



**Pressmeddelande – Stockholm 2019-05-31**

**KVARTAL 1 1 JANUARI – 31 MARS 2019 WIFOG HOLDING AB (PUBL)**

## **KVARTAL 1, 2019**

- Nettoomsättningen under kvartalet uppgick till 946 KSEK (1 678 KSEK)
- Resultatet före avskrivningar (EBITDA) blev under kvartalet -1 840 KSEK (-2 053 KSEK). Justerat för ej kassaflödespåverkande marknadsinvesteringar blev resultatet under kvartalet -1 202 KSEK (-2 053 KSEK)
- Rörelseresultatet (EBIT) blev -2 288 KSEK under kvartalet (-2 455 KSEK)
- I slutet av mars lämnade Metro Media House AB in en ansökan om rekonstruktion till Stockholms Tingsrätt som kort därpå beviljades. Bolaget gick samtidigt ut med avsikten att återuppta den tryckta tidningen samt satsa på de digitala affärerna. Inom ramen för Wifogs samarbete med Metro ingår både den tryckta tidningen samt de digitala kanalerna. Givet komplexiteten i en rekonstruktionsprocess kan styrelsen och ledningen i Wifog inte utesluta att detta kan komma att påverka genomförandet av Wifogs strategi och affärsplan. Wifogs ledning och styrelse fortsätter att följa utvecklingen i Metro nogsamt och kommer löpande informera marknaden.
- Avtal om ägarspridning med Dividend Sweden AB
- Lån om totalt 250 KSEK har tagits upp för att finansiera rörelsekapitalet från det tidigare kommunicerade lånelöftet på 2,5 MSEK från City Capital Partners AB där styrelseledamot Fredrik Crafoord är huvudman. Totalt har 2 MSEK har nyttjats. Lånen har upptagits till marknadsmässiga villkor och återbetalades enligt avtal i samband med nyemissionen under kvartalet.
- Styrelsen beslutade om en företrädesemission på totalt 20,7 MSEK med en överteckningsoption på ytterligare 6,4 MSEK. Emissionen tecknas till 108,5% motsvarande 22,5 MSEK
- Wifog ingår strategiskt samarbete med världens fjärde största mobiltillverkare Xiaomi genom svenska generalagenten East & West Distribution AB

## **EFTER RAPPORTPERIODENS UTGÅNG**

- Wifog har tagit upp två lån på totalt 800 KSEK från City Capital Partners AB för att säkerställa likviditet kortsiktigt. Lånet har tagits upp på marknadsmässiga villkor.

## Utmanande första kvartal

Efter att ha avgett rapporter med god tillväxt både på lönsamhet och omsättning blir detta det första kvartal där omsättningen har gått ner. Flera yttre faktorer utanför vår kontroll har bidragit till detta. Dels så uppdagades det under kvartalet att vår partner Metro hade stora likviditetsproblem, som tillslut innebar att de ansökte om rekonstruktion och kort därefter att dagstidningen Metro skulle sluta ges ut i sin nuvarande form. Det innebar för oss att vår största källa för tillväxt hade marginaliserats. Det har skapat förändrade förutsättningar för oss som bolag att få ut våra produkter och tjänster. Vi följer utvecklingen i Metro löpande. Givet att rekonstruktionen lyckas så är vi av uppfattningen att Metros satsning på ett hemdistribuerat helmagasin samt deras digitala satsning är positivt för Wifog långsiktigt.

En annan faktor är att ett av våra säljbolag har haft en långsammare start för året än de hade aviserat. Det gör att vår annonsförsäljning har gått ner i första kvartalet. Vi har under våren aktivt jobbat med att bredda verksamheten med nya partners för att begränsa vårt beroende av enskilda aktörer, ett arbete vi hoppas kommer att ge effekt redan under Q2. De initiala prognoserna ser väldigt positiva ut. Vi har utökat antalet partners för annonser men också för marknadsundersökningar. Vår förhoppning är att knyta till oss ytterligare partners på intäktssidan under året.

Under 2018 gjorde vi en stor omställning som bolag, dels genom stora nedskärningar och förändringar i vårt mobilerbudande. Förändringarna i mobilerbudandet handlade om en prisjustering och lanseringen av Wifog Zero för att tydliggöra vårt gratiserbjudande på mobilmarknaden. Initialt ledde detta till en lägre omsättning på kontantförsäljningen, men ett ökat antal transaktioner, allt för att anpassa vårt mobilerbudande till den generella prispressen på mobilabonnemang. Vi har sen dess sett positiv tillväxt i kontantförsäljningen och en fortsatt starkt "up-sale-potential" hos våra Wifog Zero-användare. Vi har också under våren lanserat två nya abonnemang för de som behöver lite mer surf samt kommer under året att släppa prisvärda abonnemang för mobilt bredband.

Omställningsarbetet kulminerade också i en nyemission som hade avsikten att slutföra den finansiella omstruktureringen. Utfallet blev lyckosamt och emissionen blev övertecknad, vilket har lett till en lägre skuldsättning än tidigare. Omständigheterna kring Metros rekonstruktion skapar osäkerheter kring vår tillväxt och har dessvärre tvingat oss att ta upp kortsiktning finansiering för att täcka likviditetsdippar. Det kan inte uteslutas att bolaget kommer att behöva ta upp ytterligare lån för att finansiera verksamheten tills dess vi är kassaflödespositiva. Givet förutsättningarna ovan har bolaget gjort ytterligare nedskärningar i personalstyrkan under våren. Nedskärningarna kommer att ge full effekt under kvartal 3.

Med första kvartalet bakom oss är jag fortfarande positiv mot våra framtida utsikter. Vi har en stark produkt och är positionerade bra både på annonsmarknaden, mobilmarknaden och lojalitetsmarknaden.

Martin Litborn  
Tillförordnad Verkställande Direktör



För ytterligare information, vänligen kontakta:  
Martin Litborn, Tf. VD Wifog Holding AB (publ)  
E-post: [ir@wifog.com](mailto:ir@wifog.com)  
Hemsida: <http://investor.wifog.com>

### **Kommande rapporter**

- Årsredovisning 2018: 7 juni 2019
- Kvartalsrapport 2 2019: 30 augusti 2019
- Kvartalsrapport 3 2019: 29 november 2019
- Bokslutskommuniké 2019: 28 februari 2020

### **Årsstämma**

- Datum för årsstämma: 28 juni 2019

Rapporten i sin helhet bifogas.

Denna information är sådan information som Wifog Holding AB (publ) är skyldigt att offentliggöra enligt EU:s marknadsmissbruksförordning. Informationen lämnades, genom ovanstående kontaktpersons försorg, för offentliggörande den 31 maj 2019 kl. 08:45 CET.

### **Kort information om Wifog Holding AB (publ):**

Wifog är en lojalitetsaktör som ger sina medlemmar möjligheten att genom aktivitet och aktiva val ta del av sitt konsumentvärde genom Wifogs poängsystem. Bolaget utvecklar hela tiden möjligheterna för medlemmarna att samla poäng och även möjligheter att använda dem. Plattformen är uppbyggd så relevanta nyckeltal kan drivas genom en incitamentsmodell i poängsystemet. Nyckeln i Wifogs plattform är att aggregera så stor användarbas som möjligt för att transformera marknadskraften i användarbasen och konvertera detta till konsumentvärde för användarna. Wifog skapar direkta och synliga värden för konsumenter och värden för företag och organisationer genom ökat kundengagemang, aktivitet och lojalitet.

Bolaget är noterat på Nasdaq First North och Mangold Fondkommission är Certified Adviser, tel. +46 8 5030 1550, [ca@mangold.se](mailto:ca@mangold.se), [www.mangold.se](http://www.mangold.se)