

ZetaDisplay AB (publ)
Delårsrapport januari-mars 2014

”Licensintäkterna ökat 39% och högre bruttomarginal”

FÖRSTA KVARTALET

- OMSÄTTNINGEN UPPGICK TILL 12,1 [18,2] MSEK
- EBITDA UPPGICK TILL -2,1 [-0,8] MSEK
- RÖRELSERESULTATET UPPGICK TILL -2,8 [-1,5] MSEK
- RESULTAT PER AKTIE UPPGICK TILL -0,24 [-0,13] SEK
- LEVERANS AV INTERAKTIV DIGITAL SIGNAGE TILL THULE
- LEVERERAR TILL BUTIKSKEDJAN MUSTI & MIRRI
- GENOMFÖRT ETT OMFATTANDE EFFEKTIVISERINGSPROGRAM

VIKTIGA HÄNDELSER EFTER PERIODENS UTGÅNG

- LEVERERAR TILL LEKMER.SE
- LEVERERAR TILL NÄTHANDELSKEDJA I FINLAND

KOMMENTAR FRÅN KONCERNCHEF LEIF LILJEBRUNN

Under den senaste femårsperioden har vi mer än fördubblat vår omsättning och vi ser en fortsatt stark tillväxt i marknaden. Försäljningen kan variera mellan enskilda kvartal och även om bolaget inte nådde tillväxt i Q1, som motsvarande kvartal förra året omfattade en stor enskild leverans av hårdvara, är målet en fortsatt hög tillväxt.

Antalet kundkontakter ökar på alla marknader vi är representerade och vi fortsätter att positionera oss som en ledande leverantör inom digital butikskommunikation. Den digitala kommunikationen är numera en naturlig del i de nya butikskoncept som detaljhandeln utvecklar för framtiden.

Idag har vi över 100 större detaljhandel/serviceföretag till vilka vi dagligen levererar tjänster och digitala system. Dessa företag är fördelade på i huvudsak 5 länder och de är verksamma i en rad olika branscher. Vi har under en tid arbetat målmedvetet för att öka antalet kunder och branscher, som vi sedan kan förädla och utveckla. Vår nuvarande kundbas ger oss fortsatta tillväxtpotentialer, samtidigt som vårt beroende av ett specifikt land eller en enskild kund minskar.

Under kvartalet utfördes ett antal installationer som ger intäkter av licenser och tjänster i genomsnitt fyra år framåt. Under den senaste 12-månadersperioden ökade licensintäkterna med 39 %. Detta är en positiv utveckling som vi har haft sedan ett antal år tillbaka och det är en av grundstenarna i vår affärsmodell.

Vår bruttomarginal för kvartalet var högre än motsvarande period förra året 61 (47) %, vilket förklaras med ökad försäljning av tjänster, men även lägre andel hårdvara.

Även om tillväxt är en målsättning för verksamheten har vi nu även ett stort fokus på lönsamhet. Vi har genomfört ett omfattande effektiviseringsprogram under kvartalet som på årsbasis innebär sänkta kostnader på drygt 8 MSEK. Resultateffekten av programmet för året är ca 4,5 MSEK som successivt kommer att påverka kommande kvartal positivt.

Marknadens utveckling

Digital Signage är ett medium för kommunikation med konsumenter i samband med köptillfället i retail, men fortfarande har endast ett fåtal kedjor inom retail gjort investeringar i kanalen. Dock är den digitala kommunikationen numera en naturlig del i de nya butikskoncept som retail utvecklar för framtiden.

Att många kunder ännu inte investerat i tekniken skapar en intressant och expansiv marknad för ZetaDisplay som levererar ett totalkoncept för Last Meter Marketing och Digital Signage, syftandes till att kunden ska uppnå goda och mätbara resultat.

För att stå sig stark i denna utveckling har ZetaDisplay fortsatt att förstärka sitt erbjudande och utveckla sin organisation. I dagsläget har man

verksamhet i sex länder i Europa och fokus är nu att få ut maximalt av denna investering.

Kontinuerligt utvärderar bolaget olika typer av allianser med företag och organisationer som kan underlätta etableringen och göra den så kostnadseffektiv som möjligt.

Tiden till avslut med ny kund är av erfarenhet 12-24 månader. Det är bolagets förhoppning att säljprocessen skall förkortas då marknaden för Last Meter Marketing och Digital Signage mognat.



Verksamheten under kvartalet

I första kvartalet hade bolaget en minskning av omsättningen på 34% men då skall man ha i beaktande att motsvarande kvartal förra året var ett extremt bra kvartal med 51% i tillväxt (i jämförelse med motsvarande kvartal året innan) då den omfattade en stor enskild leverans av hårdvara. Tillströmningen av förfrågningar från nya kunder under perioden har varit fortsatt god och ZetaDisplay har ökat sin bas av nya kundprojekt. Försäljning av tjänster ökar stadigt. ZetaDisplay har även fått flera förfrågningar från nya kunder som redan har gjort en investering i Last Meter Marketing och Digital Signage och som nu vill ta nästa steg och utveckla och bredda sin satsning på denna mediekanal. Under kvartalet har bolaget genomfört ett omfattande effektiviseringsprogram som på årsbasis innebär sänkta kostnader på drygt 8 MSEK. Resultateffekten av programmet för året är ca 4,5 MSEK som successivt kommer att påverka kommande kvartal positivt. Stora resurser satsades förra året på att bearbeta marknaden, samt att bygga leveransorganisation i Europa och satsningen har även gett resultat genom ett antal pilotinstallationer. Målsättningen är nu att tillse att denna satsning når sina mål innan ytterligare investeringar görs. För att möta såväl dagens som morgondagens krav på en flexibel och framtidssäkrad medieplattform för Digital Signage lanserade ZetaDisplay sin plattform nu även på Android. På detta sätt kommer ZetaDisplay och dess kunder att ha en mycket stor flexibilitet och valfrihet för att bygga en modern kommunikationskanal. Med Android som bas får ZetaDisplay helt nya möjligheter att erbjuda smartare lösningar inom interaktivitet. Med Android får kunderna också en mer standardiserad medieplattform som är öppen och lättare att integrera med andra Android-baserade produkter.

Omsättning och resultat

Under kvartalet uppgick ZetaDisplays omsättning till 12,1 (18,2) MSEK, vilket innebär en minskning med ca 34 % i jämförelse med motsvarande period föregående år EBITDA uppgick till -2,1 (-0,8) MSEK och rörelseresultatet blev -2,8 (-1,5) MSEK. Bruttomarginalen blev 61 (47) %. Resultat efter skatt uppgick till -3,0 (-1,6) MSEK. Detta motsvarar ett resultat per aktie efter skatt på -0,24 (-0,13) SEK.

Finansiell ställning

Koncernen hade totalt 10,8 (17,4) MSEK i likvida medel och outnyttjade krediter vid periodens slut, varav 4,2 (11,9) MSEK avsåg likvida medel. I april beviljades ZetaDisplay tillväxtfinansiering av ALMI Företagspartner AB med 1,5 MSEK för att ytterligare stärka bolagets finansiella ställning och användas för tillväxt utanför Norden med fokus på Holland. Soliditeten uppgick till 47 (60) %. Investeringar i anläggningstillgångar under perioden uppgick till 1,2 (0,7) MSEK varav investering i dotterbolag uppgick till 0 (0) MSEK. Koncernen genererade ett kassaflöde från den löpande verksamheten på 3,0 (-2,3) MSEK och det totala kassaflödet var -2,0 (0,4) MSEK.

Framtidsutsikter

Marknaden för Digital Signage väntas fortsätta att växa i takt med att butiks- och servicehandeln satsar en ökande andel av budgetar på digital kommunikation. Efterhand som marknaden mognar blir Digital Signage en naturlig del av marknadskommunikationen. Detta innebär också att kunderna ställer ökade krav på att leverantörerna kan tillhandahålla helhetslösningar, i många fall på europeisk nivå vilket väl överensstämmer med ZetaDisplays strategi och erbjudande. Mot denna bakgrund räknar ZetaDisplay med fortsatt tillväxt.

Väsentliga risker och osäkerhetsfaktorer

ZetaDisplay är genom sin verksamhet utsatt för risker av både finansiell och rörelsekaraktär. Dessa beskrivs närmare i årsredovisningen för 2013 och bolaget bedömer att inga nya risker har tillkommit under perioden.

Antal aktieägare

Antalet aktieägare i ZetaDisplay uppgick per 2014-03-31 till 360 (378).

Moderbolaget

Moderbolagets rörelseresultat per 2014-03-31 uppgick till -1,5 (-1,1) MSEK. Resultat efter finansiella poster uppgick till -1,6 (-1,3) MSEK. Investeringar i anläggningstillgångar i moderbolaget under perioden uppgick till 1,2 (0,7) MSEK varav investering i dotterbolag uppgick till 0 (0) MSEK.

Händelser under perioden

ZetaDisplay levererar interaktiv Digital Signage till Thule

Thule gör en satsning på interaktiva pekskärmar för installation hos sina återförsäljare för att bättre kommunicera med sina kunder. Thule får på detta vis central kontroll på produktinformation och erbjudanden och kan på ett effektivt sätt driva försäljningen hos sina återförsäljare i deras butiker. Detta ger Thule en global kontroll och styrning av sin kundkommunikation. Installationer har genomförts i Frankrike, Tyskland och Österrike.

Thule-gruppen är världsledande på produkter och varumärken som gör det enkelt för människor att transportera sin utrustning tryggt, säkert och med stil. ZetaDisplay och Thule har sedan tidigare ett samarbete där ZetaDisplay levererat sin medieplattform för Last Meter Marketing och Digital Signage till Thules konceptbutik i Berlin.

Satsning på Android – nästa generations OS för Digital Signage

ZetaDisplay gör en omfattande och fokuserad satsning på operativsystemet Android för sin nästa generation av medieplattform för Last Meter Marketing och Digital Signage.

För att möta såväl dagens som morgondagens krav på en flexibel och framtidssäkrad medieplattform för Digital Signage genomför ZetaDisplay en omfattande satsning på Android. Genom att välja Android som operativsystem kommer ZetaDisplay och dess kunder att ha en mycket stor flexibilitet och valfrihet för att bygga en modern kommunikationskanal. Med Android som bas får ZetaDisplay helt nya möjligheter att erbjuda smartare lösningar inom interaktivitet som tar bolaget och dess kunder till nya höjder. Med Android får ZetaDisplays kunder också en mer standardiserad medieplattform som är öppen och lättare att integrera med Androidbaserade produkter.

ZetaDisplay levererar Last Meter Marketing till butikskedja i Finland

ZetaDisplay Finland har ett samarbete avseende leverans av Digital Signage till Musti & Mirri som är den största djurbutikskedjan i Finland och i Norden. Musti & Mirri har över 100 butiker i Finland. Installation har utförts i 10 butiker. ZetaDisplay kommer att leverera en komplett lösning innehållande digitala system bestående av en skärmlösning i 3 zoner, molnbaserad programvara i form av ZetaPortal, innehålls-

produktion samt andra tjänster kopplat till detta. Målet är att öka graden av "Point of Purchase" (POP) och att förbättra kundkommunikationen med ZetaDisplays medieplattform för Digital Signage. Musti & Mirri grundades 1988 i Tammerfors och är i dag den största djurbutikskedjan i Finland med över 100 butiker. Kedjan arbetar också med en franchisemodell och mer än hälften av butikerna är idag franchisebaserade. Samtliga av kedjans butiker har samma sortiment och varumärken.

Avecra i Finland tecknar avtal med ZetaDisplay **AVECRA** TRAIN & STATION CATERING

ZetaDisplay Finland har tecknat avtal med Avecra i Finland avseende ZetaDisplays medieplattform för Digital Signage. Målet är att med ZetaDisplays molnbaserade medieplattform ZetaPortal förbättra sin kommunikation med sina kunder. Avecra Oy är ett restaurang- och cateringföretag som ägs av VR-koncernen och Rail Gourmet Group.

Avecra erbjuder sina tjänster för restauranger, kiosker och caféer på de finska tågen och dess järnvägsstationer. Avecra har 400 anställda som varje dag betjänar fler än 160 tåg och 17 restauranger.

Händelser efter periodens utgång

Nordens ledande lekbutik tecknar avtal



ZetaDisplay har tecknat ett samarbetsavtal med Nordens ledande nätbutik för barnfamiljen – Lekmer.se – avseende utrullning av bolagets medieplattform för Last Meter Marketing och Digital Signage. Butiken utrustas med digitala storbildsskärmar och onlinestationer som ger kunden en multikanal-upplevelse. Lekmer.se öppnade sin butik i Barkarby den 12 april. Lekmer.se:s butik i Barkarby är Stockholms största barn- och babybutik med 1200 kvadratmeter. Sortimentet blir allt från leksaker till barnkläder, barnvagnar, bilbarnstolar och inredning till barnrummet. Lekmer.se ingår i börsnoterade CDON Group.

ZetaDisplay levererar Digital Signage till butikskedja i Finland

ZetaDisplay har tecknat ett samarbetsavtal med en ny kund i Finland avseende utrullning av bolagets medieplattform för Last Meter Marketing och Digital. Kunden är en stor aktör inom näthandel. För att öka sin närvaro på marknaden har bolaget också egna butiker samt att man har ett koncept för shop-in-shop lösningar till externa butikskedjor. Installation kommer initialt att ske i 73 butiker i Finland.

ZetaDisplay levererar till EuroCash



ZetaDisplay har utfört leverans av sin medieplattform för Digital Signage och Last Meter Marketing till dagligvarukedjan EuroCash. Samarbetet avser ett totalansvar där ZetaDisplay producerar allt innehåll som skall visas i displayerna, teknisk plattform med sin molnbaserade CMS-plattform ZetaPortal, samt drift och support. Installation har utförts i EuroCash samtliga gränsbutiker.

ZetaDisplay levererar Digital Signage till Nordens största dagligvarubutik



ZetaDisplay fortsätter att nå framgång med försäljning av sin medieplattform för Digital Signage och Last Meter Marketing genom att leverera till Nordens största dagligvarubutik HYPERMAT med över 10 000 kvadratmeters yta. Butiken ägs och drivs av Karl-Gustav Ehn som är en tidigare ICA-köpmän. Butiken ligger i ett köpcenter som heter Charlottenberg Nord. Samarbetsavtalet avser ett totalansvar där ZetaDisplay producerar allt innehåll som skall visas i displayerna, teknisk plattform med sin molnbaserade CMS-plattform ZetaPortal, samt drift och support.

Övrigt

Redovisningsprinciper

Denna delårsrapport har upprättats enligt IAS 34 Delårsrapportering. Koncernredovisningen har upprättats i enlighet med International Financial Reporting Standards (IFRS) och tolkningar som utfärdats av International Financial Reporting Interpretations Committee (IFRIC) såsom de fastställs av Europeiska Unionen (EU). Delårsrapporten för moderbolaget är utformad i enlighet med Årsredovisningslagen och Rådet för finansiell rapportering RFR 2 Redovisning för juridiska personer. Samma redovisningsprinciper och beräkningsmetoder som i den senaste årsredovisningen har använts.

Kommande rapporttillfällen

Rapport kvartal 2	27 augusti 2014
Rapport kvartal 3	14 november 2014
Bokslutskommuniké	19 februari 2015

Malmö den 2014-05-12

På uppdrag av styrelsen i ZetaDisplay AB (publ)

LEIF LILJEBRUNN
Koncernchef och VD

Denna rapport har inte granskats av bolagets revisor.

Frågor med anledning av denna rapport besvaras av:

Leif Liljebrunn, Koncernchef och VD

TELEFON: 0708-45 80 52

E-MAIL: leif.liljebrunn@zetadisplay.com

Resultaträkning – Koncern

TSEK	3 MÅN JAN-MARS 2014	3 MÅN JAN-MARS 2013	12 MÅN JAN-DEC 2013
Nettoomsättning	12 081	18 191	60 889
Övriga rörelseintäkter	0	0	0
Summa intäkter	12 081	18 191	60 889
<i>Rörelsens kostnader</i>			
Handelsvaror	-4 656	-9 624	-28 937
Övriga externa kostnader	-3 586	-3 803	-14 844
Personalkostnader	-5 975	-5 532	-22 100
Avskrivningar	-705	-694	-3 120
Rörelseresultat	-2 841	-1 462	-8 112
Resultat från andelar i koncernföretag	0	0	0
Ränteintäkter	13	30	147
Räntekostnader	-145	-185	-569
Resultat efter finansiella poster	-2 973	-1 617	-8 534
Skatt	0	0	-28
Periodens resultat	-2 973	-1 617	-8 562
Resultat per aktie	-0,24	-0,13	-0,70
Resultat per aktie efter full utspädning, SEK	-0,24	-0,13	-0,70
Genomsnittligt antal aktier i tusental	12 228	12 228	12 228

RAPPORT ÖVER TOTALRESULTAT

TSEK	3 MÅN JAN-MARS 2014	3 MÅN JAN-MARS 2013	12 MÅN JAN-DEC 2013
Periodens resultat	-2 973	-1 617	-8 562
<i>Övrigt totalresultat</i>			
Omräkningsdifferenser	-8	-35	-66
Årets totalresultat	-2 981	-1 652	-8 628
Hänförligt till moderbolagets aktieägare	-2 981	-1 652	-8 628

Balansräkning – Koncern

TILLGÅNGAR	2014-03-31	2013-03-31	2013-12-31
Immateriella anläggningstillgångar	13 943	12 544	13 461
Materiella anläggningstillgångar	1 064	633	1 046
Uppskjuten skattefordran	1 589	1 589	1 589
Summa anläggningstillgångar	16 596	14 766	16 096
Varulager	5 524	5 436	5 969
Kortfristiga fordringar	12 003	15 157	21 676
Bank	4 207	11 906	6 229
Summa omsättningstillgångar	21 734	32 499	33 874
SUMMA TILLGÅNGAR	38 330	47 265	49 970
EGET KAPITAL OCH SKULDER			
Eget kapital hänförbart till moderföretagets aktieägare	18 198	28 155	21 179
Summa eget kapital	18 198	28 155	21 179
Avsättningar	256	288	256
Långfristiga skulder	2 625	3 912	2 844
Kortfristiga skulder	17 251	14 910	25 691
Summa skulder	19 876	18 822	28 535
SUMMA EGET KAPITAL OCH SKULDER	38 330	47 265	49 970

Rapport över kassaflöde – Koncern

TSEK	3 MÅN JAN-MARS 2014	3 MÅN JAN-MARS 2013	12 MÅN JAN-DEC 2013
Den löpande verksamheten			
Resultat efter finansiella poster	-2 973	-1 617	-8 534
Justering för av- och nedskrivningar	705	694	3 120
Justering för poster som inte ingår i kassaflöde	-8	-82	-145
Betald inkomstskatt	-22	-55	-145
Kassaflöde från den löpande verksamheten före förändringar av rörelsekapital	-2 298	-1 060	-5 704
Förändring av rörelsekapital			
Förändring av varulager	445	553	20
Förändring av fordringar	9 695	7 616	-1 070
Förändring av kortfristiga skulder	-4 843	-9 366	-5 033
Summa förändring av rörelsekapital	5 297	-1 197	-6 083
Kassaflöde från den löpande verksamheten	2 999	-2 257	-11 787
Investeringsverksamheten			
Avyttring av dotterföretag	0	0	2 229
Förvärv av immateriella anläggningstillgångar	-1 106	-516	-3 615
Förvärv av materiella anläggningstillgångar	-99	-159	-816
Kassaflöde från investeringsverksamheten	-1 205	-675	-2 202
Finansieringsverksamheten			
Upptagna lån	0	3 495	9 500
Amortering av skuld	-3 816	-208	-833
Kassaflöde från finansieringsverksamheten	-3 816	3 287	8 667
Periodens kassaflöde	-2 022	355	-5 322
Likvida medel vid periodens början	6 229	11 551	11 551
Likvida medel vid periodens slut	4 207	11 906	6 229

Not 1: Avyttring av dotterföretag avser försäljning av dotterföretaget Flygstaben Fastighets AB som äger fastigheten Flygbasen 2 i Malmö. Försäljningen skedde i december 2012 och beloppet 2013 avser slutlikvid. Den koncernmässiga realisationsvinsten uppgick till 4.938 tsek.

Nyckeltal – Koncern

	3 MÅN JAN-MARS 2014	3 MÅN JAN-MARS 2013	12 MÅN JAN-DEC 2013
Aktier – utestående vid periodens utgång i tusental	12 228	12 228	12 228
Aktier – genomsnitt i tusental	12 228	12 228	12 228
Resultat per aktie (medelantal), SEK	-0,24	-0,13	-0,70
Eget kapital per aktie	1,49	2,30	1,73
Anställda vid periodens slut	43	37	41
Soliditet	47%	60%	42%

Rapport över förändring i eget kapital – Koncern

TSEK	AKTIE- KAPITAL	ÖVRIGT TILLSKJ. KAPITAL	RESERVER	ANSAMLAD FÖRLUST	SUMMA EGET KAPITAL
Ingående balans 2013-01-01	12 228	79 810	71	-62 302	29 807
Förändringar i Eget kapital					
2013-01-01 - 2013-03-31					
Periodens totalresultat			-35	-1 617	-1 652
Utgående balans 2013-03-31	12 228	79 810	36	-63 919	28 155
Förändringar i Eget kapital					
2013-04-01 - 2013-12-31					
Periodens totalresultat			-31	-6 945	-6 976
Utgående balans 2013-12-31	12 228	79 810	5	-70 864	21 179
Förändringar i Eget kapital					
2014-01-01 - 2014-03-31					
Periodens totalresultat			-8	-2 973	-2 981
Utgående balans 2014-03-31	12 228	79 810	-3	-73 837	18 198

DET HÄR GÖR ZETADISPLAY

ZetaDisplay är en ledande leverantör av Digital Signage till större kedjor inom detalj- och servicehandelsbranschen. Bolaget befinner sig i en expansiv fas.

1

VÅRT ERBJUDANDE

ZetaDisplay erbjuder en komplett medieplattform för Digital Signage som omfattar mjukvara, tjänster samt digitala system. I helhetslösningen ingår även analys, rådgivning och projektledning samt att svara för installation av digitala bildskärmar och kommunikationsutrustning på plats hos kund. Ytterst handlar vårt erbjudande om att skapa värden för kunderna genom möjligheterna för dem att kommunicera effektivt i butik med hjälp av digitala medier.

2

VÅRA KUNDER

Våra kunder är i första hand större detalj- och servicehandelsföretag. Flera av kunderna finns på mer än en marknad och för att möta deras krav är ZetaDisplay verksam i samtliga nordiska länder, Baltikum och Benelux.

3

FÖRDELAR FÖR VÅRA KUNDER

- Ökad försäljning både av utvalda varor och totalt i butik genom att kunden stannar längre
- Ökad genomslagskraft för reklamkampanjer
- Digital Signage ger direkt mätbara effekter av exponeringen
- Förbättrad upplevelse för konsumenten genom intressant information och erbjudanden
- Ökad kontroll över kommunikationen i butikerna
- Möjlighet att skapa intäkter från försäljning av annonsutrymme till varumärkesinnehavare
- Möjlighet att förstärka butikens och kedjans profil och varumärke

4

VÅRA INTÄKTER

ZetaDisplay levererar en komplett medieplattform där helheten är värd mer än delarna. Våra intäkter genereras över tiden genom försäljning av en kombination av programvara & licenser, tjänster och digitala system inom ramen för en långsiktig relation med varje kund.

ZetaDisplay har runt 40 anställda. Huvudkontoret finns i Malmö och försäljningskontor finns i Danmark, Norge, Finland, Estland och Holland. Aktien handlas från och med 4 april 2011 på NASDAQ OMX First North Premier, med kortnamnet ZETA.

"VI DIGITALISERAR
VÅRA KUNDERS
BUTIKS-
KOMMUNIKATION"



ZetaDisplay®

ZETADISPLAY AB (PUBL) – HUVUDKONTOR

HÖJDRODERGATAN 21 | 212 39 MALMÖ | TLF: +46 40 28 68 30 | FAX: +46 40 611 79 97 | E-MAIL: INFO@ZETADISPLAY.COM