

24 februari 2017, Bräcke

EasyFill AB (publ.) – Bokslutskommuniké 2016

**Omsättningen i EasyFill AB (publ), org nr 556653–2924, uppgick till 45 404 KSEK (37 285 KSEK) under 2016. En omsättningsökning med 8 119 KSEK (17,9%)
Resultatet efter finansiella poster under perioden blev – 8 500 KSEK (– 3 272 KSEK).**

Nyckeltal i Koncernen, (KSEK)

Period: Kvartal 1-4, 2017 (Kvartal 1- 4, 2016) KSEK

Omsättning: 45 404 (37 285)

Rörelseresultat efter avskrivningar: -7 273 (-2 602)

Resultat efter finansiella poster: - 8 500 (- 3 272)

Rörelsemarginal %: - 16,02 (-6,98)

Antal utestående aktier vid periodens slut: 58 453 388 (53 538 316)

Resultat per aktie, kr: -0,145 (-0,061)

Soliditet %: 67,86 (51,19)

Allmänna Kommentarer

Inledning

År 2016 har kännetecknats av fortsatt uppbyggnad av säljorganisation internationellt och fortsatt kundbearbetning.

Det helägda dotterbolaget i Tyskland har successivt byggt upp sin marknads närvaro och uppnådde mot slutet av året breakeven på månadsbasis. Man har fortsatt anställa säljare med sikte på årets stora mässa Euroshop i mars 2017 som innebär en stor satsning.

Under försommaren bildades ett hälftenägt JV med Marco Company i Texas kallat Easyfill America med ensamrätt för den nordamerikanska marknaden. Vår partner står för den initiala finansieringen av rörelsekapitalet och kommer att skicka hela 8 personer till Euroshop.

Under hösten bildades vårt andra hälftenägda JV bolag i Sydafrika med lokala partners varav vår VD där är en. Kundkontakterna är omfattande och orderarna har börjat komma in. De kommer också till Euroshop med 2 personer.

Vidare:

Omsättningen i koncernen ökade från 37 285 KSEK till 45 404 KSEK en omsättningsökning med ca 8 119 KSEK (17,9%). Förlusten efter finansiella poster ökade med 5 228 KSEK jämfört med föregående år. Av förlusten kan ca 3



miljoner hänförs till bolagets satsning i Tyskland, 1 miljon till bolagets satsning i Sydafrika och 500 000 härledas till etableringen i USA.

För moderbolaget återfinns en uppskjuten skattefordran om 14 476 000 KSEK (0), varav posten i sin helhet avser underskottsavdrag. Samtliga underskott finns från i år redovisade som uppskjuten skattefordran.

Den utgående balansen gällande de skattemässiga underskottsavdragen hänförs till svenska bolag. Underskotten förfaller aldrig enligt gällande skattelagstiftning. Att underskotten aktiverats i år beror på att styrelsen utifrån upprättade prognoser gör bedömningen att det är sannolikt att kvarvarande underskott kommer att kunna avräknas mot framtida beskattningsbara vinster. Det finns inga ej aktiverade underskott i koncernen, värdet från uppskjuten skatt efter årets utgång beräknas på en skattesats om 22 procent på koncernens underskottsavdrag.

Dessutom beslutade styrelsen i bolaget att gå från att vara ett utvecklingsbolag till ett försäljningsföretag nu när bolaget har färdiga produkter, utifrån det beslutet har andra halvåret 2016 präglats av marknadssatsningar på många marknader runt om i världen, en satsning som kostat 2016 men som kommer att ge rejäl återbäring åren framåt.

Bolaget har nu färdiga produkter och nya marknader tillkommer kontinuerligt, den marknadssatsning som bolaget nu gör i stora delar av världen är en satsning som bolagets ledning och styrelse supportrar till 100%.

EasyFill har nu dotterbolag i Tyskland samt Joint Venture bolag 50/50 ägda i USA och Sydafrika och marknadsbearbetning från dessa länder samt från moderbolaget i Sverige är aggressiv men redan nu vet vi att öka marknadsbearbetningen är den rätta.

Med de satsningar som gjorts under 2016 för att lägga grund för EasyFill koncernens framtida affärer är styrelsen och ledningen i bolaget trots årets minusresultat övertygade om att de satsningar som görs är de rätta.

Väsentliga händelser 2016

Enjoy Sales AB

- Marknadsför och säljer kommersiella kylskåp i Sverige

Enjoy Sales AB fortsatte under året att, på den inslagna, framgångsrika vägen att genom en oöverträffad kundservicenivå serva den Svenska marknaden med kommersiella kylskåp. Bolaget har bland annat signerade avtal med ett av Sveriges ledande bryggerier, en av de ledande producenterna av energi- och hälsodrycker samt en av de mest framträdande livsmedelsbutikskoncernerna.

EasyFill AB

- Utvecklar, marknadsför och säljer RotoShelf och SwingOut internationellt

Nya bolag i koncernen

EasyFill AB har under året tagit steget till att bli en internationell koncern med verksamheter i Norden, Tyskland, Nordamerika och Sydafrika. Etableringen har

varit en stor omställning för bolaget vilket slitit på organisation och resurser men varit nödvändig för kommande expansion.

Patent

En av EasyFills styrkor har varit att företagsledningen från dag ett i företagets historia beslutat att de produkter företaget tar fram skall patenteras. Ett beslut som kostar pengar initialt men långsiktigt ger vinster. Bolaget har en mängd patent och patent pending i en stor del av världens länder.

Emissioner 2016

Under året genomfördes tre emissioner:

1. Inlösen av teckningsoptioner till 1 miljon B aktier för 2,98 kr per aktie (juli)
2. Konvertering av konvertibelt lån till 839 049 B aktier för 2,89 kr per aktie (juli)
3. Företrädesemission av 3 076 620 B aktier för 7,50 kr per aktie (november)
4. Riktad emission av 1,75 miljoner teckningsoptioner till 7 nyckelmedarbetare med rätt till inlösen av lika många B aktier à 28,18 kr per aktie senast 31 december 2019 (november)

Kunder och prospekt

Nedan följer en kort genomgång av en del av de projekt som initierats och genomförts under 2016.

EasyFill AB

Tillverkare:

- Under våren tog Bolaget en strategiskt viktig order till Storbritannien. Den var både den första till Storbritannien men också den uttalat första till en av världens största leverantörer av drycker till världens största snabbmatskedja. Orderna handlade om RotoShelf för läskedryckskylskåp.
- Distributionsavtal
Bolaget har under året tecknat flertalet nya sälj- och distributionsavtal; både med leverantörer av kommersiella kylskåp samt leverantörer av kyldiskar. Bland företagen som tecknat avtal kan nämnas: Western Refrigeration, Efficol, och KMW.

Dessa avtal ligger till grund för framtida affärer och är inget som hittills inverkat positivt på bolagets försäljning i någon större utsträckning. Flera av de ovanstående bolagen, som är att se som uppstickare inom sina respektive områden, har meddelat att de utvecklar kylar och kyldiskar specifikt för EasyFills produkter vilket sätter press på de mer etablerade tillverkarna att hoppa på tåget som redan lämnat perrongen.

Återförsäljare:

- Bolagets återförsäljare har under året fortsatt sin marknadsbearbetning och flertalet installationer har utförts på respektive marknad.



Under slutet av året indikerades att Bolagets Norska återförsäljare kommit nära centrala avtal med några av de största butikskedjorna i landet.

Återförsäljaren i Belgien genomförde sina första installationer av RotoShelf för kyldiskar i butiker tillhörande en av världens största butikskedjor. Två installationer genomfördes initial och senare har ytterligare installationer genomförts.

Återförsäljaren i Sydafrika har "konverterats" till EasyFill Southern Africa och är numer ett 50/50 joint venture. Mer om EasyFill Southern Africa nedan.

Nya återförsäljare har inte aktivt eftersökts under året men strategin för 2017 är att knyta ytterligare återförsäljare till bolaget och på det sättet genomföra en bredare marknadsetablering. Exempel på intressanta länder är Spanien, Italien, England, Frankrike, Polen, Israel samt Australien.

Nya resurser:

Under 2016 har bolaget anställt ett antal nya personer i organisationen

Sverige:

James Gray, CFO

Ingmarie Andersson, ekonomiassistent

Tommy Seger, Nordisk Försäljningschef

Mike Hooker, Utveckling

Tyskland:

Nurettin Özencay, Area Sales Manager

Sydafrika:

Steve English, CEO

USA

Aaron Bennett, EasyFill America, ansvarig på plats i USA.

EasyFill GmbH – Tyskland

I mars 2016 (mindre än ett år sedan) genomfördes de första installationerna av Bolagets produkter på den tyska marknaden. Marknadsbearbetningen har skett enligt strategin "Bottom-up", installationer i butik primärt för att skapa Proof of Concept, detta har lett till ett antal referensbutiker som används som referenser i strategin "Top-down", dvs i centrala diskussioner med butikskedjor och ledande tillverkare av kylskåp och kyldiskar.

"Bottom-up" är tids- och resurskrävande och att nå större volymer kräver en stor arbetsinsats.

"Top Down" kräver mindre resurser då tex en butikskedja kan fatta centrala beslut om utrullning.

Bolaget har under året tecknat samarbetsavtal med ett logistikcenter som fungerar som lager och distributionshub till Tyskland och omgivande länder. EasyFill GmbH har tecknat lokala avtal med tre återförsäljare som är



verksamma i olika nischer och olika regioner i landet. Dessa har genomfört referensinstallationer i livsmedelsbutiker, bensinstationer samt närbutiker.

EasyFill GmbH har också övertagit ansvaret för marknadsbearbetning av tysktalande länder samt ansvar för bolagets återförsäljare i Belgien.

EasyFill America

Under våren 2016 fördes intensiva diskussioner med bolag i USA om samarbeten på olika sätt. Efter flertalet möten och förhandlingar tecknade EasyFill AB och Marco Company ett joint venture avtal och samarbetet påbörjades i samband med branschmässan FMI show i Chicago i Juni då EasyFill America introducerades på marknaden.

Marco Company har varit verksamt i mer än 30 år och har leverantörsavtal med 25 av de 25 största butikskedjorna i USA. Man har även verksamhet i Kanada, Mellan- och Sydamerika, med lokalkontor i bla México och Brasilien. Sedan starten in juni har bolaget introducerat EasyFills produkter till marknaden och mindre än 6 månader efter starten togs den första ordern och den första leveransen gjordes.

EasyFill Southern Africa

Som nämnts ovan bildades EasyFill Southern Africa under slutet av 2016 som ett Joint venture mellan EasyFill AB och den tidigare återförsäljaren i Sydafrika.

EasyFill Southern Africa har under året signerat avtal med en av uppstickarna av tillverkning av kyldiskar och detta bolag har beslutat att utveckla en ny serie med kyldiskar specifikt för användning av RotoShelf i olika former. Detta avtal är strategiskt viktigt då det dels visar att tillverkaren tror på bolagets produkter och dels då denna tillverkare är huvudleverantör till en av de största butikskedjorna.

Tidigt under året meddelade EasyFill att en större butikskedja beslutat att installera RotoShelf för mejeriprodukter i sina butiker. Den stora utrullningen som annonserades fick dock skjutas fram men under slutet av 2016 har EasyFill Southern Africa gjort ytterligare installationer för mjölkprodukter för butikskedjan. Anledningen till den framskjutna större utrullningen beror på butikskedjans ekonomiska situation och då inga likvida medel fanns för investeringar i utrustning sköts större utrullning på framtiden.

Beslut för snabb utrullning till den specifika butikskedjan (minst en butik/dag) ska beslutas under senare delen av Q1 2017. Samma butikskedja har påbörjat tester på juice och yoghurt. Produktkategorier som tillsammans är två gånger så stora som mjölkprodukter.

Clever Store Shelves (CSS), EasyFill Southern Africas lokala återförsäljare bearbetar marknaden på liknande sätt som görs i Tyskland mot de butiker som är handlarstyrda och utfallet har hittills varit bra. Stort intresse finns från kedjor de ledande butikskedjorna i landet och flertalet referensinstallationer har genomförts under året. Även stort intresse har visats från bensinstationskedjor och första installationer av RotoShelf för grunda kylrum genomfördes under slutet av året. Volymerna är dock alltså små och EasyFill AB har under året skjutit in pengar i EasyFill Southern Africa.

Väsentliga händelser efter 31/12 2016

Underskrivna avtal



*Exkal, tillverkare av kyldiskar, Spanien
Hauser, tillverkare av kyldiskar, Österrike*

Nya anställningar

*Andreas Kwiecien, Sales EasyFill GmbH
Ryan Scott, Area Sales Manager, Sydafrika*

Framåt

Bolaget jobbar fortsatt hårt för att få grepp på marknaden och nå större försäljningsvolym och det finns tydliga tecken på att 2017 kan vara året då det verkliga genombrottet sker. Bolaget har aldrig tidigare haft denna mängd inneliggande ordrar, aldrig tidigare nått försäljningsbudget, aldrig tidigare haft denna mängd intresseförfrågningar som finns nu och en ytterligare indikation på att marknaden börjar vara redo är antalet bokade möten till en mäsasom när detta skrivs fortfarande ligger drygt 2 veckor bort i tiden.

Bolaget har under 2016 jobbat med att sätta rutiner och strukturer för att hantera större inkommande ordrar och med dessa på plats är bolaget moget att ta nästa steg och del i detta är att finna ytterligare återförsäljare och analys av lämpliga partners pågår med förhoppningen att 4-6 nya återförsäljare på olika marknader ska ha etablerats under 2017.

Butiksledet bearbetas hårt av EasyFill bolagen och dess samarbetspartners då det är nyttjarna av produkten som drar nytta av fördelarna, inte tillverkarna av kylar.

Bolaget är i flertalet strategiskt viktiga diskussioner med olika aktörer på marknaden. Potentiella samarbeten som kan leda till helt nya möjligheter för koncernen i stort.

EasyFills produkter för kylenheter har fram tills nu utvecklats för att monteras in i andra leverantörers produkter där kompromisser får ske för att bolagets roterande hyllor skall passa. För en av de allra största globala tillverkarna av kyldiskar har omfattande tester genomförts för att nå ett internt godkännande av RotoShelf. Med detta godkännande på plats öppnas hela företagets försäljningskanal upp för samtliga marknader. Ett kungörande om avklarat test bör kunna meddelas inom 2-3 månader.

EasyFills målsättning har varit och är att våra och leverantörernas produkter skall skraddarsys för varandra, något som nu håller på att ske. Flertalet tillverkare är i långt gångna utvecklingsskeden för skraddarsydda kyllosningar och dess kommer att visas upp för marknaden med start på branschmässan EuroShop i Düsseldorf i Tyskland. RotoShelf kommer att visas upp i Bolagets egen monter men även i 3-4 montrar från andra företag.

EuroShop är retailbranschens största skyltfönster och är en mäsasom återkommer vart tredje år där mängder av internationella kontakter knyts. EasyFill satsar på att öka synligheten mot marknaden och deltagande på mässor är ett viktigt steg i denna strategi. Utöver denna EuroShop kommer EasyFill att delta på flertalet andra mässor runt om i världen under 2017. Bland annat i Spanien tillsammans med Exkal, i Brasilien och USA med EasyFill America och i Tyskland med olika partners. Det handlar om allt från branschmässor till

interna butikskedjemässor. Bolagets produktmaterial översätts numer i sex språk; Svenska, Norska, Engelska, Tyska, Spanska och Franska.

Med en ny nordisk försäljningschef med mångårig erfarenhet från branschen har bolaget den resurs som krävs för att bearbeta de Svenska kedjorna, ett arbete som redan påbörjats och som förhoppningsvis leder till intressant marknadsutveckling i Sverige.

Årsredovisning och bolagsstämma

EasyFill AB:s (publ) årsredovisning för räkenskapsåret 2016 kommer att publiceras på bolagets (www.easyfill.se) och Aktietorget's (www.aktietorget.se) respektive hemsidor. Datum för publicering av årsredovisningen är 31 mars 2017.

Bolagsstämma i EasyFill AB (publ) kommer att hållas på bolagets kontor Sollentunavägen 135B i Stockholm/Sollentuna 24 maj 2017. (Byte av lokal kan komma att ske om det blir platsbrist)

Granskning av revisor

Bokslutskommunikén har inte granskats av bolagets revisor.

VD Kommentar

”EasyFill visar alltså återigen ett negativt resultat. Det är den bistra sanningen men att som EasyFill etablera en internationell koncern kostar och intäkterna släpar efter men vi är säkra på att de kommer att komma och Bolagets ökade omsättning och antalet ökade intressenter pekar tydligt på det.

Etablerad internationell koncern

Styrelsen och ledningen i EasyFill bestämde i början av året att bolaget skulle etablera egna företag själva eller tillsammans med partners i sex världsdelar (Antarktisk är också en världsdel men att vi kommer att ha eget bolag där är nog uteslutet) samt att vi skulle ha återförsäljare också dessa geografiskt spridda i världen.

Styrelsen och ledningen bestämde också att vår hemmamarknad i första hand skulle vara Tyskland och länder runt Tyskland och i andra hand Sverige/Norden. Beslutet togs eftersom den tyska marknaden är tio gånger större än den svenska. En starkt bidragande orsak till beslutet är erfarenheten som vår VD i Tyskland Oliver Eischeid har efter sina 20 år som internationell affärsutvecklare för Remis och boende i Köln.

När styrelsen tog ovanstående beslut var medveten stor att denna satsning kommer att kosta och i den budget som lades beräknades kostnaden till ca fyra miljoner för 2016.

Trots den stora investeringskostnaden var och är styrelsen 100% säker på att satsningen är den rätta.

Vän av ordning kan nu säga ja men det finns ju ytterligare världsdelar där egna bolag inte finns, kommer då kostnaderna för dessa 2017, svaret på den frågan är nej eftersom vi nu inte känner det behovet men om rätt tillfälle kommer i exempelvis Australien så tar vi det beslutet då.



Tyskland

Här gör våra arbetskamrater tre butiksbesök per dag och man har ca 25% utfall med order, ordervärdet är i dagsläget inte det viktigaste utan det viktigaste är att EasyFills produkter kommer ut på marknaden och skapar ytterligare marknadsföring mot de stora volymerna.

Det är lätt att glömma att EasyFill GmbH startades för 18 månader sedan att den första installationen i Tyskland gjordes för mindre än ett år sedan.

Den tyska satsningen kostar men oktober, november, december 2016 samt januari 2017 har alla varit månader med plusresultat, ännu små men trots allt plus.

Oliver Eischeid vår VD i Tyskland har också sedan 1 januari 2017 fått ansvaret över alla marknader i Tysklands grannländer samt alla Tysktalande länder och vi har nu påskrivna samarbetsavtal på flera av dessa marknader.

I Tyskland finns också flera av de stora tillverkarna av MultiDeck kylskåp och Oliver har sedan sina 20 år i branschen många långvariga kontakter och just nu är tre av dem i färd med att anpassa kylmodeller för att kunna leverera RotoShelf som tillval i sina produkter.

Vi har så mycket affärer på gång i Tyskland så det är i princip omöjligt att berätta om dem, men det jag kan säga är att den satsning vi gör på de marknader som vår tyska VD Oliver Eischeid styr över kommer att visa bra resultat 2017.

Sydafrika

Hösten 2016 startades således EasyFill Southern Africa, ett Joint Venture tillsammans med vår återförsäljare i Sydafrika. Vän av ordning kan då tro att vi nu istället måste dela våra intäkter på två och då få mindre än om vi äger allt själv men det är så att vår återförsäljare i Sydafrika också till viss del kontrollerar och tjänar pengar på ståltillverkningen och på det sättet blir EasyFills täckningsbidrag ungefär som innan JV bolaget men den stora skillnaden är att vi själva kontrollerar hela försäljningskedjan.

USA

Våren 2016 startade EasyFill America ett Joint Venture 50/50 tillsammans med Marco Company i Fort Worth Texas.

Att etablera sig i ett land tar tid men vår satsning i USA har resulterat i att bolaget för ca en månad sedan hade 174 olika affärer på gång alltifrån världens största matbutiks kedja ner till normala butiks kedjor men det skall poängteras att även de butiks kedjor som kallas för små är stora i USA.

174 olika affärer på gång dit det i många fall skickats testprodukter kommer att visa sig i affärer under 2017.

Övriga världen

När det gäller affärer i övriga världen så hänvisas till texter ovan.

Fråga från Aktieägare



För ett tag sedan fick jag ett mail från en aktieägare som undrar varför inte EasyFill lyckas på marknaden och han frågar om vår organisation eller våra produkter inte räcker till och han bad mig i bokslutskommunikén vara 100% ärlig som han skriver kanske går då aktiekursen ner kortsiktigt men på lång sikt går den upp, svaret är som följer;

I EasyFill är möjligheterna enormt stora men det tar tid att ändra en konservativ bransch men det som händer nu är att butikskedjor, kyldisktillverkare, läskedrycksskåpstillverkare och produktägare hör av sig till oss och vill testa våra produkter, skriva avtal eller anpassa deras produkter till RotoShelf.

Med handen på hjärtat så meddelar jag härmed att det finns det inga som helst problem i vår organisation eller på våra produkter.

Med lojal och hårt arbetande personal som drar tåget framåt kommer vi att nå målet till slut. När jag nu sitter och skriver VD-orden i bokslutskommunikén kan jag konstatera att bolaget redan nu har ordrar inne på leveranser i flera länder runt om i världen, ordrar som är långt större än vi någonsin haft.

Aktien

Under 2016 handlades EasyFill AB:s (publ) B-aktie till en kurs om lägst 2,24 kronor per aktie (16/2) och högst 23,10 kronor per aktie (6/7).

Förslag till disposition beträffande bolagets förlust

Styrelsen och verkställande direktör föreslår att ingen utdelning lämnas för räkenskapsåret 2016.

*Styrelsen
Bräcke 2017-02-24*

Rapportdatum 2017/2018

*28/4 Q1 2017
24/5 Bolagsstämma i Sollentuna gällande 2016
31/8 Q2 2017
26/10 Q3 2017
28/2 2018 Bokslutskommuniké 2017*

För ytterligare information kontakta:

VD: Håkan Sjölander hakan.sjolander@easyfill.se

Marknads och försäljningschef: Jens Nisu jens.nisu@easyfill.se

Ekonomichef: james.gray@easyfill.se

För mer info besök gärna: www.easyfill.se

Resultaträkning

Belopp i KSEK	Koncernen		Moderbolaget		Koncernen		Moderbolaget	
	2016-01-01	2015-01-01	2016-01-01	2015-01-01	2016-09-01	2015-09-01	2016-09-01	2015-09-01
	2016-12-31	2015-12-31	2016-12-31	2015-12-31	2016-12-31	2015-12-31	2016-12-31	2015-12-31
Nettoomsättning	42 440	35 091	11 108	3 661	8 638	8 317	2 316	1 293
Aktiverat arbete för egen räkning	2 315	1 337	2 315	1 336	1 611	562	1 611	561
Övriga rörelseintäkter	649	857		117	- 587	- 1 487	-	117
	45 404	37 285	13 423	5 114	9 662	7 392	3 927	1 971
Rörelsens kostnader								
Handelsvaror	- 34 218	- 24 097	- 7 903	- 2 652	- 5 236	- 1 352	- 1 039	- 435
Övriga externa kostnader	- 8 466	- 7 043	- 6 312	- 4 469	- 2 383	- 3 749	- 2 142	- 2 490
Personalkostnader	- 8 405	- 6 239	- 3 191	- 2 475	- 3 403	- 3 267	- 1 075	- 833
Övriga rörelsekostnader	-	- 358	-	- 350	-	- 358	-	- 350
Avskrivning	- 1 588	- 2 150	- 1 560	- 2 144	- 407	- 2 150	- 379	- 2 144
					-	-	-	-
Rörelseresultat	- 7 273	- 2 602	- 5 543	- 6 976	- 1 767	- 3 484	- 708	- 4 281
Finansiella kostnader								
Räntekostnader och liknade kostnader	- 1 227	- 647	- 414	- 339	- 422	57	- 229	238
Resultat efter finansiella kostnader	- 8 500	- 3 249	- 5 957	- 7 315	- 2 189	- 3 427	- 937	- 4 043
Skatt	14 476	- 23	14 476		14 476	- 23	14 476	-
Koncernbidrag			502	4 000	-	-	502	4 000
Årets Resultat	5 976	- 3 272	9 021	- 3 315	- 2 189	- 3 450	- 937	- 43

Balansrapport

	Koncernen		Moderbolaget		Koncernen		Moderbolaget	
	2016-12-31	2015-12-31	2016-12-31	2015-12-31	2016-09-30	2015-09-30	2016-09-30	2015-09-30
Belopp i KSEK								
Anläggningstillgångar								
Immateriella anläggningstillgångar	24 084	23 036	24 084	23 036	22 955	22 957	22 955	22 957
Materiella anläggningstillgångar	2 693	2 546	2 639	2 523	3 096	2 852	3 018	2 852
Finansiella Anläggningstillgångar	14 923	509	15 660	1 182	453	-	1 182	1 182
Summa anläggningstillgångar	41 700	26 091	42 383	26 741	26 504	25 809	27 155	26 991
Omsättningstillgångar								
Varulager	8 746	9 280	1 414	978	8 847	9 875	1 612	978
Kundfordringar	6 700	5 625	2 787	968				
Övriga kortfristiga fordringar	5 098	3 376	7 943	4 470	9 013	11 037	8 773	6 382
Kassa och Bank	11 971	599	10 480	228	1 463	54	- 1 067	2
Summa omsättningstillgångar	32 516	18 880	22 624	6 644	19 323	20 966	9 318	7 362
SUMMA TILLGÅNGAR	74 215	44 971	65 007	33 385	45 827	46 775	36 473	34 353
EGET KAPITAL OCH SKULDER								
Aktiekapital	- 5 845	- 5 354	- 5 845	- 5 354	- 5 537	- 5 354	- 5 537	- 5 354
Fond för utvecklingsutgifter	- 2 200	-	- 2 200	-		- 204	-	- 204
Fritt Eget Kapital	Not 1	- 17 667	- 49 556	- 17 194	- 16 699	- 18 016	- 17 457	- 18 691
Summa Eget kapital	- 55 015	- 23 021	- 57 601	- 22 548	- 22 236	- 23 574	- 22 994	- 24 249
Långfristiga skulder	- 4 122	- 2 245	- 2 039	- 2 245	- 7 434	- 5 570	- 3 267	- 5 429
Konvertibla skulder	-	- 2 516	-	- 2 516	-	- 2 197	-	- 2 197
	- 4 122	- 4 761	- 2 039	- 4 761	- 7 434	- 7 767	- 3 267	- 7 626
Leverantörsskulder	- 5 832	- 8 279	- 1 535	- 1 397	- 16 157	- 15 434	- 10 212	- 2 478
Övriga kortfristiga skulder	- 9 246	- 8 910	- 3 832	- 4 679				
SUMMA EGET KAPITAL OCH SKULDER	- 74 215	- 44 971	- 65 007	- 33 385	- 45 827	- 46 775	- 36 473	- 34 353

Rättelse av fel tidigare år med 730,730kr har bokförts mot balanserad vinst avseende ett fel bokfört fusionresultat hänförligt till 2013

Not 1

Kassaflöde

Belopp i KSEK	2016-01-01 2016-12-31	2015-01-01 2015-12-31
Den löpande verksamheten		
Rörelseresultat	- 7 273	- 2 602
Justering för poster som inte ingår i kassaflödet	1 560	2 103
Skatter	14 476	
Finansiella poster netto	- 1 227	- 670
	7 536	- 1 169
Kassaflöde från förändring i rörelsekapital		
Varulager	533	- 1 352
Kundfordringar	- 1 075	- 1 032
Övriga fordringar	- 1 721	- 2 739
Leverantörsskulder	- 2 446	2 764
Övriga kortfristiga skulder	334	- 3 727
	- 4 375	- 6 086
Kassaflöde från löpande verksamhet		
	3 160	- 7 255
Investeringsverksamhet		
Förvärv immateriella tillgångar	- 2 315	- 2 122
Förvärv materiella tillgångar	- 444	- 617
Förvärv finansiella tillgångar	- 14 414	
	- 17 173	- 2 739
Finansieringsverksamhet		
Nyemission	23 507	9 286
Ökning långfristiga lån	1 877	660
	25 384	9 946
	11 372	- 48
Förändring av likvida medel		
Likvida medel vid årets början	599	247
Förändring i likvida medel	11 372	- 48
Kvar att fördela		400
Likvida medel vid årets slut	11 971	599

Nyckeltal i koncernen

	2016-12-31	2015-12-31
Omsättning KSEK	45 404	37 285
Rörelseresultat KSEK	-7 273	-2 602
Resultat efter skatt KSEK	5 976	-3 272
Röreslemarginal %	-16,02%	-6,98%
Antal utestående aktier vid periodens slut	58 453 388	53 538 316
Resultat per aktie sek	0,102	-0,061
Soliditet %	74,13%	51,19%