

MACKMYRA

SWEDISH SINGLE MALT WHISKY

Pressmeddelande

Stockholm, 28 februari 2019

FORTSATT FÖRSÄLJNINGSTILLVÄXT I Q4, MEN UTMANINGAR I RESULTAT OCH KASSAFLÖDE

RESULTATET I KORTHET

	2018 okt-dec	2017 okt-dec	2018 Helår	2017 Helår
Nettoomsättning exklusive alkoholskatt, MSEK	28,4	27,3	86,2	80,9
<i>Omsättningstillväxt exklusive alkoholskatt</i>	4%	4%	6%	10%
Försäljning Flaskor, MSEK	18,8	16,6	53,3	50,3
Försäljning Fat och Upplevelser, MSEK	9,6	10,7	32,9	30,6
Bruttoresultat, MSEK	15,2	16,5	43,9	43,4
<i>Bruttovinstmarginal, procent</i>	53%	61%	51%	54%
EBITDA, MSEK	0,2	4,6	-6,8	2,1
Rörelseresultat, MSEK	-0,2	4,3	-8,4	0,5
Finansnetto, MSEK	-2,4	-2,4	-10,6	-11,4
Skatt, MSEK	-0,2	-0,1	-0,2	-0,1
Resultat efter skatt, MSEK	-2,8	1,8	-19,2	-11,0
Kassaflöde efter investeringar, MSEK	1,1	-4,2	-19,2	-14,2
Resultat per aktie före full utspädning, SEK	-0,20 kr	0,15 kr	-1,49 kr	-0,95 kr

FÖRSÄLJNINGsutveckling

2018 års fjärde kvartal blev Mackmyras sextonde kvartal i rad med försäljningstillväxt. Såväl oktober som december blev riktigt starka månader försäljningsmässigt, men en svag novembermånad bromsar kvartalets tillväxt som sammantaget uppgick till 4 % (4). Försäljningen av flaskor ökade med ca 13 % (-1) medan försäljningen av Fat och Upplevelser minskade mot föregående års fjärde kvartal med 10 % (13).

- Tillväxten i försäljning av flaskor drivs av Mackmyras prioriterade exportmarknader, Tyskland, Frankrike och Storbritannien, som växer med 16 % (18) i kvartalet.
- Försäljningen via vårt dotterbolag i Tyskland växer i kvartalet med 6 % och för helåret med 25 %. Under året har säljstyrkan utökats med en säljare i Berlinområdet med en stor, och tidigare till stor del outnyttjad, försäljningspotential.
- Etableringen av eget dotterbolag i Storbritannien, där vi med en egen säljstyrka bestående av 3 tre regionsäljare har ersatt en tidigare importör, har under det fjärde kvartalet börjat visa resultat och försäljningen har kommit igång ordentligt. Tillväxten i Storbritannien sker från mycket låga nivåer men uppgår för kvartalet till nära 200 % jämfört med föregående års fjärde kvartal.
- Försäljningen till vår distributör i Frankrike var under helåret betydligt lägre än föregående år, men fjärde kvartalets försäljning var klart högre än de låga nivåerna under årets andra och tredje kvartal.
- Mackmyras försäljning till företagets största kund, Systembolaget, minskade med ca 1 % under det fjärde kvartalet. Under samma period ökade Systembolagets totala försäljning av maltwhisky (till slutkund) med ca 1 %. Sett över helåret minskade Systembolagets försäljning till slutkund av svensk maltwhisky med 3 %. Systembolagets försäljning till slutkund av

Mackmyras whisky är på oförändrad nivå jämfört med 2017, och är ungefär tre gånger så hög som näst mest säljande svenska producent. Noterbart är att både Sveriges näst största och tredje största whiskyproducent uppvisar minskad försäljning till slutkund från Systembolaget under 2018.

- Segmentet Private Brand, där Mackmyra producerar whiskybaserade produkter under andras varumärken har nära fördubblats under året. Lanseringen av Scorpions whisky i oktober är en stor del av förklaringen till försäljningsframgångarna och bidrog till kraftig försäljningstillväxt i segmentet under det fjärde kvartalet.
- Försäljningen av Fat och Upplevelser minskade med 10 % i det fjärde kvartalet jämfört med den mycket starka fat-avslutningen på föregående år. Årets stora fatkampanj med portvinsmättade whiskyfat i samarbete med Vallado i Portugal lanserades i samband med Stockholm Beer & Whisky-mässan i månadsskiftet september/oktober. Försäljningen startade på ett utmärkt sätt, men mattades av något under november för att åter ta fart under december.

För helåret 2018 blev tillväxten 6 % (10), främst driven av våra exportmarknader med flaskor där försäljningen totalt på året växer med ca 6 % (7). Fat och Upplevelser växer i samma takt ca 7 % (17). Fatens tillväxt har sitt ursprung i den MASI kampanj som startade redan hösten 2017 och den mycket framgångsrika kampanjen med etablering av ett nytt fatlager i Hällsnäs under våren samt höstens kampanj med portvinsfat.

UTVECKLING I RESULTAT OCH KASSAFLÖDE

Det fjärde kvartalet 2018 innebar en försvagad resultatutveckling för Mackmyra. Kvartalets resultat efter skatt uppgick till -2,8 MSEK (1,8) och innebar en resultatförsämring jämfört med föregående år motsvarande 4,6 MSEK. Bruttoresultatet uppgick till 15,2 MSEK (16,5), EBITDA uppgick till 0,2 MSEK (4,6) och rörelseresultatet uppgick till -0,2 MSEK (4,3). Satsningen på tillväxt av Fat och Upplevelser har under året medfört högre kostnader inom affärsområdet som inte resulterat i samma ökning av omsättning som planerat. Satsningar på egen försäljningsorganisation i Storbritannien bidrar också till det försämrade resultatet under 2018 och under det fjärde kvartalet i och med att uppstarten försenats och verksamheten innan tillräcklig försäljningsnivå uppnåtts inte ännu bär sina egna omkostnader.

För helåret 2018 försämras Mackmyras resultat. Resultat efter skatt uppgick till -19,2 MSEK (-11,0), en försämring om 8,2 MSEK. Till största del är försämringen en effekt av en lägre försäljning under sommaren och en svagare novembermånad än prognostiserat samt exportsatsningen i Storbritannien och restaurangrörelsen inom Fat och Upplevelser som inte har gett det genomslag i omsättning och bruttovinst som planerats för. Bruttoresultatet är i absoluta tal är i princip oförändrat mot 2017, totalt för året 43,8 MSEK (43,4). Att ytterligare stärka bruttomarginalen är ett stort fokus för oss framöver. EBITDA uppgick till -6,8 MSEK (2,1) och rörelseresultatet uppgick till -8,4 MSEK (0,5).

Kassaflödet efter investeringar uppgick för det fjärde kvartalet till 1,1 MSEK (-4,2). Förbättringen påverkas till största del av genomförda besparingar och andra åtgärder som har vidtagits.

Helårets kassaflöde efter investeringar uppgår till -19,2 MSEK (-14,2). Två huvudsakliga förklaringar finns till årets försämrade kassaflöde. Verksamheten har planerats för en betydligt högre tillväxt och försäljningsnivå än vad som uppnåtts under året. Detta medför dels att färdigvarulagret ökat betydligt under året till följd av att vi inte fått avsättning för de volymer vi producerat, och dels för att verksamheten rent organisatoriskt planerats utifrån dessa högre planerade försäljningsnivåer med ökade omkostnader som följd. Efter den långa, varma och försäljningssvaga sommaren har vi bromsat på kostnadssidan vilket ger genomslag från det fjärde kvartalet och framåt.

VÄSENTLIGA HÄNDELSER UNDER Q4

- I oktober lanserades Mackmyra Vinterglöd som var en stor framgång och Systembolagets beställda kvot såldes slut på två månader. Nya inköpsrutiner innebar dock att butikernas följdbeställningar stängdes av redan under första veckan i december när julförsäljningen drogs igång trots en fortsatt hög efterfrågan hos kunderna och att produkten inte var slut i våra lager.

Vinterglöd är en värmande och kryddig single malt whisky, inspirerad av den svenska vintertraditionen att värma sig med glödgat vin under de kallare månaderna. Vinterglöd är slutlagrad på en del ekfat som mättats med svenskt glöggvin och andra med Pedro Ximénez sherry.

- I november tillkännagavs att Moment Karibien, en fortsättning på det samarbete som inleddes mellan Mackmyra och Plantation Rum lanseras i Systembolagets beställningssortiment. Moment Karibien är delvis slutlagrad på romfat från Barbados och Jamaica. Resultatet är en kryddig och fruktig whisky som för tankarna till varmare breddgrader. Whiskyn i de olika faten som tillsammans utgör Moment Karibien är mellan åtta och tolv år gamla.
- Lab Distillery Organic Gin är en modern gin med en klassisk smak, hantverksmässigt tillverkad på svenska smaker och noga utvalda krävda råvaror som destillerats i den klassiska kopparpannan på Mackmyra Bruk. Organic Gin är vår andra ginprodukt och kompletterar den första Kreatör Jin både med lite fruktigare stil, större flaska och en lägre prisnivå. Organic Gin blev färdigutvecklad och introducerades i Systembolagets beställningssortiment i slutet av oktober. Det är en produkt som kan konkurrera med storsäljarna i Systembolagets premium segment med priser upp till 300 kronor. Till exempel Bombay Sapphire, Tanqueray och Beefeaters. Produkten är också strategisk för att nå on-trade (bar & restaurang) marknaden i Tyskland och Storbritannien och har börjat introduceras på dessa marknader. Lab Distillery Organic Gin är framtagen med syfte att passa i klassiska gin cocktails eller i en Dry Martini med smaker som enbär, koriander, citron, fläder, lingon och mango.

VÄSENTLIGA HÄNDELSE EFTER UTGÅNGEN AV Q4

- I februari tillkännagavs att Mackmyra trots försäljnings-tillväxt inte nått den försäljningsnivå som planerats och som verksamheten organiserats utifrån för 2018, varför den ökning som varit i årets omkostnader tynger årets resultat och kassaflöde i större utsträckning än planerat. Vidare tillkännagavs att en ny operativ och finansiell plan var under slutförande samt att ytterligare kapitaltillskott kommer att krävas för att ge utrymme och kraft att verkställa denna bl.a. genom att minska belastningen på kassaflödet av amorteringar och räntor. Form och storlek på kommande kapitalanskaffning kommer att fastställas och kommuniceras under Q1 2019 med ett planerat genomförande från Q2 2019.

Vidare tillkännagavs att, för att täcka Mackmyras kortsiktiga kapitalbehov, bryggån om 2,5 MSEK tagits upp under september 2018 (som tidigare meddelats i delårsrapporten för Q3 2018), samt att bolaget tagit upp ytterligare bryggån om 2,0 MSEK i oktober 2018 samt 6,5 MSEK under februari 2019. Lånen har upptagits till marknadsmässiga villkor och långivare är ett antal styrelseledamöter och/eller större aktieägare i företaget.

2019 fyller Mackmyra 20 år, både som företag och som Sveriges första destilleri för single malt whisky. "The Swedish Original since 1999" är företagets tag line och visionen om att ligga i framkant och skapa en innovativ och klimatsmart maltwhisky världsklass är idag densamma som i starten. Jubileumsåret kommer att fyllas med överraskningar i form av aktiviteter, kampanjer och spännande produktanseringar och events. Jubileumsåret startar med invigningen av whiskyaget i Hällsnäs 9 mars.

- Mackmyra har under 2018 genomfört ett projekt tillsammans med Hällsnäs Holding AB och etablerat ett whiskyager för kunders egna 30 litersfat (Mackmyra Reserve) vid stranden av Landvettersjön, i Mölnlycke mellan Göteborg och Landvetter. Hällsnäs står för investeringen och bygget, Mackmyra tillför kompetens för whiskyagering och Reserve-verksamheten, samt hyr lagerlokalen av Hällsnäs. Mackmyra och Hällsnäs stärker genom projektet sina positioner i Göteborgsregionen betydligt. Inte minst för företag och organisationer som vill konferera i härlig miljö, har ett intresse av livsnjutning och kan tänka sig samla teamet över tiden kring ett whiskyfat. Projektet är en stor framgång, 280 av 330 fatlagerplatser är reserverade redan innan invigningen i mars 2019. Hela bygget och alla tillstånd är klara. Kundfaten flyttade i slutet av februari in i lagret. Speciellt för projektet är att det också står modell för ett koncept som enkelt kan reproduceras på andra platser, både inom landet och i andra länder.
- Mackmyra tillkännagav i februari att man byter Certified Adviser från 1/3 2019 till FNCA Sweden AB.

För mer information, vänligen kontakta:

Magnus Dandanell, VD, 026-455 79 99, magnus.dandanell@mackmyra.se

Björn Biberg, CFO, 026-455 79 75, bjorn.biberg@mackmyra.se

Informationen i detta pressmeddelande är sådan information som Mackmyra Svensk Whisky AB är skyldig att offentliggöra enligt EU:s marknadsmissbruksförordning (EU) nr 596/2014. Informationen lämnades enligt ovanstående kontaktpersons försorg, för offentliggörande den 28 februari 2019 kl. 08:55 CET.

Om Mackmyra. Vi har följt våra drömmar och skapat den svenska maltwhiskyn. Vi tillverkar den på vårt eget sätt, av lokala råvaror och helt utan tillsatser. Resultatet har satt Sverige på den internationella whiskykartan. Vi erbjuder annorlunda whiskyupplevelser för livsnjutare och nytänkare. Välkommen till Mackmyra Svensk Whisky. Mackmyras aktie handlas på Nasdaq First North Stockholm.

Erik Penser Bank är bolagets Certified Adviser. Telefon: +46 8 463 83 00. E-post: certifiedadviser@penser.se.