



PRESSMEDDELANDE

## World Class klustermetod övergår i lönsam försäljning

– Marknaden i Rumänien tar täten och ökar omsättningen med 58 procent

**Stockholm, 3 mars, 2009 – Östeuropa är en prioriterad marknad för World Class International där man expanderar enligt den så kallade klustermetoden. Bolaget etablerar sig då med tre anläggningar i centrala delar av en huvudstad för att sedan inleda en konsoliderings- och försäljningsfas. Det land som kommit längst i klustermetodens trestegsraket är Rumänien som inledde försäljningsfasen under år 2008 då omsättningen ökade med hela 58 procent.**

Klustermetoden kan delas upp i tre faser där World Class först etablerar en anläggning centralt belägen i en huvudstad, ofta i Östeuropa som är en prioriterad marknad. Fas två innebär att ytterligare anläggningar öppnar i närheten av den första för att etablera ett så kallat kluster med strategiskt placerade anläggningar med bra lägen. Därefter inleds fas tre när expansionen avstannar och fokus flyttas till medlemsrekrytering och ökad försäljning.

– Fas tre är det viktigaste steget som ska generera intäkter till bolaget, säger Ulf Bengtsson, VD för World Class International. Ett skolboksexempel på hur klustermetoden fungerar är Rumänien som inledde fas tre och koncentrerade sig fullt ut på medlemsrekrytering under 2008. Resultaten har märkts omgående och omsättningen ökade med 58 procent till 41 MSEK medan EBITDA-resultatet nära tredubblades, från 4,2 MSEK till 11,1 MSEK.

Nästa marknad i Östeuropa som når fas tre är Budapest i Ungern. Verksamheten har belastats med uppstartskostnader under 2008 men i och med öppnandet av World Class Health Academy at Marriott finns nu tre anläggningar i Budapest. Medlemsrekryteringen har redan inletts med full kraft och försäljningen av nya medlemmar ökade kraftigt i januari jämfört med samma period föregående år.

– Vi har lagt om strategin även i Sverige och med satsningen på egna anläggningar i centrala Stockholm befinner vi oss nu i startgroparna för fas tre även här. Ett fungerande kluster blir verklighet när World Class Health Academy öppnar på Nybrogatan 8. Tillsammans med de tidigare förvärven av franchiseanläggningarna på Döbelnsgatan och Hornsgatan, har vi nu en bra grund för en lönsam expansion i Stockholm, säger Ulf Bengtsson.

Även Polen är på väg in i fas tre. World Class har i slutet på 2008 satsat hårt på att bygga upp en väl fungerande säljorganisation i området utifrån den modell som framgångsrikt implementerats i Sverige. Det resulterade i att omsättningen ökade från elva till 15 MSEK och att den polska marknaden gick med vinst under 2008.

### **För ytterligare information kontakta:**

Ulf Bengtsson, VD World Class International

Tel. +46 705119014

[ulf@worldclass.se](mailto:ulf@worldclass.se)



**World Class Certified Adviser på First North är:**  
Eyer Fondkommission AB, tel: 031-761 22 30

**Om World Class Seagull International AB:**

World Class Seagull International AB är en internationell koncern med 42 hälso- och rekreationsanläggningar i elva länder. Affärsidén går ut på att lönsamt utveckla, driva och exploatera varumärket World Class inom hälsa, rekreation och livsstil. Den prioriterade marknaden för en framtida expansion är Östeuropa där bolaget är marknadsledande. Koncernen omsatte år 2008 cirka 172 miljoner SEK vid de egna anläggningarna. World Class-koncernen sysselsätter över 1 000 personer och listades på NASDAQ-OMX First North våren 2008.  
[www.worldclass.se](http://www.worldclass.se)