

ZetaDisplay AB (publ)
Bokslutskommuniké 2013

”Fortsatt tillväxt under helåret 2013”

HELÅR 2013

- OMSÄTTNINGEN UPPGICK TILL 60,9 [52,8] MSEK
- TILLVÄXT MED 17 % UNDER HELÅRET
- LICENSINTÄKTER ÖKADE MED 50 %
- INVESTERING I NYA MARKNADER BELASTAR RESULTATET MED 2,0 MSEK
- EBITDA UPPGICK TILL -5,0 [-3,1] MSEK
- RÖRELSERESULTATET UPPGICK TILL -8,1 [-5,9] MSEK
- RESULTAT PER AKTIE UPPGICK TILL -0,70 [-0,21] SEK

FJÄRDE KVARTALET – OKTOBER-DECEMBER 2013

- OMSÄTTNINGEN UPPGICK TILL 16,8 [17,6] MSEK
- EBITDA UPPGICK TILL -1,2 [-0,4] MSEK
- RÖRELSERESULTATET UPPGICK TILL -2,0 [-1,2] MSEK
- RESULTAT PER AKTIE UPPGICK TILL -0,17 [0,26] SEK
- TECKNAR AVTAL MED MERCEDES-BENZ
- LANSERAR FACEBOOK-INTEGRATION

VIKTIGA HÄNDELSE EFTER PERIODENS UTGÅNG

- LEVERANS AV INTERAKTIV DIGITAL SIGNAGE TILL THULE
- ZETADISPLAY SATSAR PÅ ANDROID
- LEVERERAR TILL BUTIKSKEDJAN MUSTI & MIRRI

KOMMENTAR FRÅN KONCERNCHEF LEIF LILJEBRUNN

Under året nådde bolaget en omsättningsökning på 17 % exklusive hyresintäkter. I fjärde kvartalet hade vi en minskning av omsättningen på 4 % men då skall man ha i beaktande att motsvarande kvartal förra året var ett extremt bra kvartal med 179 % i tillväxt. Under den senaste femårsperioden har ZetaDisplay mer än fördubblat sin omsättning. Vi ser en fortsatt stark tillväxt i marknaden. Den digitala kommunikationen är numera en naturlig del i de nya butikskoncept som retail utvecklar för framtiden. Att många kunder ännu inte investerar i Digital Signage skapar en intressant och expansiv marknad för ZetaDisplay.

Införsäljningsprojekten är dock fortfarande långa och resurskrävande. Många i kundens organisation är involverade och det förlänger säljprocessen. Men samtidigt stärker det våra konkurrensfördelar som en långsiktig och internationell totalleverantör.

Arbetet med att bygga en installerad bas av kunder fortsätter att utvecklas positivt. Under kvartalet gjordes ett antal installationer som ger löpande intäkter av licenser och tjänster i genomsnitt fyra år framåt. Under den senaste 12-månadersperioden ökade licensintäkterna med 50 % (44 %).

Att hela tiden utöka funktionaliteten i bolagets applikationer stärker och breddar erbjudandet. Med Facebook-integration och tjänsten ZetaPlay, som lanserades i perioden, blir det enklare för butikerna att närma sig sina kunder oavsett var de befinner sig. Vi ser en stor trend i omvärlden där man oavsett säljkanal vill anpassa budskapet snabbt och enkelt.

Vår bruttomarginal för kvartalet var högre än motsvarande period förra året 52,3 % (47,5) men lägre än helåret 52,5 % (55,2). Vi har under året valt att investera i nya marknader i Baltikum och Benelux samt dedikerat nya säljresurser för internationella kunder i Europa. Detta belastar resultatet ca 2 MSEK och i viss mån marginalen då vi varit aggressiva för att hitta nyckelkunder på nya marknader.

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 som påverkar resultatet med 2 MSEK.

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 fjärde kvartalet

I fjärde kvartalet hade bolaget en minskning av omsättningen på 4% men då skall man ha i beaktande att motsvarande kvartal förra året var ett extremt bra kvartal med 179% i tillväxt. Tillströmningen av förfrågningar från nya kunder under perioden har varit fortsatt god och man 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.

Stora resurser har satsats 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.

Under fjärde kvartalet har ZetaDisplay lanserat systemstöd för multikanalkommunikation. Det görs genom tjänsten ZetaPlay som förenklar för butikskedjan att närma sig sina kunder oavsett var de befinner sig, i butiken eller utanför,

på jobbet eller hemma. Man vill anpassa budskapen oavsett i vilken kanal man vill föra en dialog genom.

Under perioden har bolaget även slutit ett samarbetsavtal med Mercedes-Benz Sverige AB om leverans av företagets medieplattform för Last Meter Marketing och Digital Signage. I samarbetet ingår projektledning, installation, produktion av innehåll, digitala system och drift samt support av ZetaDisplays medieplattform.

Omsättning och resultat fjärde kvartalet 2013

Under kvartalet uppgick ZetaDisplays omsättning till 16,8 (17,6) MSEK, vilket innebär en minskning med ca 4% i jämförelse med motsvarande period föregående år. EBITDA uppgick till -1,2 (-0,4) MSEK och rörelseresultatet blev -2,0 (-1,2) MSEK. Bruttomarginalen blev 52 (48)%. Resultat efter skatt uppgick till -2,1 (3,2) MSEK. Detta motsvarar ett resultat per aktie efter skatt på -0,17 (0,26) SEK. Resultat efter skatt påverkades förra året positivt av försäljningen av koncernens fastighet med 4,9 MSEK.

Verksamheten under 2013

Omsättning och resultat

Omsättningen uppgick till 60,9 (52,8) MSEK, vilket innebär en ökning med drygt 15 % i jämförelse med motsvarande period föregående år. EBITDA uppgick till -5,0 (-3,1) MSEK och rörelseresultatet blev -8,1 (-5,9) MSEK. Bruttomarginalen minskade till 52 (55) %. Resultat efter skatt uppgick till -8,6 (-2,6) MSEK. Detta motsvarar ett resultat per aktie efter skatt på -0,70 (-0,21) SEK. Resultat efter skatt påverkades förra året positivt av försäljningen av koncernens fastighet med 4,9 MSEK.

Finansiell ställning

Koncernen hade totalt 9,2 (20,6) MSEK i likvida medel och outnyttjade krediter vid årets slut, varav 6,2 (11,6) MSEK avsåg likvida medel. I de 20,6 MSEK avseende förra året ingår ett exportlån från ALMI på 3,5 (0) MSEK som betalades ut i januari 2013. Soliditeten uppgick till 42 (54) %. Investeringar i anläggningstillgångar uppgick till 4,4 (3,2) MSEK varav investering i dotterbolag uppgick till 0 (0,8) MSEK. Koncernen genererade ett kassaflöde från den löpande verksamheten på -9,6 (1,9) MSEK och det totala kassaflödet var -5,3 (4,2) 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 marknads-kommunikationen. 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 händelser under 2013



Förlänger samarbetet med Volkswagen Group

ZetaDisplay och Volkswagen Group Sverige (VGS) hade sedan tidigare ett samarbete som innebar att ZetaDisplay är en komplett helhetsleverantör avseende Digital Signage lösningar till bilhallar, showrooms, mässor och event.

I samarbetet ingår projektledning, installation, innehållsproduktion, distribution av film och media samt drift och support av ZetaDisplays medieplattform för Digital Signage. ZetaDisplay har nu tecknat ett utökat och förlängt avtal med Volkswagen Group. Volkswagen Group Sverige är ett helägt dotterbolag till Europas största bilproducent Volkswagen AG. Gruppen marknadsför bilar av märkena Volkswagen personbilar och transportbilar, Audi, Porsche, Seat och Skoda i mer än 200 bilanläggningar i Sverige. Volkswagen Group önskar fortsätta att modernisera och förbättra sin kommunikation i showrooms och event genom digital kommunikation uppbyggd kring olika zoner vilka täcker de olika områden som en bilanläggning har för att betjäna sina kunder. ZetaDisplay är glada att få fortsatt förtroende att installera sin medieplattform med tillhörande tjänster till Volkswagen Group. Avtalet ses som en bekräftelse på att kunden är nöjd med ZetaDisplays erbjudande och inte minst de effekter som man kan uppnå med bolagets koncept för Digital Signage.



Tecknar avtal med Lantmännen-koncernen

ZetaDisplay har tecknat ett ramavtal med Lantmännen som avser hela deras koncern avseende ZetaDisplays medieplattform för Digital Signage och Internkommunikation. Lantmännen kommer tillhandahålla en lösning för samtliga sina verksamheter. Avtalet innebär en lösning där Lantmännen snabbt kan nå ut med både lokal och central kommunikation till sina anställda, främst till dem som befinner sig i produktionsmiljö. Lantmännen är en av Nordens största koncerner inom livsmedel, maskin, energi och lantbruk. Koncernen ägs av 33 500 svenska lantbrukare, har fler än 10 000 anställda, är verksam i 22 länder och omsätter 36,5 miljarder kronor. Lantmännen är glada att ha fått ett avtal gällande digitala informationsskärmar på plats. Syftet för dem är att nå ut med viktig information snabbt till framförallt medarbetare inom produktionen som inte har tillgång till en egen arbetsdator. Lantmännen ser skärmarna som ett bra komplement till intranät, medarbetartidning och sina ledare.



ICA MAXI får ICA Butiks-TV från ZetaDisplay

ZetaDisplay har fortsatt att nå framgång med sin försäljning till ICA. Nu senast genom att ICA utökar sin satsning på Butiks-TV och installerar ZetaDisplays medieplattform för Digital Signage till alla 75 butiker inom ICA Maxi i Sverige. ICA Butiks-TV är en kanal där ICA-butik och ICA snabbt kan nå ut med både lokal och central butikskommunikation till sina kunder. ICA Sverige AB har cirka 1400 handlarägda butiker i Sverige. Sedan 2008 har ZetaDisplay installerat och driftstartat över 350 ICA-butiker med ICA Butiks-TV. Genom att ZetaDisplay byter ut den tekniska lösning som enskilda ICA Maxi-handlare tidigare investerat i kommer ZetaDisplay att leverera sin medieplattform för Digital Signage till samtliga profiler inom ICA Sverige AB. Dessa profiler är ICA Maxi, ICA Supermarket, ICA Kvantum, ICA Nära samt ICA To Go. ZetaDisplay levererar härutöver också sin medieplattform till apotekskedjan CURA som ägs av ICA.



Tecknar avtal med TUIfly Nordic

ZetaDisplay har tecknat ett avtal avseende digital internkommunikation med TUIfly Nordic. ZetaDisplays medieplattform och digitala system kommer att installeras på TUIflys besättningsbaser och kontor i Norden. TUIfly Nordic är Sveriges näst största flygbolag och flyger för Fritidsreseguppen i Norden och har drygt 600 anställda. TUIfly Nordic ingår i världens största charterflygbolagsgrupp, TUI Airlines. Att använda digital kommunikation för att nå ut till sin personal ser TUIfly som det mest effektiva sättet att säkerställa att alla anställda har tillgång till vital information och har en klar bild av vad som händer inom bolaget. Den lösning som ZetaDisplay implementerar blir ett utmärkt komplement till deras intranät och övriga informationskanaler som de använder sig av idag. TUIfly är en organisation som är spridd över Norden och vid deras val av leverantör var det av stor vikt att hitta en partner som kan leverera en komplett kommunikationslösning i samtliga nordiska länder. ZetaDisplay ser avtalet med TUIfly Nordic som ett kvitto på att bolagets kunder ser värdet av att använda sig av en partner för digital kommunikation som är internationellt verksam.

Väsentliga händelser under 2013

Nordiska ZetaDagen Stockholm 2013



E-handel blir allt vanligare och utgör en viktig del av detaljhandeln. Att handla på internet öppnar nya möjligheter för kunden. Och det är snabbt, enkelt och smidigt. Kunderna söker mer värde för pengarna och spenderar mer tid online för att förbereda sina inköp samtidigt som sociala medier blir viktigare för köpprocessen. Detta innebär att gränsen mellan e-handel och butik måste flyta samman och att nya krav ställs på hur man sköter sin kundkommunikation. Av denna anledning fokuserade Nordiska ZetaDagen detta år på Multi Channel Communication och Last Meter Marketing. I programmet deltog bland många andra Jens Nordfält med lång erfarenhet inom forskning i detaljhandel och Sofie Löwenhielm som är Retail Industry Manager på Google. Dagen avslutades med en paneldebatt. Nordiska ZetaDagen anordnas för femte året och liksom tidigare år deltog ett stort antal representanter från detaljhandeln, mediebyråer och större varumärkesleverantörer.



Tecknar avtal med Asko i Finland

ZetaDisplay har påbörjat ett samarbete med finska Asko avseende leverans av ZetaDisplays medieplattform för Digital Signage. ZetaDisplay kommer att leverera en komplett lösning innehållande digitala system, programvara och innehållsproduktion samt andra tjänster kopplat till detta. Målet är att stärka Askos Last Meter Marketing och kundkommunikation genom ZetaDisplays medieplattform. Asko, som ingår i Kesko Group, är en av de ledande och mest välkända möbelkedjorna i Finland. Företaget har en lång bakgrund inom möbelindustrin sedan 1918. Asko erbjuder ett brett utbud av möbler och inredning i kombination med aktiv och pålitlig service. ZetaDisplay är glada att ha tecknat avtal med ännu en betydande kund, denna gång i Finland. Det är en bekräftelse för bolagets erbjudande och för sin pan-nordiska satsning där ZetaDisplay levererar till sina kunder från egna lokala kontor i hela Norden.



Lanserar unik kunskaps- bank på webben

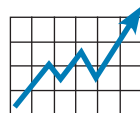
Sedan tidigare har ZetaDisplay tagit en roll som drivande och normgivande inom digital butikskommunikation, också kallat Digital Signage. Detta har skett med initiativ som det årligen återkommande eventet Nordiska ZetaDagen, nyhetsmagasinet ZetaNews samt det av bolaget finansierade forskningsrådet ZetaDisplay Retail Academy. För att befästa denna roll och fortsätta leda utvecklingen har ZetaDisplay lanserat en helt ny kunskapsbank på sin webbsajt. Där kan kunder, media och

andra intressenter i branschen ta del av intressant kunskap om hur man med hjälp av digital multikanalkommunikation kan skapa värde för både kunder, konsumenter och personal. Bolaget kommer här att löpande presentera den mest spännande utvecklingen inom området från världens olika hörn. Ambitionen är att över tiden skapa en unik kunskapsbank som driver utvecklingen i branschen framåt. Lanseringen skedde i samband med att Nordiska ZetaDagen 2013 gick av stapeln på Grand Hotel i Stockholm för sitt 5:e år.

Ökar försäljningen med upp till 100 % av fast-food i Finland



ZetaDisplay har sedan tidigare ingått ett samarbete om installation av sin medieplattform för Digital Signage till R-Menus kunder i Finland. Konceptet omfattar ett digitalt omfattande meny-system med verktyg för innehållsproduktion. R-Menu är en snabbt växande finsk franchisekedja inom fast-food vars patenterade koncept används av över 650 kunder runt om i Finland. ZetaDisplay har installerat 30 enheter sedan tidigare och uppskattar att ytterligare 100-120 enheter kommer att installeras under 2013. R-Menus kunder har välkomnat det nya systemet mycket positivt. Systemet förenklar materialproduktion och leverans och gör att de kan leverera aktuella kampanjer mer effektivt. Deras kunder har också rapporterat en ökning av försäljningen på upp till 100 % efter att det digitala meny-systemet har implementerats. ZetaDisplay ser detta som mycket positiv information då avkastning på investeringen (ROI) är samtalsämnet för alla som överväger att investera i Digital Signage. Det understryker också vikten av att använda digital kommunikation när den ökande försäljningen kan dokumenteras som i detta fall, vilket också backas upp av ett stort antal studier.



Tillväxtresan fortsätter och expanderar i Europa

ZetaDisplay, ett av de ledande företagen inom digital multikanalkommunikation i butik, expanderar och öppnar försäljningskontor i Benelux och Baltikum. 2011 hamnade ZetaDisplay på Deloitte Fast 500 som ett av Europas snabbast växande teknikföretag. Under 2012 ökade koncernen sin omsättning med drygt 20 %. Sedan tidigare har ZetaDisplay varit verksamt på de nordiska marknaderna med etablering av egna försäljningskontor. Målet med detta har varit att arbeta med pan-nordiska kunder där ZetaDisplay gjort avtal att leverera sin medieplattform för multikommunikation till kunder i samtliga länder i Norden. ZetaDisplay har beslutat att ta steget ut i Europa genom att starta egna försäljningskontor i Holland och Estland för att

Väsentliga händelser under 2013

möta upp nya och befintliga kunder på dessa och närliggande marknader. I Holland har ZetaDisplay under en längre tid genomfört en större pilotinstallation med det holländska detaljhandelsföretaget HEMA. Detta har utmynnat i ett samarbete där ZetaDisplay nu installerar sin medieplattform till HEMA. HEMA har över 600 butiker med cirka 10 000 anställda och säljer nästan uteslutande varor under eget varumärke. ZetaDisplay har genomfört tester i HEMA's olika butiks-koncept som sträcker sig från varuhus, high-traffic-stores, fastfood, kosmetikabutiker och restauranger. HEMA har sammanlagt cirka 500 enheter i Holland och ett hundratal enheter fördelat på Belgien, Luxemburg, Frankrike samt Tyskland. Installationer har påbörjats i Holland. ZetaDisplay har haft framgångar i Norden med sin satsning på pan-nordiska kunder. Det finns nu ett tidsfönster för ZetaDisplay att på allvar etablera sig på nya marknader och bolaget ser en stor tillväxtpotential i Europa de närmaste åren. Genom sin närvaro i Benelux får bolaget en möjlighet att följa nya och befintliga kunder ut i Europa. Samarbete med HEMA är ett exempel på detta samtidigt som det är en stark referens till andra kunder. Med närvaro i Baltikum uppfyller ZetaDisplay önskemål från befintliga kunder som vill ha bolagets hjälp där samtidigt som det öppnas ett fönster mot den ryska marknaden.

Shopparna överger Internet

TNS Sifo

Ny SIFO visar på sensationell utveckling – bara var femte konsument kommer att handla mer på nätet framöver. Hela 36 % säger att de kommer handla mindre på nätet eller inte alls 2013. En nyligen gjord SIFO-undersökning på uppdrag av ZetaDisplay visar en dystert prognos för svensk näthandel. 44 % av Sveriges kvinnor och 30 % av Sveriges män kommer handla mindre på nätet i år.

Fler än 80 % av svenskarna föredrar att handla i fysiska butiker än på nätet om utbud och pris är detsamma. Fler än var fjärde svensk vill handla i en inspirerande butik och få hjälp och råd.

”Undersökningsresultatet bekräftar den sociala aspekten av shopping hos människor. Kan en butik skapa en lustfylld helhetsupplevelse för kunden så ökar också försäljningen, det vet vi sedan tidigare. Till exempel genom att låta erbjudanden i butiken snarare vara anpassad information än reklam, exempelvis tips om matlagning upplever kunderna det som en service och blir nöjdare”, säger Leif Liljebrunn, VD för ZetaDisplay som nyligen låtit SIFO undersöka svenskarnas inställning till handel i fysisk butik respektive på nätet.

94 % vill inte handla mat på nätet. Och männens butiksval avgörs av god service. ”Människor handlar inte bara med ögat. Vår hörsel, doft och känsla för produkten är viktiga innan de fattar beslutet att köpa”, kommenterar Leif Liljebrunn undersökningen.

Dock svarade hälften av de tillfrågade att de gärna köper tjänster på nätet (resor, försäkringar och banktjänster) följt av el- och hemelektronik (36 %) och vitvaror (15 %).

Vianor får ny plattform för Digital Signage



ZetaDisplay har levererat ett omfattande Digital Signage nätverk tillsammans med sin medieplattform för innehållsproduktion till den internationella kedjan Vianor. Målet är att stärka Vianors Last Meter Marketing och kundkommunikation genom ZetaDisplay medieplattform. Till en början har ZetaDisplay levererat den nya plattformen till Vianor-butiker i Finland, Sverige och Norge, totalt nästan 300 butiker. Vianor ägs av Nokian Tyres och är den största däckkedjan i Norden. Företaget har mer än 1077 butiker i 26 länder såsom Finland, Sverige, Norge, Ryssland, Ukraina, Kazakstan, Estland, Lettland, Schweiz och USA. Vianor har som avsikt att utöka antalet försäljningsställen ytterligare under 2013. ZetaDisplay ser detta som en bekräftelse för sitt erbjudande och för sin satsning på internationella kunder där bolaget levererar från våra egna lokala kontor i olika länder och med internationella partners.

Levererar medieplattform till MaxiMat



ZetaDisplay Norge har tecknat ett samarbetsavtal med handelskedjan MaxiMat för utrullning av bolagets medieplattform för Digital Signage. MaxiMat består av 4 hypermarketbutiker belägna i Nordby, Svinesund, Charlottenberg och Töcksfors. ZetaDisplay har hittills levererat sin medieplattform till 7 olika zoner i två av butikerna. MaxiMat är en betydande aktör vad gäller gränshandeln mellan Norge och Sverige och satsar på att sälja stora volymer samtidigt som man vill skapa köpupplevelser för sina kunder. ZetaDisplays medieplattform skapar värden för kunderna och ger MaxiMat möjlighet att på ett bättre och enklare sätt informera om sina produkter och erbjudanden.

Levererar medieplattform till heminredningskedja i Norge

Hansen & Dysvik

ZetaDisplay Norge har tecknat ett samarbetsavtal med heminredningskedjan Hansen & Dysvik för utrullning av bolagets medieplattform för Digital Signage. Hansen & Dysvik består av ca 45, både helägda och franchiseägda, butiker i Norge. ZetaDisplay kommer i ett första skede att leverera till 7 butiker. Hansen & Dysvik är en framgångsrik butikskedja som sedan start har fokuserat på att sälja hög kvalitet till låga priser. Installation kommer att ske under hösten.

ZetaDisplay Benelux gör prestigefull installation i Paris



ZetaDisplay fortsätter att nå framgång med försäljning av sin medieplattform för Digital Signage. Nu senast genom att göra en prestigefull installation i Paris till en stor detaljhandelskedjas expansion av kosmetikbutiker i Frankrike. Den första installationen kommer att ske på deras flaggskeppsbutik på Champs Elysées i Paris.

ZetaDisplay har sedan tidigare påbörjat samarbetet med kunden som innebär att ZetaDisplay är en helhetsleverantör avseende Digital Signage lösningar till kedjans butiker. I samarbetet ingår projektledning, installation, innehållsproduktion, samt drift och support av ZetaDisplays medieplattform för Digital Signage. ZetaDisplay ser installationen som en bekräftelse på att kunden är nöjd med bolagets erbjudande och de effekter som man kan uppnå och ser det samtidigt som en bekräftelse för att bolagets satsning på nya marknader i Europa börjar ge frukt.

Tecknar avtal med Jönköpings kommun



ZetaDisplay och Jönköpings kommun har tecknat ett samarbetsavtal avseende ZetaDisplays medieplattform för Digital Signage och publik kommunikation. Avtalet innebär en lösning där Jönköpings kommun snabbt kan förmedla både lokal och central kommunikation till sina invånare och dess besökare. Jönköpings kommun samarbetar också med Jönköping City som bidrar med innehåll samt såld

reklamtid. Syftet är att på ett kostnadseffektivt och snabbt sätt nå ut med relevant information där ZetaDisplays medieplattform fungerar som ett komplement till befintlig och traditionell kommunikation. ZetaDisplay levererar sin medieplattform avseende tjänster såsom programvara, innehållsproduktion, och digitala storbildsskärmar. ZetaDisplay ser en trend där betydelsen av att snabbt kunna byta budskapet i sin kommunikation är starkt ökande och detta växer inte minst inom publik miljö med digitala storbildsskärmar såsom i fallet med Jönköpings kommun.

Intern-TV till Semler Gruppen i Danmark



ZetaDisplay Danmark har tecknat samarbetsavtal med Semler Gruppen i Danmark för leverans av sin medieplattform avseende Digital Signage. I samarbetet ingår projektledning, installation, innehållsproduktion, digitala system samt drift och support av ZetaDisplays medieplattform. Semler Gruppen är importör av Volkswagen, Audi, SEAT, SKODA och Porsche. Semler Gruppen är moderbolag för ett antal verksamheter, bland annat Semler Retail, som har 18 auktoriserade bilhallar som säljer och sköter service på Semler Gruppens olika bilmärken.

Semler Gruppen skall använda ZetaDisplays medieplattform som sin Intern-TV kanal och kommunicera till koncernens medarbetare på dess huvudkontor i Brøndby och i företagens 18 bilhallar, totalt har 26 enheter levererats.

Last Meter Marketing till NetOnNets lagershopar



ZetaDisplay och NetOnNet har tecknat avtal avseende ZetaDisplays medieplattform för Digital Signage och Last Meter Marketing. Avtalet innebär en lösning där NetOnNet snabbt kan nå ut med lokal och central kommunikation. NetOnNet har haft högst ställda krav på tekniken och ZetaDisplay har i denna lösning tagit fram en unik visning med 3D för deras konsumenter. ZetaDisplay ser positivt på kunder med nya och höga krav då detta driver ZetaDisplays utveckling framåt vilka sedan kan applicera till befintliga och nya kunder på en svensk och europeisk marknad. NetOnNet är en ledande leverantör av hemelektronik via e-Handel och 14 lagershopar i Sverige där merparten av dessa kommer att tillhandahålla denna lösning.

Först med att lansera automatisk Facebook-integration inom retail



ZetaDisplay lanserar marknadens första automatiska Facebook-integration för butiken. ZetaPlay, som den nya tjänsten heter, möjliggör en snabb och flexibel kundkommunikation i alla kanaler samtidigt. För många inom retail är det en utmaning att nå sin kundkrets genom Facebook eftersom det förutsätter ett aktivt engagemang i form av regelbundna uppdateringar, vilka kan vara tidskrävande. En genomgång av 5,7 miljoner kommersiella Facebooksidor som Recommend.ly genomförde 2012 visar att hela 70 % av företagssidorna är inaktiva samt att besökare engagerar sig allt mindre i sidorna.

Med Facebook-integration och tjänsten ZetaPlay blir det enklare för en handlare att närma sig sina kunder oavsett var de befinner sig, i butiken eller utanför, på jobbet eller hemma. ZetaDisplay ser en stor trend i omvärlden där man oavsett säljkanal vill anpassa budskapet snabbt och enkelt. Med ZetaPlay vill bolaget underlätta vardagen för både handlare och central att anpassa budskapen oavsett i vilken kanal man vill föra en dialog. ZetaPlay är en tjänst och ett publiceringsverktyg för omni- och multi-kanalkommunikation. Det är en helt ny molntjänst för att publicera tillfälliga lokala specialerbjudanden och andra kundbudskap dels i digitala butikskyltar men också på butikens hemsida, Facebook och i webbannonser i den lokala tidningens webbupplaga. Med ZetaPlay laddar användaren upp ett innehåll som sedan publiceras i alla inkopplade kanaler enligt en tidinställning eller direkt via mobilen.

Tecknar avtal med Mercedes-Benz



Mercedes-Benz

ZetaDisplay har tecknat samarbetsavtal med Mercedes-Benz i Sverige för leverans av sin medieplattform avseende Last Meter Marketing och Digital Signage. I samarbetet ingår projektledning, installation, innehållsproduktion, digitala system samt drift och support av ZetaDisplays medieplattform. Mercedes-Benz Sverige AB är den officiella importören av Mercedes-Benz i Sverige. Nybilsförsäljning av Mercedes-Benz sker genom ett nätverk av egna samt auktoriserade, självständiga återförsäljare som även har ett väl utbyggt nätverk av auktoriserade serviceverkstäder. Mercedes-Benz har sitt huvudkontor i Öresundsregionen och ingår i den globala bilkoncernen Daimler med huvudkontor i Stuttgart, Tyskland.

Mercedes-Benz skall använda ZetaDisplays medieplattform som en kommunikationsplattform i 37 auktoriserade bilhallar. Mercedes-Benz arbetar aktivt och målinriktat med att ge kunden en unik upplevelse både vid bilköpet och vid efterföljande servicebesök och ser en stor nytta att göra detta med

digital kommunikation med hjälp av ZetaDisplays medieplattform. ZetaDisplay ser samarbetet som en framgång för bolagets satsning att erbjuda sina kunder en lokal närvaro samtidigt som man täcker många länder i Europa.

Startar digital produktionsbyrå för multikanalkommunikation inom retail

ZetaDisplay startar nu Sveriges första digitala produktionsbyrå, ZetaStudio, med inriktning på digital kommunikation inom retail.

ZetaStudio startar i både Malmö och Stockholm och kommer bestå av 10 personer 2014 för tjänsterna Project Manager, Key Account Manager, Creative Director, Art Director/ Motion Designer och webbutvecklare. Nästa steg är att expandera på de marknader där bolaget har verksamhet.

ZetaStudio kommer med stöd av företagets befintliga lösningar för snabb och flexibel kommunikation i alla kanaler och 10 år av erfarenhet och forskning inom konsumentbeteende kunna erbjuda helhetslösningar till befintliga kunder och andra som också vill börja jobba digitalt. ZetaDisplays lösning hjälper butiker att nå olika kundgrupper genom tid- och kundanpassad kommunikation i butiken, på mobilen och i hemmet.

Tecknar avtal med ny butikskedja i Norge

buddy®

ZetaDisplay har tecknat ett samarbetsavtal med Zoo-kedjan Buddy i Norge för utrollning av bolagets medieplattform för Last Meter Marketing och Digital Signage. Buddy-kedjan består av 30 butiker runt om i Norge. Initialt skall det levereras fem olika zoner i butikerna och leveranser är påbörjade.

Buddy är en innovativ och högt ansedd Zoo-kedja i Norge som har som mål att skapa glädje för sina kunder och deras husdjur. Buddy har ett stort fokus på att underlätta för kunderna att finna rätt produkter och erbjudanden i deras butiker samtidigt som man vill ge goda råd och tips om att välja varor som gör skillnad för sina kunder.

Händelser efter periodens utgång

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 levererar 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, innehållsproduktion 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.

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 rapporterings RFR 2 Redovisning för juridiska personer. Samma redovisningsprinciper och beräkningsmetoder som i den senaste årsredovisningen har använts.

Väsentliga risker och osäkerhetsfaktorer

ZetaDisplay är genom sin verksamhet utsatt för risker av både finansiell och rörelsekaraktär. Dessa beskrivs närmare i årsredovisningen för 2012 och bolaget bedömer att inga nya risker har tillkommit under perioden.

Antal aktieägare

Antalet aktieägare i ZetaDisplay uppgick per 2013-12-31 till 370 (363).

Moderbolaget

Moderbolagets rörelseresultat per 2013-12-31 uppgick till -5,4 (-5,9) MSEK. Resultat efter finansiella poster uppgick till -10,9 (-1,3) MSEK. Resultat efter finansiella poster påverkades förra året positivt av försäljningen av koncernens fastighet med 8,8 MSEK. Investeringar i anläggningstillgångar i moderbolaget uppgick under året till 4,3 (3,0) MSEK varav investering i dotterbolag uppgick till 0 (0,8) MSEK.

Årsstämma

Ordinarie årsstämma hålls måndagen 12 maj 2014 i bolagets lokaler, Höjdrodergatan 21 i Malmö. Styrelsen kommer att föreslå att ingen utdelning lämnas.

Kommande rapporttillfällen

Rapport kvartal 1	12 maj 2014
Rapport kvartal 2	27 augusti 2014
Rapport kvartal 3	14 november 2014
Bokslutskommuniké	19 februari 2015

Malmö den 2014-02-20

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 OKT-DEC 2013	3 MÅN OKT-DEC 2012	12 MÅN JAN-DEC 2013	12 MÅN JAN-DEC 2012
Nettoomsättning	16 843	17 380	60 889	51 957
Övriga rörelseintäkter	0	202	0	809
Summa intäkter	16 843	17 582	60 889	52 766
<i>Rörelsens kostnader</i>				
Handelsvaror	-8 052	-9 123	-28 937	-23 262
Övriga externa kostnader	-4 099	-3 417	-14 844	-11 764
Personalkostnader	-5 856	-5 464	-22 100	-20 793
Avskrivningar	-796	-747	-3 120	-2 857
Rörelseresultat	-1 960	-1 169	-8 112	-5 910
Resultat från andelar i koncernföretag	0	4 938	0	4 938
Ränteintäkter	60	18	147	19
Räntekostnader	-141	-256	-569	-1 310
Resultat efter finansiella poster	-2 041	3 531	-8 534	-2 263
Skatt	-28	-303	-28	-295
Periodens resultat	-2 069	3 228	-8 562	-2 558
Resultat per aktie	-0,17	0,26	-0,70	-0,21
Resultat per aktie efter full utspädning, SEK	-0,17	0,26	-0,70	-0,21
Genomsnittligt antal aktier i tusental	12 228	12 228	12 228	12 228

RAPPORT ÖVER TOTALRESULTAT

TSEK	3 MÅN OKT-DEC 2013	3 MÅN OKT-DEC 2012	12 MÅN JAN-DEC 2013	12 MÅN JAN-DEC 2012
Periodens resultat	-2 069	3 228	-8 562	-2 558
<i>Övrigt totalresultat</i>				
Omräkningsdifferenser	-16	-56	-66	-59
Periodens totalresultat	-2 085	3 172	-8 628	-2 617
Hänförligt till moderbolagets aktieägare	-2 085	3 172	-8 628	-2 617

Balansräkning – Koncern

TILLGÅNGAR (TSEK)	2013-12-31	2012-12-31
Anläggningstillgångar		
Immateriella anläggningstillgångar	13 461	12 648
Materiella anläggningstillgångar	1 046	549
Uppskjuten skattefordran	1 589	1 589
Summa anläggningstillgångar	16 096	14 786
Varulager	5 969	5 989
Kortfristiga fordringar	21 676	22 718
Bank	6 229	11 551
Summa omsättningstillgångar	33 874	40 258
SUMMA TILLGÅNGAR	49 970	55 044
EGET KAPITAL OCH SKULDER		
Eget kapital hänförbart till moderföretagets aktieägare	21 179	29 807
Summa eget kapital	21 179	29 807
Avsättningar	256	336
Långfristiga skulder	2 844	625
Kortfristiga skulder	25 691	24 276
Summa skulder	28 535	24 901
SUMMA EGET KAPITAL OCH SKULDER	49 970	55 044

Rapport över kassaflöde – Koncern

TSEK	12 MÅN JAN-DEC 2013	12 MÅN JAN-DEC 2012
Den löpande verksamheten		
Resultat efter finansiella poster	-8 534	-2 263
Justering för av- och nedskrivningar	3 120	2 857
Realisationsresultat avyttring dotterföretag	0	-4 938
Justering för poster som inte ingår i kassaflöde	-145	-1 321
Betald inkomstskatt	-145	1 112
Kassaflöde från den löpande verksamheten före förändringar av rörelsekapital	-5 704	-4 553
Förändring av rörelsekapital		
Förändring av varulager	20	-2 184
Förändring av fordringar	1 159	-5 308
Förändring av kortfristiga skulder	-5 033	13 982
Summa förändring av rörelsekapital	-3 854	6 490
Kassaflöde från den löpande verksamheten	-9 558	1 937
Investeringsverksamheten		
Förvärv av dotterföretag	0	-831
Avyttring av dotterföretag	0	6 379
Förvärv av immateriella anläggningstillgångar	-3 615	-2 131
Förvärv av materiella anläggningstillgångar	-816	-230
Kassaflöde från investeringsverksamheten	-4 431	3 187
Finansieringsverksamheten		
Upptagna lån	9 500	0
Amortering av skuld	-833	-884
Kassaflöde från finansieringsverksamheten	8 667	-884
Periodens kassaflöde	-5 322	4 240
Likvida medel vid periodens början	11 551	7 311
Likvida medel vid periodens slut	6 229	11 551

NOT 1. Avyttring av dotterföretag avser försäljning av dotterföretaget Flygstaben Fastighets AB som äger fastigheten Flygbasen 2 i Malmö. Den koncernmässiga realisationsvinsten uppgår till 4.938 tsek.

Nyckeltal – Koncern

	12 MÅN JAN-DEC 2013	12 MÅN JAN-DEC 2012
Aktier – utestående vid periodens utgång i tusental	12 228	12 228
Aktier – genomsnitt i tusental	12 228	12 228
Resultat per aktie (medelantal), SEK	-0,70	-0,21
Eget kapital per aktie, SEK	1,73	2,44
Anställda vid periodens slut	41	37
Soliditet (%)	42%	54%

Rapport över förändring i eget kapital – Koncern

TSEK	AKTIE- KAPITAL	ÖVRIGT TILLSKJ. KAPITAL	RESERVER	ANSAMLAD FÖRLUST	SUMMA EGET KAPITAL
Ingående balans 2012-01-01	12 228	79 810	4 042	-63 656	32 424
Förändringar i Eget kapital 2012-01-01 - 2012-12-31					
Periodens totalresultat			-59	-2 558	-2 617
Avyttring Flygstaben Fastighets AB mot omvärderingsreserv			-3 872	3 872	0
Avskr byggnad mot omvärd.reserv			-40	40	0
Utgående balans 2012-12-31	12 228	79 810	71	-62 302	29 807
Förändringar i Eget kapital 2013-01-01 - 2013-12-31					
Periodens totalresultat			-66	-8 562	-8 628
Utgående balans 2013-12-31	12 228	79 810	5	-70 864	21 179

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 verksamt 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