

## **Endnu et Probiotika selskab med et kæmpe (kurs)potentiale.**

Ellen Ab er en virksomhed, som sælger Probiotika rettet mod verdens kvinder. Produkterne sælges både gennem distributører og gennem deres egen webshop. Ellen Ab er baseret på et velkendt husråd, som anbefaler kvinder, at dyppe deres tamponer i yoghurt for, at opnå en bedre intimhelse. Dette har Ellen AB optimeret ved, at sælge tamponer, som indeholder den rigtige mængde af Probiotika (mælkesyrebakterier) i henhold til, at sikre en god intimhelse. Ideen er patentanmeldt, og Ellen har sikret sig eneret på området, hvorfor der ikke findes direkte konkurrenter på markedet, hvilket sikrer Ellen og dens distributører en god indtjening når den kritiske masse er opnået. Produktudviklingen har ydermere udvidet sig til en intimcreme med de selvsamme probiotikastammer. Ud over intimcremen forventer Ellen, at lancere 2 nye komplementerende produkter til markedet i 2015. Diskussionerne har i 2. halvår 2014 været positive med distributørerne.

### **Hvorfor investerer?**

Ellen's aktiekurs har været genstand for kraftige fald, formentlig grundet manglende vækst i omsætningen og underskud. Dette skyldes ifølge bestyrelsen manglende fokus fra ledelsens side, hvorfor direktøren sidste år blev fyret og virksomheden reorganiseret med en ny direktør og en optimeret organisation. Dette har ført til øget fokus, som allerede har resulteret i et par omfangende ordrer, som har gået markedet forbi. Ellens største distributør har lagt en ordre på 2,6 mio. i 1. kvartal 2015 gældende Ellens tampon produkt. Det svarer til 80% af Ellens samlede ordreindgang (40 markeder) i 1. kvartal 2014. Ellens andet produkt, intimcremen, synes ligeledes, at få en fantastisk start på 2015. Ikke mindst med den nylige lancering i den Tyske apotekskæde Rosmann, men en indledende ordreværdi på 0,3 mio. alene i 1. kvartal. 2015. Den samlede omsætning af intimcreme var til sammenligning 0,5 mio. i 2013 og 1,2 mio. i 2014. Ellens distributør Navamedic er ydermere begyndt, at sælge Ellens produkter i 2. halvår 2014 i Skandinavien. Navamedic vil forhåbentligt gennemføre store lanceringer i 2015 og åbne markedet i Skandinavien, som indtil videre er repræsenteret en brøkdel af den samlede omsætning. Det er meldt ud, at der er interesse fra apotekskæderne i Sverige, hvilket lover godt for en lancering. Ellen har lavet aftaler med store selskaber i Kina og Thailand vedrørende en omfangende lancering. Denne lancering har ladet vente på sig grundet bureaukratiske årsager. Dette har dog stadig højeste prioritet er der blevet udmeldt i seneste regnskabsmeddelelse. Ellen kan ydermere se frem til lavere produktionsomkostninger, som konsekvens af stordriftsfordele og nyt produktionsudstyr. Ellen har en meget stabil leverandør af deres tamponer, som er Tosama. En virksomhed, som i 2006 solgte over 0,55 mia. tamponer og, som senest også er blevet distributør for Ellen i Østeuropa, hvilket tyder på et stærkt samarbejde.

### **Konklusion:**

Jeg tror på, at Ellen har et godt produkt, hvilket også er blevet bekræftet gennem flere udmærkelser, som "årets produkt". En af ting der kan spænde ben for Ellen er, at det tager lang tid, at brede deres produkter ud. Indtil videre har det kun for alvor kunnet lade sig gøre i Frankrig, Tyskland og senest Finland. Jeg er dog fortrøstningsfuld og forventer, at Ellen over tid kan penetrere de andre markeder i lige så høj grad, hvilket repræsenterer et enormt potentiale. Min investering er derfor en langsigtet investering. Et andet aspekt er den store illikviditet i aktien, hvilket også taler for en langsigtet investeringshorisont.

Jeg ejer selv aktier i Ellen Ab.