

# Bokslutskommuniké

---

ZetaDisplay AB [publ] 2010

VI DIGITALISERAR  
VÅRA KUNDERS  
KOMMUNIKATION  
I BUTIK



ZetaDisplay®

LAST METER MARKETING

KUND: LEAF SWEDEN  
UPPDRAG: VIDEO OCH MUSIKPRODUKTION  
FÖR PRODUKTEN MALACO TRULY TILL  
KAMPANJ HOS ICA KVANTUM  
PRODUKTION: ZETADISPLAY MEDIA



ZETADISPLAY I KORTHET	4
ZETADISPLAY BYGGER ORGANISATION I NORDEN	4
VERKSAMHETEN 2010	5
EXTRA LEKER TECKNADE AVTAL	6
CURA APOTEKET	6
UTÖKAD LEVERANS TILL KOTIPIZZA	6
SAMARBETE MED Q-MATIC	6
DJURENS VÄRLD TECKNAR AVTAL	7
PROTID TECKNAR AVTAL	7
PANASONIC	7
MAGASIN DU NORD	7
ICA KVANTUM	8
BILIA	8
THULE	8
UTÖKAD LEVERANS TILL SPARBANKEN ÖRESUND	10
MAXI ZOO	10
MILJÖBUTIK	10
ZETAFUNCTION	10
ICA TO GO	11
NORDISKA ZETADAGEN 2010	11
INGRID JONASSON BLANK NY STYRELSELEDAMOT	12
ZETADISPLAY LEVERERAR KONCEPT FÖR INTERN-TV	12
UTÖKAD LEVERANS TILL TEAM SPORTIA	12
TECKNAD MILJONORDER MED EUROMASTER I NORDEN	13
HÄNDELSER EFTER PERIODENS UTGÅNG	13
LEKSAKSKEDJA I SVERIGE	13
LÖPLABBET I NORGE	13
TOPCO I DANMARK	13
NYEMISSION	14
LISTNING AV BOLAGETS AKTIE	14
FRAMTIDA FÖRVÄRV	14
FRAMTIDSUTSIKTER	14
ÅRSSTÄMMA	15
RESULTATRÄKNING	16
BALANSRÄKNING	17
KASSAFLÖDESANALYSER	18
NYCKELTAL	19
FÖRÄNDRING AV EGET KAPITAL	19

## FJÄRDE KVARTALET

- OMSÄTTNINGEN UPPGICK TILL 11.592 TSEK
- RÖRELSERESULTATET UPPGICK TILL -1.465 TSEK
- RESULTAT EFTER SKATT UPPGICK TILL -1.881 TSEK
- RESULTATET PER AKTIE UPPGICK TILL -0,19 SEK
- ZETADISPLAY LEVERERAR KONCEPT FÖR INTERN-TV – NY MILJONORDER
- INGRID JONASSON BLANK HAR VALTS IN I STYRELSEN FÖR ZETADISPLAY AB (PUBL)

## HELÅR

- OMSÄTTNINGEN UPPGICK TILL 50.380 TSEK
- RÖRELSERESULTATET UPPGICK TILL -8.896 TSEK
- RESULTAT EFTER SKATT UPPGICK TILL -10.552 TSEK
- RESULTATET PER AKTIE UPPGICK TILL -1,09 SEK

## EFTER PERIODENS UTGÅNG

- ZETADISPLAY HAR TECKNAT AVTAL OM LEVERANS TILL LÖPLABBET I NORGE
- ZETADISPLAY LEVERERAR MEDIEPLATTFORM FÖR DIGITAL SIGNAGE TILL TOPCO I DANMARK

### ZetaDisplay AB i korthet

ZetaDisplay är en ledande leverantör av Digital Signage som omfattar digitalisering av butikskommunikationen inom detalj- och servicehandeln på den nordiska marknaden. Företaget befinner sig i en expansiv fas och har positionerat sig på marknaden genom att kunna påvisa märkbart ökad försäljning och ökad butikskommunikation för sina kunder med hjälp av bolagets medieplattform för Digital Signage. ZetaDisplay har utvecklat en komplett lösning för Digital Signage som omfattar programvara, licenser, tjänster och digitala system. Lösningen innehåller en webbportal, som nås i molnet via Internet och från vilken man styr kommunikationen ut till butikerna. Till kunderna hör bland annat ICA, Euromaster, Team Sportia, Volkswagen Group, Ringo, Garant Sko, Extra Leker, Magasin du Nord, Blockbuster, Legekæden, Koti-

Pizza, Alko och RAY Gold Dust. ZetaDisplay omsätter drygt 50 MSEK (2010). Huvudkontoret finns i Malmö och dotterbolag i Danmark, Norge och Finland.

### ZetaDisplay bygger organisation för försäljning i hela Norden

Detaljhandeln utvecklas alltmer i riktning mot centrala nordiska samarbetsavtal. Kunderna vill bygga sina varumärken på samma sätt på flera marknader. ZetaDisplay bearbetar därmed det allt starkare marknadssegmentet med kunder som är Norden-täckande i sin försäljning. På så sätt behöver de bara en leverantör av Digital Signage för att täcka hela Norden. Samtidigt kan ZetaDisplay kraftfullt genom sin närvaro i respektive land också bearbeta kunder som agerar lokalt. ZetaDisplay erbjuder programvara, licenser, kommunikativ rådgivning, innehålls-

produktion, broadcasting, studiodrift, övervakning, service & underhåll och digitala system bestående av bland annat bildskärmar och mediaspelare. ZetaDisplay levererar ett totalkoncept som syftar till att kunden ska uppnå goda och mätbara resultat.

### Verksamheten 2010

Under det gångna året har ZetaDisplay fortsatt positionera sig som en ledande leverantör av Digital Signage på den nordiska marknaden. Leveranser har utförts till både nya och befintliga kunder. Försäljning av tjänster ökar stadigt. Stora resurser har satsats på att bearbeta marknaden, samt att bygga organisation i de nordiska bolagen.

Samarbetet med ICA utvecklas positivt och bolaget har fortsatt utrullningen till ICA, vilken anses vara en av Nordeuropas mest omfattande installationer. Under perioden har ZetaDisplay genomfört ett antal installationer till nya kunder varav den enskilt största är till den finska restaurangkedjan KotiPizza.

ZetaDisplay vet av erfarenhet att tiden till avslut med ny kund beräknats till 12-24 månader. Då marknaden för Digital Signage har mognat är det bolagets förhoppning att tiden i säljprocessen för nykund skall minska framöver. ZetaDisplay ser en fortsatt god tillströmning av förfrågningar från nya kunder och har under perioden väsentligt ökat sin bas av nya kundprojekt.

Under det fjärde kvartalet uppgick ZetaDisplays omsättning till 11.592 TSEK (6.385 TSEK) vilket är en ökning med 82 % i jämförelse med samma period föregående år. Rörelseresultatet blev -1.465 TSEK (-5.615 TSEK).

Omsättningen för helåret uppgick till 50.380 TSEK (30.655 TSEK), vilket är en ökning med 64 % i jämförelse med förra året. Rörelseresultatet uppgick till -8.896 TSEK (-17.777 TSEK). Resultat efter finansiella poster uppgick till -10.552 TSEK (-18.408 TSEK). Resultatet efter skatt uppgick till -10.552 TSEK (-18.408 TSEK).



## Extra Leker tecknade avtal

ZetaDisplay tecknade avtal med Extra Leker A/S i Norge avseende leverans av ZetaDisplays medieplattform för Digital Signage i deras butiker i Norge och Sverige. Extra Leker har valt att utrusta sina 16 butiker i Norge och Sverige med en lösning baserad på 3 till 4 bildskärmar i varje butik, en vid entrén och resten vid olika kampanjplatser i butikerna. Syftet är att via rörlig film visa upp de olika funktionerna i leksakerna och beskriva hur barnen använder dem i lek. Extra Leker är en kedja som investerar i stora butiker med leksaker till ett attraktivt pris. Att kommunicera med hjälp av medieplattform för Digital Signage är viktigt för kedjan då barn är upptagna med nya och moderna media och låter sig inspireras av bildskärmarna. Extra Leker ser lösningen med Digital Signage som en viktig komponent för att även i framtiden driva en framgångsrik leksakskedja. Kedjan har de senaste åren haft en stabil tillväxt och har som mål att växa ytterligare med hjälp av ZetaDisplays lösning för Digital Signage. Ordern värderas till 1,5 MSEK.



EXTRA LEKER INVESTERAR  
I SINA BUTIKER

## CURA Apoteket

ZetaDisplay har sedan tidigare ett ramavtal gällande leveranser av Digital Signage till ICA:s butiks-tv. Ramavtalet omfattar digitala system, programvara, samt drift och andra tjänster till ICA-butiker i Sverige. CURA Apoteket, som ägs av ICA AB, har nu tagit beslutet att använda Digital Signage för att kommunicera med kunderna i sina apotek. ZetaDisplay ser detta som ett bevis på att ICA är nöjda med den service som bolaget erbjuder. CURA Apoteket beräknar att öppna 100 apotek inom två år. ZetaDisplay beräknar att försäljningsvärdet till CURA Apoteket uppgår till 6 MSEK.



CURA APOTEKET

## Mässor

ZetaDisplay deltog i mars på easyFair butiksleverantör i Sverige och Finland, med god framgång. Mässan är Nordens största och ledande fackmessa för handeln. Intresset för ZetaDisplays medieplattform för Digital Signage var stort på båda dessa mässor.



EASY FAIR MÄSSAN

## Utökad leverans till Kotipizza

ZetaDisplay tecknade under slutet av 2009 avtal med Finlands största pizzakedja, Kotipizza, som satsar på digitala bildskärmar för att informera om menyer och aktuella erbjudanden i sina restauranger. Kotipizza ersätter traditionella menytaflor och affischer med en medieplattform för Digital Signage. Lösningen erbjuder en helt ny dimension för hur information produceras och distribueras i restaurangbranschen. Ordern avsåg i ett första steg 200 restauranger och har nu utökats med 60-talet nyetablerade restauranger. Det ursprungliga ordervärdet på 15 MSEK har härmed utökats med ytterligare cirka 4,5 MSEK.



NYETABLERINGAR UTÖKAR ORDERN  
FÖR KOTIPIZZA

## Samarbete med Q-Matic

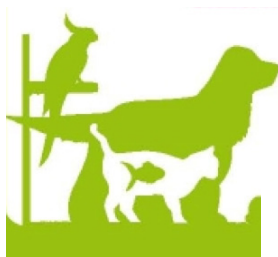
ZetaDisplay inledde ett samarbete med Q-Matic som är världsledande inom kösystem och effektivisering av kundflöden. Samarbetet går ut på att ZetaDisplay har utvecklat en kompletterande komponent till sin medieplattform för Digital Signage, vilket gör det möjligt att Q-Matics kö-nummer kan visas i en butiks samtliga bildskärmar. Q-Matic finns i 110 länder med 40 000 installationer över hela världen. Samarbetet avser i första hand den nordiska marknaden.



ZETADISPLAY SAMARBETAR  
MED Q-MATIC

## Djurens Värld tecknar avtal

ZetaDisplay tecknade avtal med Djurens Värld som består av ett 30-tal fristående fackhandelsbutiker för djur. Djurens Värld samordnar marknadsaktiviteter och arbetar med en ständigt växande kundklubb för att kostnads-effektivt kommunicera med sina kunder. Som en del i deras växande marknadskommunikation har de nu satsat på ZetaDisplays medieplattform för Digital Signage. ZetaDisplay beräknar att försäljningsvärdet till Djurens Värld uppgår till 1 MSEK.



DJURENS VÄRLD SATSAR PÅ SIN KUNDKOMMUNIKATION

## Protid tecknar avtal

Protid Urmakarna med drygt 30-talet butiker i Norge valde att investera i ZetaDisplays medieplattform för Digital Signage. På digitala bildskärmar visas kampanjer samt filmer från varumärkesleverantörer. Det kommer via bildskärmar vara möjligt att gå in på kedjans hemsida och visa kunden olika klockmodeller. Protids målsättning är att framstå som den ledande urmakaren med fackkunskap och märkesprodukter som grundläggande värde. Detta kommer till uttryck genom deras nya slogan; "Av kärlek till fackkunskap". Protids satsning på Digital Signage är ett led i kedjans nya kommunikationsstrategi där man satsar på de moderna medierna: TV, Internet, sociala medier och nu också Digital Signage från ZetaDisplay. Protid ser det som nödvändigt att investera i moderna medier i butik och anser Digital Signage vara en förutsättning för att driva en modern butikskedja i framtiden. ZetaDisplay är glada att få vara en utvald leverantör till Protid och bolaget lägger nu med Protid ännu en ny kund till sina referenser i Norden. Ordervärdet uppgår till drygt 1 MSEK och installationer i butikerna skedde under april/maj 2010.



KAMPANJ FRÅN PROTID

## Panasonic

Panasonic Center med sina 50 butiker i Danmark använder Digital Signage som en del av sin mediemix.



PANASONIC CENTER VÄLJER ZETADISPLAY

Som leverantör och partner under de kommande tre åren har de valt ZetaDisplay. Panasonic Center säljer bland annat bildskärmar. Dessa vill man använda för kundkommunikation i och utanför butiken. Panasonic Center ser det som viktigt att kontrollera budskapet på bildskärmarna och att visa innehållet i full-HD. Med ZetaDisplays medieplattform erhåller de innehållsproduktion och driftssäkerhet på en nivå som tidigare inte uppnåtts. Detta har varit av största vikt då de vill ge sina kunder en god upplevelse under besöket i butiken och när de går förbi deras skyltfönster. Panasonic Center är en frivillig kedja som sköter centrala kampanjer och lokala aktiviteter i enskilda butiker. ZetaDisplay har utvecklat en SpotEditor där kedjecentralen själv kan anpassa innehållet på bildskärmarna vid behov. Den enskilda butiken kan sedan justera budskapet för lokala avvikelser. Panasonic Center är ZetaDisplays första kund i TV-branschen i Norden.

## Magasin du Nord

Varuhuskedjan Magasin du Nord i Danmark utökade sitt samarbete med ZetaDisplay för att locka fler kunder till avdelningen "Mad & Vin". ZetaDisplay levererade ett totalkoncept för Digital Signage inklusive innehållsproduktion. Bolagen har samarbetat sedan 2007 då Magasin du Nord lanserade Digital Signage i sin chokladavdelning. Med hjälp av ZetaDisplays medieplattform för Digital Signage kan de själva ändra pris, produkt eller annan information i färdiga spotmallar. Detta ger dem möjlighet att själva snabbt växla produkt eller pris, men även informera kunderna om budskap som man snabbt vill få ut i mediekaneln. Magasin du Nord väljer nu att investera



MDN:S CHOKLADAVDELNING

ytterligare i mediekaneln för att locka fler kunder med riktad information i förhållande till tidpunkt på dagen. Två av de nya zonerna är rulltrappan och entrén, men de har även ett antal andra intressanta zoner att använda för Digital Signage. ZetaDisplay märker på alla fronter att samarbetet med befintliga kunder och deras erfarenheter av ZetaDisplays medieplattform för Digital Signage är starkt positivt. Bolaget ser att de kontinuerligt vill expandera sin investering till fler zoner i butikerna för att kommunicera bättre med sina kunder. ZetaDisplay ser det som positivt att Magasin du Nord nu fortsätter sin utbyggnad av Digital Signage och nöjda kunder är bolagets bästa marknadsföring.

## ICA Kvantum

ICA Kvantum tog beslutet att utöka sin butiks-tv-satsning med ytterligare en zon i varje butik. ZetaDisplay ser ordern som ett bevis på att ICA Kvantum är nöjda med den service som bolaget erbjuder. ZetaDisplay har idag ett ramavtal gällande leveranser av medieplattform för Digital Signage till ICA:s butiks-tv. Ramavtalet omfattar programvara, licenser, tjänster och digitala system till ICA-butiker i Sverige. ICA-koncernen har cirka 1 400 handlarägda butiker i Sverige varav cirka 115 är ICA Kvantum. Sedan 2008 har ZetaDisplay installerat och driftstartat drygt 100 ICA Kvantum butiker. ZetaDisplay är väldigt glada över att få utöka installationen av ICA butiks-tv i Kvantum-butikerna med ytterligare en ny zon och ser ordern som en bekräftelse på de effekter som man kan få med bolagets medieplattform för Digital Signage. ZetaDisplay beräknar att försäljningsvärdet uppgår till 5 MSEK.



## Bilia

ZetaDisplay och Bilia ingick ett samarbete om utrullning av ZetaDisplays medieplattform för Digital Signage. Bilia är Nordens största bilkedja med en ledande position inom service och försäljning av personbilar,



transportbilar samt tilläggstjänster. På samtliga marknader erbjuds kunderna bilförsäljning, finansiering, verkstads-tjänster samt tillbehörs- och reservdelsförsäljning. Koncernen har cirka 100 anläggningar i Sverige, Norge och Danmark. Bilias vision är att vara branschens bästa servicebolag med målet att ha de mest nöjda kunderna i bilhall, butik och verkstad och att kunden alltid ska uppleva mötet med Bilia som positivt. ZetaDisplay och Bilia har under en längre period utfört testinstallation och utvärdering för att med hjälp av ZetaDisplays medieplattform ytterligare förstärka Bilias kunderbjudande. Detta test har utfallit positivt och ZetaDisplay har genomfört installationer i olika zoner i ett antal av Bilias bilhallar.

## Thule

Transportlösningsföretaget Thule har inlett en satsning på egen detaljhandel och det första steget är den nyss öppnade konceptbutiken i Berlin. Thule har för sin nya satsning valt att investera i ZetaDisplays medieplattform för Digital Signage för att bättre kommunicera med sina kunder i deras konceptbutik. Thule får på detta vis central kontroll på budskapet i butikerna samtidigt som butikerna själva kan lägga ut sin egen information. Detta ger Thule en World-Wide kontroll och styrning av sin kundkommunikation. Konceptbutiken är belägen på den trendriktiga Friedrichstrasse och speglar företagets vision om hur framtida Thule-butiker ska visa upp sina produkter. Målet är att alla Thule-butiker som öppnas runt om i världen ska ha ett enhetligt utseende. ZetaDisplay är glad över att få vara utvald leverantör till Thule. ZetaDisplays medieplattform skapar värden för kunderna och ger Thule möjlighet att på ett bättre och enklare sätt informera om sina produkter. Till Thule levererar bolaget en modern kommunikation för en internationell butiksverksamhet. Detta är också ytterligare ett steg för ZetaDisplay i bolagets etablering på nya marknader utanför Norden.



THULES TRANSPORTLÖSNINGAR



Kommunikation med  
Smartphone / iPhone



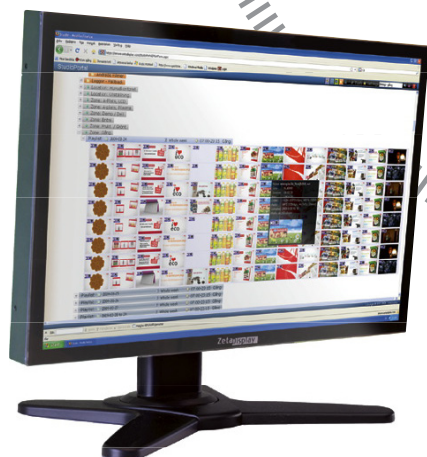
Kommunikation med  
Tablet PC / iPad



Kommunikationen mellan  
mediaspelare i butik sker vanligtvis via  
Wlan. Detta skapar en flexibel lösning  
utan onödig kabeldragning.



StudioPortalen styr från en central  
plats kommunikationen ut till  
butikerna. Genom den sköts  
planering och framtagning av  
filmer utifrån gjorda kampanjer.





## Utökad leverans till Sparbanken Öresund

Bankkedjan Sparbanken Öresund (tidigare Sparbanken Finn) utökade sitt samarbete med ZetaDisplay avseende medieplattform för Digital Signage. Sparbanken Öresunds kontor ämnar visa information och erbjudanden till bankens kunder. ZetaDisplay har under flera års tid erbjudit sin medieplattform för Digital Signage till banker och bostadsmäklare vilket fått ett bra mottagande på marknaden. Det är ZetaDisplays erbjudande att vara en helhetsleverantör där bolaget också tar ansvar för drift och innehållsproduktion till bildskärmarna som passar Sparbanken Öresund väl. Banken har ett 20-tal bankkontor i sydvästra och mellersta Skåne och leverans till bankkontoren har nu utökats. Med ZetaDisplays medieplattform kommer Sparbanken Öresund att för-stärka sin kommunikation mot kunder i bankens lokaler. Man kommer att visa lokala erbjudanden och arrangemang kombinerat med erbjudanden och information från deras hemsida. På detta vis når man ut både i hemmen och på bankkontoren.

## Maxi Zoo

Europas största djurbutikskedja Maxi Zoo valde ZetaDisplays medieplattform för Digital Signage i Danmark. Maxi Zoo är med sina 23 butiker också en av de största djurbutikskedjorna i Danmark. Digital Signage är en del av Maxi Zoo:s nya butikskoncept som löpande ska implementeras i både nya och existerande butiker. ZetaDisplay levererar en helhetslösning där också övervakning och innehållsproduktion ingår. För Maxi Zoo har det varit av stor vikt att hitta en lösning som effektiviserade deras kommunikation i butik, men också en lösning som inte var tidskrävande att hantera. Med ZetaDisplays medieplattform för Digital Signage har Maxi Zoo funnit denna lösning efter framgångsrika tester. Hitills har Maxi Zoo lanserat plattformen i 3 butiker. ZetaDisplay är glada att få vara en utvald leverantör till



EUROPAS STÖRSTA KEDJA

Maxi Zoo och hoppas få möjlighet att växa med dem på övriga marknader där de verkar. ZetaDisplay får fler och fler kunder som förutom i Norden, även verkar i övriga Europa.

## Miljöbutik

I samband med ICA Kvantums satsning på ett lågenergi-projekt i modern miljö, ICA Kvantum Sannegården i Göteborg, levererade ZetaDisplay en ny version av sin medieplattform för Digital Signage. Den nya medieplattformen medför en energibesparing uppgående till mellan 30-50 procent. Installationen gjordes inom ramen för det ramavtal gällande leveranser av Digital Signage till ICA:s butikstv som ZetaDisplay har med ICA-koncernen. Bolaget fortsätter genom detta innovativa projekt att positionera sig som en drivande leverantör av innovativa lösningar för Digital Signage. Installationen av ICA Kvantum Sannegården är ett energi- och miljöprojekt som bolaget tror kommer att utveckla hela branschen för Digital Signage.

## ZetaFunction

ZetaFunction är en finansieringslösning med allt-i-ett, hela funktionen för en komplett lösning av medieplattform för Digital Signage, på en och samma månadsfaktura. Detta kan omfatta innehållsproduktion, broadcasting, drift via Internet i molnet, övervakning, licenser, på-platsen-service, installation samt digitala bildskärmar och mediaspelare. Allt samlat på en faktura vilket gör att kunden endast betalar för nyttjandet under en viss tid och har full kontroll över alla utgifter som är kopplade till funktionen. Enkelt och förutsägbart. ZetaFunction innebär att kunden inte behöver belasta sin likviditet förrän installation och drifttagning är färdigställd. Det är också möjligt att säsongsanpassa månadsavgiften för att bättre harmonisera med kundens intäktsflöden. Kunden behöver nu inte investera i teknik utan betalar bara för funktionen. Flera kunder i Sverige använder redan idag ZetaFunction och ZetaDisplay lanserar den nu i hela Norden. ZetaFunction ger kunden möjligheten att enkelt göra förändringar i avtalet även efter startdatumet då olika behov kan förändras över tiden. Kunden kan byta eller



FINANSIERINGSLÖSNING

uppdatera delar av utrustningen utan att månadskostnaden förändras. Vid utgången av avtalstiden kan kunden förlänga avtalet för de funktioner som fortfarande utnyttjas samtidigt som gamla funktioner upphör. Med ZetaFunction säkerställs att kunden vid var tid har funktioner som är behovsanpassade. Andra fördelar med ZetaFunction är; installationen kostnadsförlöpande istället för att belasta kundens investeringsutrymme, budget- och investeringsprocess förenklas och förkortas, kunden behåller låneutrymme i banken och belastar varken soliditet eller likviditet samt att försäkring ingår.

### ICA To Go

ICA breddar sitt erbjudande och öppnade ett nytt butikskoncept riktat till storstadsbor. De nya butikerna heter ICA To Go och erbjuder ett nytt sortiment inriktat på fräscha råvaror och delvis egenutvecklade produkter som tillgodoser behovet av snabba och enkla måltidslösningar. Inspirationen kommer från liknande butiker i andra europeiska storstäder där denna typ av butiker blir allt vanligare. Under våren och hösten öppnade ICA två To Go butiker belägna på Kungsgatan samt Drottninggatan i Stockholm. ZetaDisplay har levererat bolagets medieplattform för Digital Signage till dessa båda butiker. Detta är en unik lösning där ICA To Go har valt att helt ersätta de traditionella pappskyltarna med digitala bildskärmar. ZetaDisplays installation har rönt ett stort intresse och utgör en bra referens till bolagets befintliga och nya kunder.



ICAS NYA SATSNING

### Nordiska ZetaDagen 2010

ZetaDisplay bjöd in till Nordiska ZetaDagen 2010 med fokus på kundkommunikationen i butik med framtidens mediekanaler och Digital Signage. Att utveckla mötet med kunden i och kring butiken blir allt viktigare för detalj- och servicehandeln. Statistik visar att investeringarna i butikskommunikation växer snabbare än traditionella kanaler och nya medier tar plats. Därför står kommunikationen med kunderna i butik i fokus för Nordiska Zeta-

Dagen 2010 som ordnades den 25 november på Grand Hotel i Stockholm. Enligt IRM, Institutet för Reklam- och Mediestatistik, ökade investeringarna i butikspromotion inklusive butiks-media med nästan 50 procent under 2006-2009 trots försvagningen av konjunkturen samtidigt som de totala medieinvesteringarna minskade. Särskilt snabbt växte Digital Signage som är en effektiv och mätbar mediekanal riktad till kunden i butiken.

I programmet för ZetaDagen 2010 deltog bland andra Ingrid Jonasson Blank som tills nyligen var vice VD på ICA Sverige AB och har lång erfarenhet som största medieköpare på den svenska marknaden. Vidare deltog olika representanter för handeln, mediebyråer, medieproducenter och varumärkesleverantörer. Assistant Professor och rektor vid Handelshögskolans avdelning för detaljhandel i Norrtälje, Jens Nordfält, forskar kring hur rörliga media påverkar kunden. Han gav med stöd av egna och andras forskning råd om hur butikskedjor kan kommunicera med kunden och förklara hur rörliga media påverkar konsumenten och köpbesluten i butik. Dagen avslutades med en paneldebatt mellan representanter för handeln, mediebyråer, varumärkesleverantörer och forskare. Fokus låg på hur man hittar rätt mix av medier för att bygga varumärken i butik och stärka försäljningen av enskilda produkter.

Initiativet till Nordiska ZetaDagen kommer från ZetaDisplay som ett led i bolagets positionering som en ledande nordisk leverantör av sin medieplattform för Digital Signage. Nordiska ZetaDagen ordnades för tredje året i rad och samlade ett stort antal representanter för detaljhandeln, mediebyråer och större varumärkesleverantörer.





## Ingrid Jonasson Blank ny styrelseledamot

ZetaDisplay tog ett nytt steg i sin utveckling genom att välja in ICA Sveriges tidigare vice VD Ingrid Jonasson Blank till ny ledamot av styrelsen. Avsikten är att hon ska tillföra kunskap och erfarenhet från detaljhandeln som ytterligare kan stärka ZetaDisplays satsningar inom Digital Signage. Sedan tidigare ingår bland andra IKEA:s tidigare koncernchef Anders Moberg i styrelsen. Ingrid Jonasson Blank har varit verksam inom ICA-koncernen sedan 1986, senast som vice VD i ICA Sverige AB med ansvar för marknadsfunktionen. Hon var bland annat marknadsdirektör när den framgångsrika tv-reklamen om ICA-Stig utvecklades. Hon är sedan tidigare ledamot av styrelserna för Bilia, TeliaSonera, Fiskars och Forma Publishing Group och lämnade ICA-koncernen i september 2010 för att bland annat arbeta på styrelsenivå i olika företag. Ingrid Jonasson Blank ser Digital Signage som ett spännande medium vilket skapar upplevelser i butikerna och gör att man kan komma nära kunderna i köpögonblicket. Hon är övertygad om att Digital Signage kommer att bli en viktig

del i mediemixen för alla aktörer inom handeln och hon hoppas kunna bidra till att utveckla ZetaDisplays erbjudande ytterligare.

ZetaDisplays koncernchef Leif Liljebrunn ser flera fördelar med förstärkningen av bolagets styrelse och att det är bra för bolagets fortsatta expansion att knyta kvalificerad kompetens från detaljhandeln till verksamheten. Då många av ZetaDisplays kunder är stora detaljhandelskedjor är det också värdefullt för bolaget med erfarenheter av hur stora företag arbetar och drivs. ZetaDisplay ser Ingrid Jonasson Blanks engagemang för bolagets verksamhet som en bekräftelse på den stora potentialen för Digital Signage och på att ZetaDisplay ligger långt fram i utvecklingen.

## ZetaDisplay levererar koncept för Intern-TV

Intern-TV är en ny kanal inom Digital Signage där företag snabbt kan nå ut med både lokal och central information till sina anställda. Man når med konceptet en bredare grupp av anställda på andra platser än där normalt intranät är tillgängligt. Produktionen av innehållet på de digitala bildskärmarna kan automatiseras med direktintegration till kundens affärs- och informationssystem. Resultatet blir minskade kostnader för innehållsproduktion och det innebär dessutom att informationen kommer ut omgående utan fördröjning. Sedan våren 2010 har ZetaDisplay utfört ett större test tillsammans med en kund avseende Intern-TV. Denna test har utfallit väl och ZetaDisplay har nu påbörjat installation till kundens personalutrymmen. ZetaDisplay beräknar att försäljningsvärdet i den initiala leveransen uppgår till 3 MSEK.



## Utökad leverans till Team Sportia

ZetaDisplay har sedan 2004 levererat bolagets medieplattform för Digital Signage till Team Sportias butiker i Sverige. Team Sportia valde att utöka sin investering med ytterligare en zon i sportkedjans butiker. Det är ZetaDisplays erbjudande att vara en helhetsleverantör där bolaget också tar ansvar för drift av medieplattformen samt innehållspro-

duktion till kanalen som Team Sportia värdesätter högt. Med ZetaDisplays medieplattform förstärker Team Sportia sin kommunikation med sina kunder i butiken. Den senaste zonen som tillkommit är kassa-zonen som skall kommunicera olika erbjudanden i butiken samt information kopplat till Team Sportias hemsida. Team Sportia har 113 butiker i Sverige.



### ZetaDisplay tecknade miljonorder med Euromaster i Norden

ZetaDisplay har sedan tidigare tecknat ett samarbetsavtal med Euromaster för utrollning av bolagets medieplattform för Digital Signage till deras butiker och verkstäder i Sverige, Danmark och Finland. Euromaster tog beslutet att utöka sin satsning på Digital Signage och göra en komplett utrollning till delar av sin nordiska kedja vilket i ett första skede omfattar över hundra butiker och verkstäder i Sverige och Finland. Euromaster är marknadsledande i Europa och har ett omfattande nätverk i 10 europeiska länder med fler än 10 miljoner sålda däck per år. Euromaster ägs av Michelin gruppen. ZetaDisplay ser ordern som en bekräftelse på att Euromaster är nöjda med bolagets erbjudande och inte minst de effekter som man kan få med bolagets koncept för Digital Signage. Det är också en bekräftelse för bolagets pan-nordiska satsning där leverans till kund sker från egna lokala kontor i hela Norden.

## HÄNDELSE EFTER PERIODENS UTGÅNG

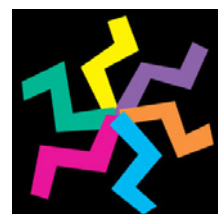
### Leksakskedja i Sverige

ZetaDisplay har tecknat avtal med en leksakskedja som består av ett 30-tal fristående leksaksbutiker i Sverige. Som en del i leksakskedjans växande marknadskommunikation har man nu investerat i ZetaDisplays medieplattform för Digital Signage. Detta ger kedjan helt nya möjligheter att kommunicera med sina kunder. Ett stort värde finns i att

ersätta dagens tryckta skyltar och att få full kontroll på vilken information som kommer ut i butikerna. Leksakskedjan samordnar sina butikers marknadsaktiviteter och låter också sina varumärkesleverantörer vara med att exponera filmer och erbjudanden på digitala bildskärmar. ZetaDisplay beräknar att försäljningsvärdet uppgår till mer än 1 MSEK. Detta är den femte leksakskedjan som bolaget levererar till i Norden. Installationen är genomförd i januari.

### Löplabbet i Norge

Löplabbet med 10 butiker i Norge har valt att investera i ZetaDisplays medieplattform för Digital Signage. På de digitala bildskärmarna skall det visas kedjestyrda kampanjer och information samt filmer från varumärkesleverantörer. Löplabbet skall framstå som den bästa butiken när det gäller produkter för löpning. Individuella tester av alla kunder, hög kompetens samt ett brett och djupt utbud av produkter för löpning är grundläggande i bolagets affärsidé. Genom en investering i ZetaDisplays medieplattform kommer Löplabbet att eliminera tids- och kostnadskrävande kampanjer på print (tryckt media), butikscheferna får en arbetsuppgift mindre och de har full kontroll på vilken information som kommer ut i butikerna. Löplabbet har mycket kompetens och kunskap som de vill delge sina kunder. ZetaDisplays lösning ger Löplabbet helt nya möjligheter att kommunicera med sina kunder.



LÖPLABBET SKA VISAS  
KEDJESTYRDA KAMPANJER



### TOPCO i Danmark

TOPCO är en frivillig inköpsorganisation och kedjecentral för BESLACO-kedjan i Danmark. Kedjan har tecknat avtal med ZetaDisplay om leverans av bolagets medieplattform för Digital Signage till alla 18 BESLACO-butiker. TOPCO vill med sin satsning på Digital Signage följa upp BESLACO-kedjans rikstäckande marknadsförings-

kampanjer hela vägen in i butiken, där kunden gör sitt val. Samtidigt ser man en stor nytta av att kunna informera sina kunder om företaget och dess erbjudande. ZetaDisplay är glad att få vara en utvald leverantör till TOPCO som är verksam inom den professionella marknaden inom hantverk och industri. Det är bolagets övertygelse att detta är ett genombrott för segmentet och att det framgent kommer att följas av fler affärer i Norden.

## Nyemission

På årsstämman 2010 erhöll styrelsen ett bemyndigande att under tiden fram till nästa årsstämma vid ett eller flera tillfällen fatta beslut om nyemission av aktier, konvertibler och/eller teckningsoptioner som innebär att högst 6.000.000 aktier tillkommer. Bolaget avser att genomföra en nyemission under 2011.

## Listning av bolagets aktie

ZetaDisplay har löpande fört diskussioner med olika Fondkommissionärer avseende en listning av bolagets aktie. I samråd med en av dessa har bolaget beslutat att aktivt verka för en listning på NASDAQ OMX First North Premier. En listning av aktien beräknas ske under 2011.

## Framtida förvärv

Bolaget kommer framöver att löpande föra diskussioner om att förvärva företag verksamt inom Digital Signage på de marknader som ZetaDisplay vill verka. Bolagets strategi är att växa bland annat genom förvärv. ZetaDisplay ser att det finns möjlighet till konsolidering i branschen kring Digital Signage och eventuella framtida förvärv kommer att vara en del i denna riktning.

## Framtidsutsikter

ZetaDisplays mål under 2011 är att öka antalet kunder och att öka försäljningen på den nordiska marknaden, samt att planera för expansion på marknader utanför Norden. Vid periodens utgång har ZetaDisplay 34 anställda. Bolagets strategi och målsättning ligger fast. ZetaDisplay arbetar målmedvetet vidare för en fortsatt positiv utveckling och expansion.

## Antal aktieägare

Antalet aktieägare i ZetaDisplay uppgår per 2010-12-31 till 282 aktieägare.

## Resultat och ställning

Rörelseresultat per 2010-12-31 uppgick till -8.896 TSEK. Bolagets likvida medel uppgick till 7,1 MSEK inklusive checkräkningskrediter på 5,5 MSEK per 2010-12-31. Investeringar i anläggningstillgångar under perioden uppgick till 2,6 MSEK varav investering i dotterbolag uppgick till 0,8 MSEK.

## Moderbolaget

Moderbolagets rörelseresultat per 2010-12-31 uppgick till -8.184 TSEK (-11.314 TSEK). Resultat efter finansiella poster uppgick till -8.539 TSEK (-11.389 TSEK). Investeringar i anläggningstillgångar i moderbolaget under perioden uppgick till 2,5 MSEK varav investering i dotterbolag uppgick till 0,8 MSEK.

## Redovisningsprinciper

Denna delårsrapport för koncernen är upprättad enligt IAS 34 Interim Financial Reporting, vilket är i enlighet med de krav som ställs i Redovisningsrådets rekommendation RR31, Delårsrapporter för koncerner.

Tillämpning av International Financial Reporting Standards (IFRS) har skett från och med 1 januari 2005. Samma redovisningsprinciper och beräkningsmetoder som i den senaste årsredovisningen har använts. ZetaDisplay redovisar sedan bildandet av Flygstaben Fastighets AB (i maj 2006) koncernredovisning. Hyresintäkter har redovisats under övriga intäkter.

En tillämpning av Redovisningsrådets rekommendation om Inkomstskatter (RR:9) ger bolaget möjlighet att redovisa en uppskjuten skattefordran som hänför sig till underskottsavdrag på totalt 63,0 MSEK i koncernen. Efter en enskild bedömning av varje bolags historiska resultatutveckling, möjlighet att använda förlustavdragen samt framtidsplaner bokades en uppskjuten skattefordran på 1,9 MSEK upp per 2008-12-31.

## Årsstämma

Ordinarie årsstämma hålls torsdagen 19 maj 2011 i bolagets lokaler, Höjdrodergatan 21 i Malmö. Styrelsen kommer att föreslå att ingen utdelning lämnas.

### KOMMANDE RAPPORTTILLFÄLLEN

Rapport kvartal 1	19 maj 2011
Rapport kvartal 2	25 augusti 2011
Rapport kvartal 3	17 november 2011
Bokslutskommuniké	16 februari 2012

*Malmö den 2011-02-17*

På uppdrag av styrelsen i ZetaDisplay AB (publ)

LEIF LILJEBRUNN

CEO

Frågor med anledning av denna rapport besvaras av:

Leif Liljebrunn, CEO

TELEFON: 0708-45 80 52

E-MAIL: leif.liljebrunn@zetadisplay.com

*Denna rapport har inte blivit granskad av bolagets revisor.*



## RESULTATRÄKNING – KONCERN

TSEK	3 MÅN OKT-DEC 2010	3 MÅN OKT-DEC 2009	12 MÅN JAN-DEC 2010	12 MÅN JAN-DEC 2009
Nettoomsättning	11 364	6 178	49 532	29 822
Övriga rörelseintäkter	228	207	848	833
<b>Summa intäkter</b>	<b>11 592</b>	<b>6 385</b>	<b>50 380</b>	<b>30 655</b>
<i>Rörelsens kostnader</i>				
Handelsvaror	-3 817	-3 073	-26 687	-16 021
Övriga externa kostnader	-3 555	-3 218	-10 035	-10 165
Personalkostnader	-5 053	-5 178	-19 826	-20 032
Avskrivningar	-632	-531	-2 728	-2 214
<b>Rörelseresultat</b>	<b>-1 465</b>	<b>-5 615</b>	<b>-8 896</b>	<b>-17 777</b>
Ränteintäkter	0	8	3	50
Räntekostnader	-416	-177	-1 659	-681
<b>Resultat efter finansiella poster</b>	<b>-1 881</b>	<b>-5 784</b>	<b>-10 552</b>	<b>-18 408</b>
Skatt	0	0	0	0
<b>Periodens resultat</b>	<b>-1 881</b>	<b>-5 784</b>	<b>-10 552</b>	<b>-18 408</b>
Resultat per aktie	-0,19	-0,61	-1,09	-2,01
Genomsnittligt antal aktier i tusental	9 728	9 436	9 641	9 181



## BALANSRÄKNING – KONCERN

TILLGÅNGAR	31 DEC 2010	31 DEC 2009
<b>Anläggningstillgångar</b>		
<i>Immateriella anläggningstillgångar</i>		
Balanserade utgifter för utvecklingsarbete	6 007	6 487
Patent och varumärke	295	396
Goodwill	5 020	4 210
<i>Materiella anläggningstillgångar</i>		
Byggnader och mark	19 829	20 000
Inventarier	878	1 145
<i>Finansiella anläggningstillgångar</i>		
Uppskjuten skattefordran	1 863	1 863
<b>Summa anläggningstillgångar</b>	<b>33 892</b>	<b>34 101</b>
<b>Omsättningstillgångar</b>		
<i>Varulager</i>		
Varulager	7 538	8 526
<i>Kortfristiga fordringar</i>		
Kundfordringar	5 986	2 870
Skattefordran	110	72
Övriga fordringar	500	837
Förutbet. kostnader och upplupna intäkter	3 945	801
<b>Summa kortfristiga fordringar</b>	<b>10 541</b>	<b>4 580</b>
Bank	1 642	9 394
<b>Summa omsättningstillgångar</b>	<b>19 721</b>	<b>22 500</b>
<b>SUMMA TILLGÅNGAR</b>	<b>53 613</b>	<b>56 601</b>
<b>EGET KAPITAL OCH SKULDER</b>		
<b>Eget kapital</b>		
Eget kapital hänförbart till moderföretagets aktieägare		
Aktiekapital	9 728	9 525
Övrigt tillskjutet kapital	54 644	58 655
Reserver	4 171	4 250
Balanserat resultat	-38 819	-26 138
Periodens resultat	-10 552	-18 408
<b>Summa</b>	<b>19 172</b>	<b>27 884</b>
Minoritetsintresse	118	118
<b>Summa eget kapital</b>	<b>19 290</b>	<b>28 002</b>
<b>Avsättningar</b>	<b>1 811</b>	<b>1 566</b>
<b>Långfristiga skulder</b>		
Skuld till kreditinstitut	13 096	16 361
<b>Kortfristiga skulder</b>		
Skuld till kreditinstitut	3 678	2 012
Leverantörsskulder	3 270	1 960
Skatteskuld	0	0
Övriga skulder	4 691	1 327
Upplupna kostnader och förutbetalda intäkter	7 777	5 373
<b>Summa kortfristiga skulder</b>	<b>19 416</b>	<b>10 672</b>
<b>SUMMA EGET KAPITAL OCH SKULDER</b>	<b>53 613</b>	<b>56 601</b>

## RAPPORT ÖVER KASSAFLÖDE – KONCERN

TSEK	12 MÅN JAN - DEC 2010	12 MÅN JAN - DEC 2009
<b>Den löpande verksamheten</b>		
Resultat efter finansiella poster	-10 552	-18 408
Justering för avskrivningar	2 727	2 209
Justering för poster som ej ingår i kassaflöde	166	123
Betald inkomstskatt	-38	-196
<b>Kassaflöde från den löpande verksamheten före förändringar av rörelsekapital</b>	<b>-7 697</b>	<b>-16 272</b>
<b>Förändring av rörelsekapital</b>		
Förändring av varulager	988	3 285
Förändring av fordringar	-5 923	15 274
Förändring av kortfristiga skulder	7 078	-13 713
<b>Summa förändring av rörelsekapital</b>	<b>2 143</b>	<b>4 846</b>
<b>Kassaflöde från den löpande verksamheten</b>	<b>-5 554</b>	<b>-11 426</b>
<b>Investeringsverksamheten</b>		
Förvärv av dotterföretag	-810	0
Förvärv av immateriella anläggningstillgångar	-1 514	-2 469
Förvärv av materiella anläggningstillgångar	-277	-395
Sålda materiella anläggningstillgångar	83	149
<b>Kassaflöde från investeringsverksamheten</b>	<b>-2 518</b>	<b>-2 715</b>
<b>Finansieringsverksamheten</b>		
Nyemission	1 919	7 207
Upptagna lån	0	5 000
Amortering av skuld	-1 599	-703
<b>Kassaflöde från finansieringsverksamheten</b>	<b>320</b>	<b>11 504</b>
<b>Periodens kassaflöde</b>	<b>-7 752</b>	<b>-2 637</b>
<b>Likvida medel vid periodens början</b>	<b>9 394</b>	<b>12 031</b>
<b>Likvida medel vid periodens slut</b>	<b>1 642</b>	<b>9 394</b>

## NYCKELTAL – KONCERN

	12 MÅN JAN - DEC 2010	12 MÅN JAN - DEC 2009
Aktier – utestående vid periodens utgång i tusental	9 728	9 525
Aktier – genomsnitt i tusental	9 641	9 181
Resultat per aktie (medelantal), SEK	-1,09	-2,01
Eget kapital per aktie	1,97	2,93
Anställda vid periodens slut	34	37
Soliditet	36%	49%

## RAPPORT ÖVER FÖRÄNDRING I EGET KAPITAL – KONCERN

TSEK	AKTIE KAPITAL	ÖVRIGT TILLSKJUTET KAPITAL	RESER- VER	ANSAMLAD FÖRLUST	SUMMA	MINORITETS- INTRESSE	SUMMA EGET KAPITAL
<b>Ingående balans 2009-01-01</b>	<b>9 095</b>	<b>51 878</b>	<b>46</b>	<b>-26 138</b>	<b>34 881</b>	<b>118</b>	<b>34 999</b>
<b>Förändringar i Eget kapital 2009-01-01 - 2009-12-31</b>							
Årets resultat				-18 408	-18 408		-18 408
Övrigt totalresultat			4 204		4 204		4 204
Totalresultat			4 204	-18 408	-14 204		-14 204
Nyemission	430	6 020			6 450		6 450
Transaktionskostnader		-293			-293		-293
Pågående nyemission		1 050			1 050		1 050
<b>Utgående balans 2009-12-31</b>	<b>9 525</b>	<b>58 655</b>	<b>4 250</b>	<b>-44 546</b>	<b>27 884</b>	<b>118</b>	<b>28 002</b>
<b>Förändringar i Eget kapital 2010-01-01 - 2010-12-31</b>							
Årets resultat				-10 552	-10 552		-10 552
Övrigt totalresultat			-79		-79		-79
Totalresultat			-79	-10 552	-10 631		-10 631
Nyemission	203	1 803			2 006		2 006
Transaktionskostnader		-87			-87		-87
lansspråktagande överkursfond		-5 727		5 727	0		0
<b>Utgående balans 2010-12-31</b>	<b>9 728</b>	<b>54 644</b>	<b>4 171</b>	<b>-49 371</b>	<b>19 172</b>	<b>118</b>	<b>19 290</b>

## ● SVERIGE

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

ZETADISPLAY SVERIGE AB  
HÖJDRODERGATAN 21  
212 39 MALMÖ  
TLF: +46 40 28 68 30

## ● DANMARK

ZETADISPLAY DANMARK A/S  
HERSEGADE 20  
4000 ROSKILDE  
TLF: +45 53 53 65 66

## ● NORGE

ZETADISPLAY NORGE AS  
BILLINGSTADSLETTA 46  
1377 BILLINGSTAD  
TLF: +47 916 26 106

## ● FINLAND

ZETADISPLAY FINLAND OY  
PURSIMIEHENKATU 29-31 A  
00150 HELSINKI  
TLF: +35 840 041 2992

PLEASE VISIT

[WWW.ZETADISPLAY.COM](http://WWW.ZETADISPLAY.COM)

