



PRESSMEDDELANDE

Bokslutskommuniké januari-december 2008, World Class Seagull International AB (publ)

Stockholm, 27 februari, 2009 – Omsättningstillväxt om 19 procent med en rörelsemarginal om 1,4 procent pro forma för januari tom december 2008. Omsättningen pro forma uppgick till 172 mkr med ett resultat före avskrivningar (EBITDA) om 12,7 mkr. Resultat efter skatt pro forma uppgick till 0 kr.

1 oktober – 31 december 2008

Pro forma

- Omsättningen för perioden uppgår till 46,8 mkr (51,3 mkr), en försämring med 9 procent jämfört med 2007
- Rörelseresultatet för perioden uppgår till -2,1 mkr (0,9 mkr), en försämring med 327 procent
- Resultat före skatt för perioden uppgår till -3,8 mkr (-2,5 mkr), en försämring med 49 procent
- Periodens resultat per aktie uppgår till - 0,13 kr

Bokslut

- Omsättningen för perioden uppgår till 47,5 mkr (37,0 mkr), en ökning med 28 procent jämfört med 2007
- Rörelseresultatet för perioden uppgår till -1,5 mkr (-1,0 mkr), en försämring med 46 procent
- Resultat före skatt för perioden uppgår till -3,1 mkr (-4,8 mkr), en förbättring med 34 procent
- Periodens resultat per aktie uppgår till -0,15 kr

1 januari – 31 december 2008

Pro forma

- Omsättningen för perioden uppgår till 171,8 mkr (144,0 mkr), en ökning med 19 procent jämfört med 2007
- Rörelseresultatet för perioden uppgår till 2,3 mkr (1,0 mkr), en förbättring med 310 procent
- Resultat före skatt för perioden uppgår till 1,5 mkr (-2,4 mkr), en väsentlig förbättring
- Periodens resultat per aktie uppgår till -0,08 kr

Bokslut

- Omsättningen för perioden uppgår till 155,4 mkr (102,0 mkr), en ökning med 52 procent jämfört med 2007
- Rörelseresultatet för perioden uppgår till -0,9 mkr (-3,0 mkr), en förbättring med 69 procent
- Resultat före skatt för perioden uppgår till -1,5 mkr (-6,7 mkr), en förbättring med 78 procent
- Periodens resultat per aktie uppgår till -0,19 kr



Väsentliga händelser under januari – december 2008

- Avtal signerade för öppnande av 3 nya Health Academy anläggningar i Bukarest, Rumänien
- Bolaget har öppnat en anläggning i Marriott Rive Gauche Hotel & Congress Center i Paris, Frankrike
- Bolaget har öppnat en franchiseanläggning på Värmdö i Stockholm, Sverige
- Bolaget har stängt den förlustbringande anläggningen i Antwerpen, Belgien
- Bolaget har tagit beslut om att bygga en ny anläggning av högsta internationella klass på Nybrogatan i Stockholm, Sverige
- Bolaget har förstärkt sin ledning med två vice VD, Per-Olof Johansson och Mikael Fredholm.
- Bolaget har förvärvat två franchiseanläggningar, World Class Hornstull och World Class Döbelnsgatan.
- Bolaget sluter samarbetsavtal med Five Continents Hospitality Group i Förenade Arabemiraten.
- Bolaget etablerar sig i Bulgarien och öppnar sin första anläggning i Sofia.
- Bolaget har avvecklat den förlustbringande anläggningen i Berchem, Belgien samt stängt regionkontoret.

Proforma-beräkningar

Proforma redovisningen avser verksamheten i World Class Seagull International AB efter genomförda förvärv av bolagen, Luntis Friskvårdsstudion AB, World Class i Göteborg AB, World Class i Stockholm AB samt World Class Romania S.r.l. Tillträde till dessa anläggningar skedde i maj 2008 och betalning gjordes med aktier i World Class Seagull International enligt samma villkor som den avslutade nyemission. Proforma siffrorna för de två första kvartalen är upprättade enligt samma principer som proforma siffrorna i prospektet.

År 2008 i korthet

World Class International har haft en händelserik första tid på First North där självklart finanskrisen varit påtaglig även för oss. Dock så har den turbulenta finansiella situationen inte påverkat hälso- och rekreationsbranschen lika kraftigt som befarat då vi exempelvis märkt en kraftigt ökad försäljning av nya medlemskap vid alla våra anläggningar, både i Sverige och på den internationella marknaderna där vi är verksamma.

Under 2008 har World Class fokuserat på att renodla verksamheten och satsa på expansion med egna anläggningar enligt den så kallade klustermodellen som alltid varit World Class ledstjärna. Denna expansion börjar nu närma sig konsolideringsfasen på många marknader vilket kommer att få positiv inverkan på World Class omsättning och resultat.

Nya anläggningar

Under år 2008 har World Class öppnat eller tagit över driften av flera olika anläggningar över världen. Framförallt har vi fokuserat på Östeuropa som är en prioriterad expansionsmarknad för oss.

Vi har exempelvis öppnat och/eller påbörjat byggandet av nya anläggningar i Stockholm, Paris och i Budapest. Detta är viktiga steg i vår affärsstrategi men innebär också stora initiala kostnadsposter som märks direkt i World Class Internationals resultaträkning. Anläggningarna har i detta fall inneburit kostnadsposter på sammanlagt sex miljoner SEK .



Eftersom World Class Internationals strategi är att satsa på kluster i huvudstäder så har vi även avvecklat två icke lönsamma anläggningar i Antwerpen, Belgien.

Avvecklingskostnaderna låg på sammanlagt cirka fyra miljoner SEK under år 2008 men då anläggningarna gått med förlust under en längre tid kommer detta att kraftigt förbättra resultatet år 2009.

Försäljningen av nya medlemskap på våra anläggningar har samtidigt slagit rekord i stort sett på alla marknader men då detta representerar långsiktiga intäkter på 24-36 månader för bolaget så kan vi inte tillgodoräkna detta i 2008 års resultat. Långsiktiga avtal är däremot extremt viktigt i hälso- och rekreationsbranschen och försäljningssiffrorna kommer att få en mycket positiv inverkan på helårsresultat för år 2009.

Klustermodellen

Den klustermodell som World Class International expanderar enligt går i korthet ut på en tre-stegsfas vid etableringen på nya marknader. Det första steget är den så kallade etableringsfasen när den första anläggningen öppnar i en huvudstad och utgör vad vi kallar en klustermoder. Anläggningen ska vara strategiskt placerad med ett bra läge som tilltalar många nya medlemmar i den målgrupp som World Class primärt riktar sig till. Flera marknader där World Class är verksamma befinner sig i denna fas.

Steg två innebär att nya anläggningar öppnar runt den så kallade klustermodern vilket även bidrar till att stärka varumärket World Class och hjälper oss att nå en stark position på marknaden. Initialt är tre anläggningar optimalt i huvudstäderna.

När klustret finns på plats inleds en fas som enbart fokuserar på medlemsrekrytering vilket också är det som renderar intäkter i bolaget. Ett exempel på en marknad som nått fram till steg tre är Bukarest i Rumänien som haft fullt fokus på medlemsrekrytering och att förbättra resultatet under år 2008. Det har också lönat sig då omsättningen i Rumänien ökade med hela 58 procent, från 26 MSEK år 2007 till 41 MSEK under 2008. De rumänska anläggningarna ökade också sitt EBITDA-resultat från 4,2 MSEK till hela 11,1 MSEK under samma period.

I Stockholm som trots allt är World Class hemmamarknad så befinner vi oss nu i startgroparna för steg tre som kommer att inträda i samband med öppnandet av World Class Health Academy på Nybrogatan 8. Då har redan World Class förvärv av de tidigare franchiseanläggningarna på Döbelnsgatan och Hornsgatan konsoliderats i verksamheten.

Medlemsrekrytering och säljinsatser i fokus under 2009

I takt med att fler och fler marknader når fas tre enligt klustermodellen så kommer World Class också att utöka sina insatser på medlemsrekrytering och säljkampanjer för att öka intäkterna i bolaget.

Rumänien är alltså den marknad som kommit längst i dagsläget vilket resultatförbättringen också visar. De marknader som befinner sig i fas två och alltså kommer att inleda medlemsrekryteringen närmast är Sverige, Polen, Tjeckien och Ungern. Utvecklingen som vi sett i Bukarest är ett kvitto på att World Class affärsstrategi är framgångsrik och därför ser vi med tillförsikt fram emot 2009 och en förväntad intäktsökning på framförallt dessa



marknader. Förutsättningarna finns alltså för att lönsamheten, både i Sverige och internationellt, ska öka betydligt under 2009.

Utsikter

Finanskrisen som drabbar alla delar av ekonomin tycks alltså inte påverka hälso- och rekreationsbranschen i samma utsträckning som andra branscher. Samtliga World Class anläggningar märkte en ökning i försäljning av medlemskap under januari 2009 vilket naturligtvis är en positiv trend för bolaget. I Sverige så överträffade exempelvis 61 procent av anläggningarna sina försäljningsmål vilket är en markant ökning från året innan.

Vad gäller ytterligare expansion så beräknas World Class flaggskepp på Nybrogatan i Stockholm öppna under våren 2009 och då kommer även Stockholm att vara redo för en försäljningsoffensiv enligt fas tre i World Class klustermodell. Försäljningen av medlemskap på Nybrogatan har redan nått över 50 procent av det medlemsantal som behövs för att driva anläggningen kraftigt lönsamt. Detta trots att några månader återstår till öppningen.

Det är även värt att påpeka att World Class investeringar i anläggningar på våra internationella marknader nu börjar närma sig breakeven. Efter det så innebär avgiften för varje nytt medlemskap ett kassatillskott på cirka 60 procent av medlemsavgiften då de största overheadkostnaderna redan är betalda i och med öppnandet av anläggningen.

World Class ger ingen prognos för 2009 men vad som tycks stå klart är att finanskris och lågkonjunktur inte drabbar hälso- och rekreationsbranschen i samma utsträckning som andra branscher. Det bådär gott för World Class International och med ovanstående beskrivet är bolaget övertygat om ett positivt verksamhetsår 2009.

Granskning

Denna bokslutskommuniké har ej varit föremål för granskning av bolagets revisor.

Kommande rapporttillfälle är planerat till:

Årsredovisning för 2008 publiceras den 31 mars 2009 och kommer att finnas tillgänglig på bolagets hemsida samt kontor.

Årsstämma är planerad till den 17 april 2009 kl 1500

Delårsrapport för perioden januari-mars 2009 publiceras den 29 maj 2009

För ytterligare information kontakta:

Ulf Bengtsson, VD World Class International

Tel. +46 705119014

ulf@worldclass.se

World Class Certified Adviser på First North är:

Thenberg & Kinde Fondkommission AB, tel. 031-745 50 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 2007 cirka 140 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