



ExeoTech Invest AB (publ)

Org. nr 556536 - 0954

Pressrelease

14 januari 2016

(NGM MTF:ETIN)

Månadsbrev för januari

Kalmar, Sverige, 14 januari 2016 – (NGM MTF, ETIN). ExeoTech Invest AB (publ).

I december har vi fått slita hårt med bl.a. brandkårsutryckning för att lösa vår tvist med skatteverket som beklagligt nog utmynnade i en konkursansökan mot bolaget, samt lösa villkoren kring vårt lån från Marine Life Invest samtidigt som vi säkerställt att redan ingångna betalningsplaner kunnat hållas. I början av december förvärvade vi dessutom 40 % av Oak Event AB med option att förvärva upp till 100 % senast den 31 januari 2016. Denna uppgörelse gjordes mot bakgrund av den kursnedgång som då varit på vår aktie och som framtvingade ett nytt avtal. Oak Event värderades dock fortsatt till 3 MSEK och köpeskillingen för de första 40 % erlades genom en riktad emission av ExeoTech aktier. I samband med detta kunde vi också meddela att ExeoTechs ledning och styrelse förvärvade merparten av de aktier som Oak Events säljare erhöll. I mitten av december förvärvades sedan ytterligare 10,1 % i Oak Event där köpeskillingen erlades genom revers.

I och med att vi reglerat utestående skuld till skatteverket och att de därmed återtagit sin konkursansökan mot bolaget samt att vi gjort en större amortering på skulden till Marine Life Invest och bolagets huvudägare borgat för resterande skuld så ser vi slutet av den skuldsanering vi arbetat på sedan augusti 2015. Det är därför med tillförsikt jag kan konstatera att vi inom kort kommer dels att kunna presentera en finansieringslösning som gör att vi kan fokusera på att bygga vidare på den spännade verksamhet vi nu bygger upp, dels presentera ett antal kompletterande förvärv.

För ordningens skull vill jag därför avslutningsvis understryka att det finns idag inget som föranleder någon förändring av tidigare uttalade finansiella mål, d v s en omsättning om cirka 26 MSEK och en EBITDA, exklusive moderbolaget, om cirka 3 MSEK för innevarande år samt för 2017 en omsättning om cirka 44 MSEK och en EBITDA, exklusive moderbolaget, om cirka 5 MSEK. Vi förväntar oss fortsatt att uppnå positivt operativt kassaflöde både i år och 2017. Målsättningen är även fortsatt att vid utgången av innevarande år upprätthålla en soliditet på över 40 % och ett redovisat eget kapital om minst 8 MSEK.

Utvecklingen för våra finanser

I slutet av december genomfördes en riktad kvittningsemission på cirka 1,6 MSEK. Därigenom reducerades bolagets skuldsättning ytterligare. I tillägg till detta har löpande amortering på utestående skulder om cirka 0,5 MSEK gjorts under december samt en amortering om cirka 2,2 MSEK på bolagets skuld om cirka 3,6 MSEK till Marine Life Invest. Våra totala skulder sedan den siste juni 2015 har med detta minskat från cirka 25,6 MSEK till cirka 5,5 MSEK.



Bolagets huvudägare, Henrik von Essen, och ordförande, Fredrik Nygren, har därtill gått i personlig borgen å Bolagets vägnar för resterande skuld till Marine Life Invest om cirka 1,4 MSEK. Bolaget avser nu göra löpande amortering så att skulden är fullt reglerad inom kort.

Med den riktade emission har dessutom eget kapital, om än fortsatt negativt, förbättrats till cirka -7,5 MSEK, en förändring från -23,6 MSEK den siste juni i år.

Totala antalet aktier i ExeoTech uppgår idag till 211 463 390. Därtill finns 45 000 000 aktier under registrering för den kvittningsemission som offentliggjordes i slutet av december. Med detta är befintligt emissionsutrymme i stort sett fullt utnyttjat och därför har vi i veckan kallat till extra stämma i början av februari för att besluta om utökade kapitalgränser för att därigenom dels skapa utrymme för att slutföra bl.a. förvärvet av Oak Event, dels en långsiktig finansieringslösning som presenteras inom kort.

Utvecklingen för våra verksamheter i december

December blev något av en besvikelse för **Sameffekt AB** (www.sameffekt.se) som annars haft ett bra år då flera kunder valde att flytta på utbildningsinsatser från december till första kvartalet 2016. Detta medförde lägre omsättning i december jämfört med samma period 2014 och att bolaget redovisar ett svagt negativt resultat. Detta torde dock ge en extra skjuts till första kvartalet som annars är svagt. Nykundstillströmning är fortsatt god och en intensivt säljkampanj är nu inplanerad under inledningen av 2016 tillsammans med externa provisionsbaserade säljare.

La Petite Epicerie de Saigon Ltd ("LPES") (www.lpesaigon.com), i vilket EFV äger 10 %, fortsätter att utvecklas starkt. I december ökade försäljningen med 80 % mot föregående år och med 18 % jämfört med november.

I december har ytterligare fyra större leveransavtal med hotell i Vietnam ingåtts, tre med femstjärniga hotell, ett i Hanoi med cirka 450 rum, två i Vung Tau, i södra Vietnam, med 350 rum respektive 150 rum samt en fyrstjärnig resort på ön Phu Quoc i sydligast Vietnam med mer än 400 rum. Detta innebär att LPES vid ingången av 2016 har leveranskontrakt för sylt med 20 hotell i Vietnam.

Inom kort kommer distribution till Laos att påbörjas samt en mer intensiv bearbetning av Kambodja och då med fokus på de större fyr- och femstjärniga turisthotellen. Första skeppning till distributören i Thailand skedde som planerat i december och bearbetning av marknaden påbörjats. Första skeppning till distributören i Australien sker inom de närmaste dagarna medan första order till distributören Hong Kong, som aviserats till januari, sker först efter det kinesiska nyåret. I mars, vilket av oss tidigare aviserats till januari, kommer den Schweiziska varuhuskedjan Globus att ha ett Vietnam tema där LPES sylt ingår. De bäst säljande produkterna kommer därefter att ingå i deras ordinarie sortiment.

Vid kommande månadsskifte lanseras ett sortiment av sex exotiska honungar, med bl.a. smaker som coffee blossom, eucalyptos blossom och mangrove. Noteras skall att honung generellt sett har bättre lönsamhet än sylt och blir ett naturligt komplement till framförallt de hotell som idag har leveransavtal avseende sylt. Vidare har efter senhöstens framgångsrika provlansering av torkad exotisk frukt i december beslut fattats om vilka frukter som ingår i produktportföljen, en förpackningsdesign tagits fram och nu slutförs diskussioner med förpackningsleverantörer med avsikt om en bredare lansering under andra kvartalet 2016.

Beslut har också i december fattats om att under året lansera ett exklusivt sortiment av pate de fruit. Detta efter flertalet förfrågningar från både Franska och Vietnamesiska distributör av exklusiva delikatessvaror. Därtill har diskussioner nu inletts med en Vietnamesisk distributör av "Mut", ett lokalt



extremt populärt kanderat fruktgodis, om att tillsammans under 2016 lansera ett exklusivt sortiment av ”Mut” med fokus på den lokala marknaden.

Däremot är lanseringen av exotisk fruktjuice som var planerad till slutet av 2015 försenad då LPES istället valt att, givet LPES resurser, prioritera exotisk honung och torkad frukt. Målsättningen nu är att successivt under 2016 påbörja en lansering av fruktjuice och med initialt fokus på den lokala hotellmarknaden.

Mot bakgrund av den extremt starka tillväxt som LPES nu upplever och det nära samarbete som etablerats mellan ExeoTech och LPES har nu en diskussion med LPES övriga ägare inletts om att ExeoTech, via nyemission, skall få förvärva ytterligare 10 - 15 % i bolaget för att stärka bolagets rörelsekapital och påskynda pågående investeringar i utökad produktionskapacitet och att denna investering då sker på samma villkor som vid förvärv den andel om 10 % som EFV redan idag äger.

Lanseringen av **The LPES Trading Company Pte Ltd (”LPES Trading”)** (www.lpes-trading.com), där EFV äger 60 %, första produkt, en serie av nio ekologiska tesorter från Vietnam kommer nu ske efter det kinesiska nyåret och inte som tidigare planerat under december pga. en försening hos förpackningsleverantören.

Samtidigt arbetas det aktivt på att snabbt expandera bolagets portfölj av produkter mot bakgrund av det alltmer omfattande distributionsnätverk som nu etablerats kring LPES sylt, framförallt i Vietnam, men även ett flertal andra länder i Sydostasien och Europa. Förutom ett pågående arbete med lansera svensk sockerkonfektyr i Vietnam, en marknad som uppskattas vara värd cirka 320 MUSD om året och uppvisar en årlig tillväxt om mer än 10 %, pågår även ett arbete med att lansera svensktillverkad Vodka då den Vietnamesiska marknaden idag bedöms ha relativt unika marknadsförutsättningar för ett kvalitativt utländskt märke som ännu inte etablerats internationellt. I övrigt arbetas det också på att tillsammans med ett Vietnamesiskt bolag ta fram en serie av matsåser tillhörande det sydasiatiska köket för lansering under andra kvartalet 2016.

LPE Saigon AB (www.lpes.se), där EFV äger 60 %, blev som tidigare meddelat godkänd som leverantör för ICA i början av december. Även om ett flertal kontakter kunde etableras redan under december med potentiellt nya kunder så är det först nu på det nya året som en mycket intensiv bearbetning av framförallt ICA butiker kunnat påbörjas. Bolaget har även påbörjat analys och planering för lansering på ytterligare i marknader i Europa och då i första hand i Danmark och Storbritannien.

Oak Event AB, där ExeoTech sedan årsskiftet äger 50,1 % och har option att förvärva resterande 49,9 % senast den 31 januari 2016, bedriver idag cateringverksamhet som under 2016 beräknas sysselsätta sex personer och omsätta minst 7 MSEK samt nå ett positivt EBIT resultat om minst 1 MSEK baserat på befintlig verksamhet i Kalmar. Verksamheten bygger på ett egenutvecklat cateringkoncept ”Måltid”, inriktad på svensk och internationell husmanskost, *mat gjord från grunden*, framförallt avsedd för det offentliga marknadssegmentet.

Verksamheten i Kamlar utökas nu i januari till att även kunna erbjuda ”drop in” kunder lunch i en egen avskild matsal med kapacitet för ett 100-tal gäster. För detta har personalstyrkan utökats med en anställd och denna verksamhet förväntas stärka lönsamheten ytterligare.

Nu i januari har ett första avtal avseende catering baserat på konceptet Måltid till en operatör av asylboende ingåtts i Gävleborgs län. Avtalstiden uppgår till tre år och Oak Event etablerar därför nu ett produktionskök i Gävleborg. Nu ingånget avtal, som börjar löpa under februari, innebär en successiv upptrappning av leveranser och motsvarar intallt en omsättning om cirka 0,3 MSEK i månaden som inom en inte allt för avlägsen framtid ökar till uppemot cirka 1,8 MSEK i månaden.



Detta avtal gör också att Oak Event nu fått den nödvändiga bas som behövs för att våga slutföra andra pågående diskussion i Gävleborgslän om leveranser till asylboende.

I tillägg till nu ingånget avtal i Gävleborgslän så räknar vi nu även med att i början av februari kunna ingå liknande avtal i Kronobergslän som då även baseras på att ett nytt leveranskök etableras.

Vi ser således en fortsatt stor tillväxtpotential i vår cateringverksamhet där tillväxt, lönsamhet och kassaflöde kommer framförallt uppnås genom kompletterande förvärv och etableringar.

Med en önskan om en god fortsättning på det nya året

Jesper Birgemo

VD ExeoTech Invest AB (publ)

jesper.birgemo@exeotech.se

Tel 070-895 39 34

Om ExeoTech Invest

ExeoTech Invest AB (publ), ("ExeoTech") 556536-0954, affärsidé är att bereda sina aktieägare en konkurrenskraftig avkastning genom att förvärva, utveckla, och avyttra rörelsedrivande bolag. ExeoTech skall i första hand investera i hel- eller delägda rörelsedrivande bolag, både noterade och onoterade, inom tillverkning, handel och logistik och med tonvikt på livsmedel.

ExeoTech är noterat på NGM-MTF (ETIN)