

## **Aktivitetsnivån under det första kvartalet har varit hög hos Ellen**

I och med Tysklandsaffären har Ellen frångått sin distributörsstrategi och organisationen håller på att lära sig hur vi på bästa sätt ska kunna dra fördelar av den kunskapen. Vi har skurit ett led i distributionskedjan, vilket på sikt kommer innebära att det finns utrymme för större investeringar i marknadsföring och att vi kan kommunicera fördelarna med ellen<sup>®</sup> varumärket och kvinnlig intimhälsa till bredare målgrupper i Tyskland. Vi får även en bättre kontroll över en av våra viktigaste marknader.

I Sverige har vi kommit in på Apoteket AB med intimkrämen under februari och försäljningsmässigt kommer vi kunna se resultat av det först under det andra kvartalet. Den totala försäljningen i Sverige har fördubblats jämfört med samma period förra året.

Vi har en aktiv diskussion med flera nya distributörer som vi hoppas slutföra inom en rimlig framtid.

Ellen har också startat några utvecklingsprojekt och räknar med att det ska leda fram till minst en ny produkt under året.

Intäkterna för det första kvartalet 2016 uppgick till 3 188 KSEK, vilket är en minskning jämfört med samma period föregående år som främst beror på att övertagandet i Tyskland skedde först under februari och vi därför inte hade någon försäljning till Tyskland under januari, dessutom inkom Iprad med sin största order någonsin förra året under det första kvartalet. Iprads försäljning ut på marknaden är i nivå med 2015 och vi ser ingen tendens till minskning, utan räknar med att deras inköp för året kommer fortsätta ligga på en stabil nivå. En order för Tyskland på 200 KSEK inkom den 31 mars och hann därför inte levereras ut under månaden.

*”Det första kvartalet har vi fokuserat på att få de praktiska detaljerna på plats för att hantera den tyska marknaden och därefter aktivera relevanta marknadsaktiviteter. Ellens utveckling går fortsatt åt rätt håll och vi följer den strategi som fastställdes förra året, vilken ger oss en tydlig väg framåt för fortsatt positiv utveckling av Ellen”* säger Carina Persson, VD hos Ellen AB.

### **För ytterligare information:**

Carina Persson, VD på telefon 08-412 10 00 eller via epost [cp@ellenab.com](mailto:cp@ellenab.com)

### **Om Ellen**

Bioteknikföretaget Ellen erbjuder bland annat patenterade produkter med probiotika för att förbättra kvinnors intimhälsa. Många kvinnor upplever bakteriell obalans någon eller flera gånger i livet och alltför många accepterar inte torrhet och odör i underlivet. Unika produkter i Ellens produktportfölj idag är den probiotiska tampongen ellen<sup>®</sup> som innehåller Lacto Naturel<sup>®</sup> (LN<sup>®</sup>), som består av humana mjölksyrabakterier och ellen<sup>®</sup> Probiotisk Utvärtes Intim Crème som också innehåller Lacto Naturel<sup>®</sup> (LN<sup>®</sup>). Krämen innehåller också naturligt fett som ger en skyddande och smörjande effekt. Båda produkterna är unika och ensamma i sitt slag på marknaden. I produktsortimentet finns också ett självdiagnostiserande pH-test, en intim foam och en intim deo. Foamen och deon är båda baserade på ekologiska råvaror med Salvia som aktiv substans. Produkterna säljs genom ett globalt nätverk av distributörer. Ellen är noterat på First North (Ticker: ELN). Erik Penser Bankaktiebolag är bolagets Certified Adviser. För ytterligare information: [www.ellenab.com](http://www.ellenab.com)