ryssland. Dessa marknader står för drygt 80 procent av Ellens totala omsättning. Utökad distribution kommer driva ökad synlighet och försäljning.
- Effektivare arbetssätt för att frigöra tid att driva affärsutveckling framåt.
- Kartlägga och utvärdera Ellens helhetsaffär för att identifiera möjligheter att skapa bättre affärsförutsättningar. Detta kommer hjälpa till att stärka vår bruttomarginal och vårt resultat. Målet är att nå lönsamhet i bolaget.
- Harmonisera Ellens produktportfölj och erbjuda ett bredare och attraktivt sortiment inom intimbälsa för framtiden.
- Utveckla samarbetet med befintliga distributörer och parallellt identifiera nya för att fortsätta skapa nya affärsmöjligheter på sikt.





# FINANSIELL INFORMATION

# FINANSIELL INFORMATION

## PERSONAL OCH ORGANISATION

17 april informerades marknaden om ett VD-skifte.

1 juli tillträdde Charlotta Nilsson som ny VD. Jenny Fingal lämnade bolaget 31 augusti.

Charlotta kommer närmast från rollen som Chef Egenvård på Kronans Apotek. Charlotta besitter kompetens och en gedigen erfarenhet av att driva försäljningsutveckling och implementera varumärken inom flertalet olika kategorier på marknaden. Charlotta har även erfarenhet av att driva produktutveckling.

Anna Karlsson som i oktober 2018 tillträdde som Manager QA/RA & FoU valde att lämna sin anställning hos Ellen, men har varit kvar i bolaget som konsult. En rekryteringsprocess har pågått under andra halvåret och Erica Nyström rekryterades in som ny Manager QA/RA & FoU. Erica kommer närmast från Oriola och rollen som Quality Control Manager och är bland annat legitimerad apotekare med erfarenhet av produktutveckling. Erica påbörjar sin anställning i januari 2020.

Manager QA/RA & FoU ingår i Ellens ledningsgrupp tillsammans med CEO och CFO.

## INVESTERINGAR

Under 2019 har en investering i materiella anläggningstillgångar gjorts om 63 KSEK. 2018 uppgick investeringarna i materiella anläggningstillgångar och erlagd hyresdeposition till 264 KSEK.

## KASSAFLÖDE

Kassaflödet från den löpande verksamheten uppgick till -6 758 (-8 163) KSEK. Det totala kassaflödet uppgick till -6 821 (6 158) KSEK.

## LIKVIDITET OCH FINANSIERING

Ellen har en checkräkningskredit på 250 KSEK mot företagsinteckning.

Vid räkenskapsårets utgång uppgick likvida medel till 4 893 (11 714) KSEK. Baserat på likviditetsprognoser för 2020 och att bolaget vid behov kan tillföras ytterligare finansiering genom utökad checkräkningskredit, alternativt lån samt eventuell nyemission. Detta gör sammantaget att bolagets

styrelse och ledning, bedömer att finansieringen under den kommande tolv månadersperioden kan anses vara säkerställd.

## RISKER OCH OSÄKERHETSFAKTORER

Det går inte att garantera att framtida upptäckter kommer att leda till patent eller att beviljade patent kommer att utgöra tillräckligt skydd för Ellens rättigheter.

Det kan inte garanteras att gällande produktregistreringar kan behållas då regelverken kan förändras.

För närvarande går det inte att bedöma hur den nya EU-förordningen för medicinteknik som ska vara tillämpad senast 26 maj 2020, kommer påverka försäljningen i de länder där Ellens probiotiska tampong är registrerad som medicinteknisk produkt.

# FINANSIELL INFORMATION

## AKTIEN

Aktien är noterat på Nasdaq First North Growth Market sedan augusti 2007 och handel sker med kortnamnet ELN.

Erik Penser Bank är bolagets Certified Adviser från och med 1 mars 2016.

Totalt har Ellen AB vid periodens utgång 3 774 aktieägare.

Antal aktier vid periodens slut        253 223 534 (253 223 534)

Resultat per aktie, SEK                -0,03 (-0,04)

## STYRELSENS FÖRSÄKRAN

Styrelsen och verkställande direktören försäkrar att denna bokslutskommuniké ger en rättvisande översikt av bolagets verksamhet, ställning och resultat samt beskriver de väsentliga risker och osäkerhetsfaktorer som bolaget står inför.

# FINANSIELL INFORMATION

Ellen AB (publ)

Organisationsnummer 556419-2663

Stockholm den 20 februari 2020

Jens Engström  
*Styrelseordförande*

Mikael Lövgren  
*Styrelseledamot*

Cecilia Wolf  
*Styrelseledamot*

Catarina Vackholt  
*Styrelseledamot*

Catharina Skommevik  
*Styrelseledamot*

Charlotta Nilsson  
*Verkställande Direktör*

Denna rapport har inte varit föremål för en revisionsgranskning.

Denna information är sådan information som Ellen AB är skyldig att offentliggöra enligt EU:s marknadsmissbruksförordning. Informationen lämnades, genom ovanstående kontaktpersons försorg, för offentliggörande den 20 februari 2020 kl. 08.30 CET.





# FINANSIELL INFORMATION

## Resultaträkning

Belopp i KSEK	Not	2019	2018	2019	2018
		Helår jan-dec	Helår jan – dec	Halvår jul – dec	Halvår jul – dec
<b>Rörelsens intäkter</b>					
Nettoomsättning		21 168	18 430	10 503	8 276
Övriga rörelseintäkter		145	346	67	99
<b>Summa intäkter</b>		<b>21 313</b>	<b>18 776</b>	<b>10 570</b>	<b>8 375</b>
<b>Rörelsens kostnader</b>					
Produktions- och distributionskostnader		-11 263	-9 863	-5 760	-4 973
Övriga externa kostnader	2	-9 357	-10 393	-5 598	-6 075
Personalkostnader		-7 299	-5 548	-3 961	-2 972
Avskrivningar och nedskrivningar av materiella och immateriella		-227	-522	-97	-220
Anläggningstillgångar					
Övriga rörelsekostnader		-332	-289	-179	-128
<b>Summa rörelsekostnader</b>		<b>-28 477</b>	<b>-26 615</b>	<b>-15 595</b>	<b>-14 368</b>
<b>Rörelseresultat</b>		<b>-7 164</b>	<b>-7 839</b>	<b>-5 025</b>	<b>-5 993</b>
<b>Resultat från finansiella poster</b>					
Resultat från andelar i koncernföretag	3	-	-2 420	-	-2 420
Resultat från övriga fordringar i koncernföretag		-	-1 206	-	-1 206
Övriga ränteintäkter och liknande resultatposter		220	311	92	57
Ränteintäkter från koncernföretag		-	403	-	127
Räntekostnader och liknande resultatposter		-13	-55	-1	-170
<b>Summa finansiella poster</b>		<b>207</b>	<b>-2 967</b>	<b>91</b>	<b>-3 612</b>
<b>Resultat före skatt</b>		<b>-6 957</b>	<b>-10 806</b>	<b>-4 934</b>	<b>-9 605</b>
<b>Periodens resultat</b>		<b>-6 957</b>	<b>-10 806</b>	<b>-4 934</b>	<b>-9 605</b>
Resultat per aktie, SEK <sup>1)</sup>		-0,03	-0,07	-0,02	-0,07
Resultat per aktie efter utspädning, SEK		-0,03	-0,04	-0,02	-0,04
Antal aktier vid årets slut före och efter utspädning		253 223 534	253 223 534	253 223 534	253 223 534
Genomsnittligt antal utestående aktier före och efter utspädning		253 223 534	153 070 982	253 223 534	140 991 699

<sup>1)</sup> Resultat per aktie baseras på antalet genomsnittligt utestående aktier under perioden

# FINANSIELL INFORMATION

## Balansräkning

Belopp i KSEK	Not	2019-12-31	2018-12-31
<b>Tillgångar</b>			
<b>Anläggningstillgångar</b>			
<b>Immateriella tillgångar</b>			
Balanserade produktutvecklingskostnader		24	52
Patent och varumärken		-	-
Övriga immateriella tillgångar		113	197
<b>Summa immateriella anläggningstillgångar</b>		<b>137</b>	<b>249</b>
<b>Materiella anläggningstillgångar</b>			
Maskiner och andra tekniska anläggningar		94	146
<b>Summa materiella anläggningstillgångar</b>		<b>94</b>	<b>146</b>
<b>Finansiella anläggningstillgångar</b>			
Andelar i dotterbolag		-	-
Lämnade depositioner		215	215
<b>Summa finansiella anläggningstillgångar</b>		<b>215</b>	<b>215</b>
<b>Summa anläggningstillgångar</b>		<b>446</b>	<b>610</b>
<b>Omsättningstillgångar</b>			
<b>Varulager</b>			
Råvarulager och förnödenheter		4 291	3 487
<b>Summa varulager</b>		<b>4 291</b>	<b>3 487</b>
<b>Kortfristiga fordringar</b>			
Kundfordringar		1 805	2 761
Övriga fordringar		269	541
Förutbetalda kostnader och upplupna intäkter		490	386
<b>Summa kortfristiga fordringar</b>		<b>2 564</b>	<b>3 688</b>
<b>Kassa och bank</b>		<b>4 893</b>	<b>11 714</b>
<b>Summa omsättningstillgångar</b>		<b>11 748</b>	<b>18 889</b>
<b>Summa tillgångar</b>		<b>12 194</b>	<b>19 499</b>

# FINANSIELL INFORMATION

## Balansräkning

Belopp i KSEK	Not	2019-12-31	2018-12-31
<b>Eget kapital och skulder</b>			
<b>Eget kapital</b>			
<b>Bundet eget kapital</b>			
Aktiekapital		1 000	25 322
Reservfond		1 700	1 700
<b>Summa bundet kapital</b>		<b>2 700</b>	<b>27 022</b>
<b>Fritt eget kapital</b>			
Överkursfond		-	6 432
Balanserat resultat		12 273	-7 675
Årets resultat		-6 957	-10 806
<b>Summa fritt eget kapital</b>		<b>5 316</b>	<b>-12 049</b>
<b>Summa Eget kapital</b>	4	<b>8 016</b>	<b>14 973</b>
<b>Avsättningar</b>			
<b>Kortfristiga skulder</b>			
Skulder till kreditinstitut	5	-	-
Förskott från kunder		83	37
Leverantörsskulder		1 797	2 894
Övriga skulder	6	220	248
Upplupna kostnader och förutbetalda intäkter		2 078	1 348
<b>Summa kortfristiga skulder</b>		<b>4 178</b>	<b>4 526</b>
<b>Summa eget kapital och skulder</b>		<b>12 194</b>	<b>19 499</b>

## Rapport över förändring i eget kapital

Eget kapital	Bundet eget kapital			Fritt eget kapital		Totalt eget kapital
	Belopp i KSEK	Aktiekapital	Reservfond	Överkursfond	Balanserat resultat/årets resultat	
<b>2017-12-31</b>	<b>17 169</b>	<b>1 700</b>	<b>4 450</b>	<b>-12 125</b>	<b>11 194</b>	
Föregående års resultat			-4 450	4 450		
Nyemission	8 153		8 153		16 306	
Emissionskostnader			-1 721		-1 721	
Periodens resultat				-10 806	-10 806	
<b>2018-12-31</b>	<b>25 322</b>	<b>1 700</b>	<b>6 432</b>	<b>-18 481</b>	<b>14 973</b>	
Föregående års resultat			-6 432	6 432		
Minskning aktiekapital	-24 322			24 322		
Periodens resultat				-6 957	-6 957	
<b>2019-12-31</b>	<b>1 000</b>	<b>1 700</b>	<b>0</b>	<b>5 316</b>	<b>8 016</b>	

# FINANSIELL INFORMATION

## Kassaflödesanalys

Belopp i KSEK	2019 Helår jan-dec	2018 Helår jan-dec	2019 Halvår jul-dec	2018 Halvår jul-dec
<b>Den löpande verksamheten</b>				
Resultat efter finansiella poster	-6 957	-10 806	-4 934	-9 605
Justeringar för poster som inte ingår i kassaflödet	227	4 148	97	3 846
<b>Kassaflöde från den löpande verksamheten före förändringar av rörelsekapital</b>	<b>-6 730</b>	<b>-6 658</b>	<b>-4 837</b>	<b>-5 759</b>
Kassaflöde från förändringar i rörelsekapital:				
Förändring i varulager	-804	-1 006	-1 153	-475
Förändring av rörelsefordringar	1 124	-460	2 245	2 752
Förändring av rörelseskulder	-348	-39	515	-367
<b>Förändringar av rörelsekapital</b>	<b>-28</b>	<b>-1 505</b>	<b>1 607</b>	<b>1 910</b>
<b>Kassaflöde från den löpande verksamheten</b>	<b>-6 758</b>	<b>-8 163</b>	<b>-3 230</b>	<b>-3 848</b>
<b>Investeringsverksamheten</b>				
Förvärv av materiella anläggningstillgångar	-63	-49	-	-39
Förvärv av immateriella anläggningstillgångar	-	-	-	-
Förvärv av finansiella anläggningstillgångar	-	-	-	-
Lämnade depositioner	-	-215	-	-215
<b>Kassaflöde från investeringsverksamheten</b>	<b>-63</b>	<b>264</b>	<b>-</b>	<b>-254</b>
<b>Finansieringsverksamheten</b>				
Nyemission	-	14 585	-	14 585
Amortering lån från kreditinstitut	-	-	-	-2 000
Kortfristigt lån från kreditinstitut	-	-	-	-
<b>Kassaflöde från finansieringsverksamheten</b>	<b>-</b>	<b>14 585</b>	<b>-</b>	<b>12 585</b>
<b>Periodens kassaflöde</b>	<b>-6 821</b>	<b>6 158</b>	<b>-3 230</b>	<b>8 483</b>
Likvida medel vid periodens början	11 714	5 555	8 123	3 231
Likvida medel vid periodens slut	4 893	11 714	4 893	11 714
<b>Tilläggsupplysningar till kassaflödesanalys</b>				
Erhållen ränta	-	406	-	127
Erlagd ränta	-	51	-	41
Justeringsposter som inte ingår i kassaflödet:				
Avskrivningar	227	522	97	220
Nedskrivning av aktier i Ellen Asia Ltd	-	2 420	-	2 420
Nedskrivning av fordran Ellen Asia Ltd	-	1 206	-	1 206
<b>Totalt justeringar:</b>	<b>227</b>	<b>4 148</b>	<b>97</b>	<b>3 846</b>
Likvida medel: Kassa och bank	4 893	11 714	4 893	11 714

### Kassaflödesanalys

Kassaflödesanalysen har upprättats enligt den indirekta metoden. Det redovisade kassaflödet omfattar endast transaktioner som medför in- eller utbetalningar.

# NYCKELTAL

## Nyckeltal

Belopp i KSEK	2019	2018	2017	2016
<b>Resultat</b>				
Nettoomsättning	21 168	18 430	15 383	18 468
Rörelsens intäkter	21 313	18 776	15 810	19 075
Rörelseresultat före avskrivningar (EBITDA)	-6 937	-7 317	-6 970	-5 211
Rörelseresultat (EBIT)	-7 164	-7 839	-8 819	-6 201
Resultat efter finansiella poster	-6 957	-10 806	-8 746	-5 989
<b>Balansräkningar</b>				
Eget kapital	8 016	14 973	11 194	5 190
Balansomslutning	12 194	19 499	15 661	15 136
Investeringar	63	264	59	433
Bruttomarginal, %	47%	47%	39%	39%
Soliditet, %	66%	77%	71%	34%
Antal aktier vid periodens slut före och efter utspädning	253 223 534	253 223 534	171 690 430	68 676 172
Genomsnittligt antal aktier före och efter utspädning	253 223 534	153 070 982	116 373 184	68 676 172
Eget kapital per aktie, kr	0,03	0,07	0,07	0,08

### Definitioner av nyckeltal

#### *EBITDA*

Rörelseresultat före avskrivningar och nedskrivningar

#### *EBIT*

Rörelseresultat efter avskrivningar och nedskrivningar, men före finansiella poster

#### *Bruttomarginal*

Nettoomsättning minskat med kostnad för sålda varor, dividerat med nettoomsättningen

#### *Soliditet*

Justerat eget kapital dividerat med balansomslutningen

#### *Resultat/aktie före utspädning*

Resultat efter skatt dividerat med vägt genomsnittligt antal aktier under året

#### *Resultat/aktie efter utspädning*

Resultat efter skatt dividerat med vägt genomsnittligt antal aktier under året, justerat för effekter av utspädning

# NOTER

## Noter

### **NOT 1 – REDOVISNINGSPRINCIPER**

Ellen AB tillämpar Årsredovisningslagen (1995:1554) och Bokföringsnämndens allmänna råd BFNAR 2016:1 Årsredovisning och koncernredovisning ("K3").

Samma redovisningsprinciper och beräkningsgrunder har tillämpats som i den senaste årsredovisningen.

De siffror som redovisas har i vissa fall avrundats, vilket innebär att tabeller och beräkningar inte alltid summerar.

### **NOT 2 – TRANSAKTIONER MED NÄRSTÅENDE**

Ellen AB har haft transaktioner på marknadsmässiga villkor med närstående under räkenskapsåret.

Ellen AB har av Styrelseledamöter Jens Engström och Catharina Vackholt köpt tjänster för 9 (16) KSEK.

### **NOT 3 – RESULTAT FRÅN ANDELAR I KONCERNFÖRETAG**

En överlåtelse av Ellen ABs andelar (70%) i Ellen Asia Ltd till Foundation Asia Pacific Ltd har skett i juni 2019 för 1 KR.

### **NOT 4 – EGET KAPITAL**

Gränserna för antalet aktier samt minskning av aktiekapitalet till avsättning fritt eget kapital godkändes av Bolagsverket 24 juli.

Kostnader som påverkat årets resultat är framförallt kostnader kopplat till avveckling av Ellen Asia Ltd, konsultkostnader samt personalkostnader, bland annat dubbla kostnader för VD under en överlämningsperiod.

### **NOT 5 – SKULDER TILL KREDITINSTITUT**

Posten skulder till kreditinstitut amorterades i sin helhet i samband med nyemissionen.

### **NOT 6 – STÄLLDA SÄKERHETER**

Ställda säkerheter uppgår till 500 (500) KSEK. Säkerheterna består av företagsinteckningar 500 KSEK.

Övriga upplysningar

### **NOT 7 – EVENTUALFÖRPLIKTELSER**

Ellen AB har inga eventualförpliktelser. Det fanns inte heller några eventualförpliktelser föregående år.

# FINANSIELL KALENDER, ADRESSER OCH KONTAKT

## Finansiell kalender, Adresser och Kontakt

### DATUM FÖR PUBLICERING AV FINANSIELL INFORMATION

2020-05-07 Årsstämma

Årsredovisningen kommer att finnas tillgänglig på [www.ellen.se](http://www.ellen.se) från och med den 8 april 2020.

2020-08-28 Halvårsrapport 2020

Ellen är noterat på Nasdaq First North Growth Market (Ticker: ELN).

Certified Adviser: Erik Penser Bank AB

Telefonnummer: +46 8-463 83 00

E-post: [certifiedadviser@penser.se](mailto:certifiedadviser@penser.se)

### KONTAKT

Charlotta Nilsson, Verkställande Direktör

[cn@ellen.se](mailto:cn@ellen.se)



### FÖRETAGSINFORMATION

Ellen AB

Barnhusgatan 4 ög nv, 111 23 Stockholm

**Telefon** 08-412 10 00

**E-post** [info@ellen.se](mailto:info@ellen.se)

**Organisationsnummer** 556419-2663

[www.ellen.se](http://www.ellen.se)