

ZetaDisplay AB (publ)  
Bokslutskommuniké 2014

---

## ”Turn-around i Q4 med vinst – positivt EBITDA för helåret”

### FJÄRDE KVARTALET OKT – DEC 2014

- OMSÄTTNINGEN UPPGICK TILL 24,3 [16,8] MSEK
- EBITDA UPPGICK TILL 4,1 [-1,2] MSEK
- RÖRELSERESULTATET UPPGICK TILL 3,2\* [-2,0] MSEK
- RESULTAT PER AKTIE UPPGICK TILL 0,20 [-0,17] SEK
- TECKNAR AVTAL MED KJELL & COMPANY
- AVTAL INOM FAST-FOOD MED ORDERVÄRDE 20 MSEK
- STYRELSELEDAMÖTER FÖRVÄRVAR AKTIER I BOLAGET
- TECKNAR AVTAL MED INTERNATIONELLT MÖBELVARUHUS
- ORDER FRÅN BILIMPORTÖR I SVERIGE OCH FINLAND VÄRD 3 MSEK

### HELÅR 2014

- OMSÄTTNINGEN UPPGICK TILL 58,5 [60,9] MSEK
- EBITDA UPPGICK TILL 0,5 [-5,0] MSEK
- RÖRELSERESULTATET UPPGICK TILL -2,6\* [-8,1] MSEK
- RESULTAT PER AKTIE UPPGICK TILL -0,30 [-0,70] SEK

### VIKTIGA HÄNDELSE EFTER PERIODENS UTGÅNG

- TECKNAT AVTAL OM FÖRVÄRV AV MARKET MEDIA OY I FINLAND

\*) exklusive förvärvskostnader på 0,8 MSEK

## KOMMENTAR FRÅN VD

Det senaste kvartalet motsvarade våra högt uppsatta förväntningar. Efter att ha haft förskjutningar i ett antal kundprojekt under året har leveranser nu börjat komma på plats. Under kvartalet gjorde vi en turn-around och omsatte rekordhöga 24,3 (16,8) MSEK med ett rörelseresultat på 3,2 MSEK exklusive förvärvskostnader och ett EBITDA-resultat på 4,1 MSEK. För helåret omsatte vi 58,5 (60,9) MSEK med ett positivt EBITDA-resultat på 0,5 (- 5,0) MSEK. Den något lägre omsättningen får ses i ljuset av att vi under början av året påbörjade ett effektiviseringsprogram med målsättningen att sänka kostnaderna med drygt 8 MSEK på rullande 12 månader. De senaste fem åren dessförinnan har vi haft en genomsnittlig tillväxt på över 15 %.

Bruttomarginalen ökade till 59 (52) % vilket är resultatet av stigande andel tjänster av den totala omsättningen. Denna utveckling ger bolaget en långsiktig stabil intäktsström och skapar dessutom en djupare relation med kunderna. Trenden har pågått ett antal år och vi räknar med att den kommer att fortsätta. Under året ökade bland annat licensintäkterna med 15 %. Detta visar på att vi har ett skalbart och konkurrenskraftigt erbjudande.

Vår nuvarande kundbas ger oss fortsatta tillväxtpotentialer samtidigt som vårt beroende av ett specifikt land eller en enskild kund minskar. Vi har flera starka branschområden såsom dagligvaruhandel, bilhandel, restauranger, möbelvaruhus m.fl. ICA utgjorde under 2014 en mindre andel av den totala nyförsäljningen till förmån för andra aktörer i Sverige och internationellt. Det har varit viktigt för oss att se över mixen av vår kundbas så att vi kan öka vår intjäningsförmåga. Detta har vi lyckats med genom att sänka våra kostnader samtidigt som vi ökat vår bruttomarginal. Detta är två faktorer som talar för ett starkt 2015.

Digital Signage är en marknad som står inför konsolidering där vi skall vara en aktiv aktör. Efter periodens utgång har vi tecknat avtal om att förvärva Marketmedia som är Finlands största och ledande leverantör av Digital Signage med många år i branschen. Marketmedia har en stark position inom detaljhandel samt en ledande position inom spelmarknaden där bolaget har gjort omfattande installationer till Veikkaus (Finska Spel). Tillsammans med ZetaDisplays befintliga verksamhet i Finland kommer den sammanslagna verksamheten att ha en ledande ställning med en mycket stark kundbas. Med Marketmedias starka ställning inom spelmarknaden breddar vi också vårt erbjudande inom en ny bransch vilken vi kommer att erbjuda till andra kunder på fler marknader i Europa.

Efter förvärvet av Marketmedia skapar ZetaDisplay en koncern som pro-forma omsatte ca 90,5 MSEK under 2014 med ett positivt EBITDA-resultat på ca 4,2 MSEK.

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 året arbetat målmedvetet för att öka antalet kunder och branscher som vi förädlar och utvecklar. Detta ligger i linje med vår tillväxtplan. Genom förvärvet av Marketmedia skapar vi en koncern som fortsätter sin tillväxtresa med målet att bli en lönsam ledande leverantör i Europa inom Digital Signage och Last Meter Marketing.

LEIF LILJEBRUNN  
*Koncernchef och VD*

# 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 bedömning att säljprocessen skall förkortas då marknaden för Last Meter Marketing och Digital Signage mognat.

I fjärde kvartalet hade bolaget en ökning av omsättningen på 44% i jämförelse med motsvarande kvartal året innan tack vare leverans av ett antal förskjutna projekt under året. Tillströmningen av förfrågningar från nya kunder har varit fortsatt god och ZetaDisplay har ökat sin bas av nya kundprojekt. Samtidigt har ZetaDisplay i perioden sett en ökad aktivitet bland de potentiella kunder man bearbetat under en rad år. Intresset bland dessa kunder har ökat.

## Verksamheten under kvartalet

Försäljning av tjänster ökar stadigt. ZetaDisplay har även fått flera förfrågningar från nya kunder som redan har gjort en investering i Digital Signage och som nu vill ta nästa steg och utveckla och bredda sin satsning på denna mediekanal.

Stora resurser satsades förra året på att bearbeta marknaden, samt att bygga leveransorganisation i Europa och satsningen har gett resultat genom ett antal pilot-installationer. För att möta såväl dagens som morgondagens krav på en flexibel och framtidssäkrad medieplattform för Digital Signage så lanserar ZetaDisplay kontinuerligt ny funktionalitet och bredare lösningar.

ZetaDisplay har under kvartalet tecknat avtal med Kjell & Company om leverans till deras samtliga butiker i Sverige. Under kvartalet följde bolaget upp installationer till Skoda i Norge till att även omfatta

leveranser i Sverige och Finland. Bolaget har under en längre tid genomfört tester till fast-food kedjan Hesburger i Finland. Det utmynnade i att ett avtal tecknades i perioden avseende installation av ZetaDisplays medieplattform för Digital Signage. Leveranser till Hesburger påbörjades i perioden.

### Omsättning och resultat fjärde kvartalet 2014

Under kvartalet uppgick ZetaDisplays omsättning till 24,3 (16,8) MSEK, vilket innebär en ökning med ca 44 % i jämförelse med motsvarande period föregående år. EBITDA uppgick till 4,1 (-1,2) MSEK och rörelse-resultatet blev 3,2 (-2,0) MSEK exklusive förvärvskostnader på 0,8 MSEK. Bruttomarginalen blev 51 (52) %. Resultat efter skatt uppgick till 2,5 (-2,1) MSEK. Detta motsvarar ett resultat per aktie efter skatt på 0,20 (-0,17) SEK.

## Verksamheten under 2014

### Omsättning och resultat

Omsättningen uppgick till 58,5 (60,9) MSEK, vilket innebär en minskning med ca 4 % i jämförelse med 2013. EBITDA uppgick till 0,5 (-5,0) MSEK och rörelse-resultatet blev exklusive förvärvskostnader på 0,8 MSEK -2,6 (-8,1) MSEK. Bruttomarginalen blev 59 (52) %. Resultat efter skatt uppgick till -3,7 (-8,6) MSEK. Detta motsvarar ett resultat per aktie efter skatt på -0,30 (-0,70) SEK.

### Finansiell ställning

Koncernen hade totalt 8,4 (9,2) MSEK i likvida medel och outnyttjade krediter vid periodens slut, varav 5,4 (6,2) MSEK avsåg likvida medel. Soliditeten uppgick till 34 (42) %. Investeringar i anläggningstillgångar under perioden uppgick till 3,4 (4,4) MSEK varav investering i dotterbolag uppgick till 0 (0) MSEK. Koncernen genererade ett kassaflöde från den löpande verksamheten på 1,6 (-11,8) MSEK och det totala kassaflödet var -0,9 (-5,3) MSEK.

### Framtidsutsikter

Marknaden för Digital Signage väntas fortsätta att växa i takt med att butiks- och servicehandeln satsar en ökande andel av sin budget 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 händelser under 2014

## 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.

## Avecra i Finland tecknar avtal med ZetaDisplay

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.

## ZetaDisplay levererar Digital Signage till butikskedja i Finland

ZetaDisplay har tecknat ett samarbetsavtal med en ny kund i Finland avseende utrustning av bolagets medieplattform för Last Meter Marketing och Digital Signage. 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-köpman. 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.

## Nordens ledande lekbutik tecknar avtal



ZetaDisplay har tecknat ett samarbetsavtal med Nordens ledande nätbutik för barnfamiljen – Lekmer.se – avseende utrustning av bolagets medieplattform för Last Meter Marketing och Digital Signage. Butiken utrustas med digitala storbildsskärmar och onlinestationer som ger kunden en multikanalupplevelse. 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.

## Anders Pettersson nyvald styrelseledamot

Vid årsstämman nyvaldes Anders Pettersson in i styrelsen. Anders Pettersson besitter en stor kunskap kring försäljning av produkter och tjänster på eftermarknad, internationell erfarenhet av retail, inte minst i Ryssland, och av att bygga varumärken. Han har tidigare varit koncernchef för bl.a. Thule och Hilding Anders. Idag är Anders partner i det engelska riskkapitalbolaget Arle, styrelseordförande i Hilding Anders AB samt styrelseledamot i Victoria Park AB och ett antal andra bolag. Anders innehar 220 542 aktier i ZetaDisplay motsvarande ca 1,8% av bolagets aktier.

## ZetaDisplay tecknar miljonorder med framgångsrik möbelkedja



ZetaDisplay har tecknat ett samarbetsavtal med en framgångsrik möbelkedja avseende leverans av ZetaDisplays medieplattform för Digital Signage och Last Meter Marketing. Kunden är en ledande detaljhandelskedja för möbler och heminredning som i över 50 år har levererat inredningslösningar för hemmet och som också säljer sina produkter på nätet med e-handel.

## ZetaDisplay tecknar avtal med Skoda i Norge



ZetaDisplay har tecknat ett samarbetsavtal med Harald A. Möller AS som är importör av Skoda i Norge. ZetaDisplay kommer att leverera sin medieplattform för Digital Signage till deras återförsäljare. Skoda har idag cirka 40 återförsäljare för personbilar i Norge. Avtalet löper på 4 år och ZetaDisplay uppskattar att försäljningsvärdet initialt kommer att överstiga 1 MSEK. Installationen till Skoda kommer till en början att bestå av två zoner i varje bilhall. Skoda vill profilera sina nya bilar och tillbehör samtidigt som de vill bättre synliggöra deras erbjudanden. Med hjälp av ZetaDisplays medieplattform för Digital Signage kan Skoda få bättre genomslag i sin

kommunikation med kunderna i bilhallarna. ZetaDisplay har varit rådgivande och agerar med totalansvar gentemot kunden. ZetaDisplay kommer att leverera innehållsproduktion, distribution av filmer samt support och drift av bolagets medieplattform för Digital Signage.

## ZetaDisplay tecknar ny order med Universitetsapoteket i Finland



ZetaDisplay har sedan 2012 samarbetat med ett framstående finskt apotek, Universitetsapoteket (Yliopiston Apteekki), avseende leverans av ZetaDisplays medieplattform för Digital Signage. Universitetsapoteket är Finlands största arbetsgivare för farmaceutisk personal. Universitetsapoteket har nu beställt ett omfattande kommunikationssystem till deras skyltfönster från ZetaDisplay Finland. ZetaDisplay har tidigare levererat en Digital Signage-lösning för 3 zoner, vilka idag finns på samtliga Universitetsapotek. Den 4:e zonen som nu kommer att levereras kommer att täcka skyltfönster med en specialframtagen digital display med mycket hög ljusstyrka. Innehållsproduktion av filmer och erbjudanden kommer att produceras med hjälp av Spot-Editorer, vilka ingår i ZetaDisplays medieplattform för Digital Signage och som drifas i ”molnet”.

## Tecknar avtal med Kjell & Company



ZetaDisplay har tecknat ramavtal med Kjell & Company avseende ZetaDisplays medieplattform för Digital Signage och Last Meter Marketing. Kjell & Company skall installera lösningen i alla sina butiker. Kjell & Company säljer tillbehör till hemelektronik via 80 butiker på 42 orter i Sverige. Omsättningen 2013 var 930,5 MSEK och företaget har drygt 600 anställda. Avtalet omfattar en lösning där Kjell & Company snabbt kan nå ut med både lokal och central kommunikation till sina kunder.

– Vi har haft en lösning med digital kommunikation i våra butiker ett antal år. Med ökad användning ökar också kravet på lösning. I samband med detta har vi genomfört en upphandling där vi tittat på ett antal leverantörer. Valet föll på ZetaDisplay då de har den mest tekniskt fulländade lösningen och finns på flera marknader som på sikt kan vara intressanta för oss, säger Thomas Keifer, VD på Kjell & Company.

ZetaDisplay är väldigt glada för samarbetet med Kjell & Co. I och med detta avtal börjar bolaget också se frukterna av sin strategiska satsning på vad som idag kallas Omni-Channel Communication, dvs att man kommunicerar med kunden via många olika kanaler där butiken är en av dessa. ZetaDisplay ser det också som en bekräftelse för sin satsning på att arbeta med ett pan-europeiskt perspektiv där bolaget kan följa sina kunder i deras tillväxt på många marknader i Norden och i Europa.

## Förlänger samarbetet med en stor finsk servicestationskedja

ZetaDisplay har förlängt samarbetet med den rikstäckande servicestationskedjan Teboil i Finland. ZetaDisplay levererar sin medieplattform för Digital Signage och Last Meter Marketing innehållande den tekniska plattformen med sin molnbaserade CMS-plattform ZetaPortal samt drift och support. Målet för Teboil är att bättre kommunicera med kunderna i butik och att öka försäljningen. Teboil har cirka 140 servicestationer i Finland och är ett dotterbolag till Lukoil som totalt har cirka 6 000 servicestationer. ZetaDisplay fortsätter sin leverans av sin medieplattform till Teboil enligt en ömsesidig plan.

## Tecknar omfattande avtal med stor fast-food kedja

ZetaDisplay Finland och fast-food kedjan Hesburger har tecknat ett omfattande avtal avseende installation av ZetaDisplays medieplattform för Digital Signage. Målet är att digitalisera de 140 egenägda Hesburger-restaurangerna där man byter sin analoga kommunikation till att endast kommunicera med digitala displayer. På detta sätt kommer Hesburger att öka sin point-of-purchase kommunikation med sina kunder. ZetaDisplay kommer att leverera sin medieplattform för Digital Signage och Last Meter Marketing innehållande den tekniska plattformen med sin molnbaserade CMS-plattform ZetaPortal, digitala displayer, mediaspelare samt drift och support. ZetaDisplay uppskattar ordervärdet till 20 MSEK avseende utrullningen till de egenägda Hesburger-restaurangerna. Hesburger, som omfattar både egenägda och franchising restauranger, ingår i det finska familjeföretag Burger-In Oy. Totalt har man 279 restauranger i Finland, 114 i Baltikum, 21 i Ryssland, 3 i Tyskland och 1 i Turkiet. Hesburger-kedjan sysselsätter cirka 6.000 personer. Deras omsättning i Finland uppgick till över 205 miljoner euro 2013 och 55 miljoner euro på övriga marknader.

ZetaDisplay är väldigt glada att ha tecknat ytterligare ett avtal inom fast-food branschen i Europa. Bara på den finska marknaden har ZetaDisplay idag närmare 1.000 restauranger som använder bolagets lösningar.

## Tecknar avtal inom fashion i Norge

ZetaDisplay tecknar ett avtal med Twist Inn i Norge avseende bolagets medieplattform för Digital Signage och Last Meter Marketing. Twist Inn kommer installera lösningen i samtliga sina butiker. Avtalet innebär en lösning där Twist Inn snabbt kan nå ut med både lokal och central kommunikation till sina kunder på sociala medier och i butik. Twist Inn tillhandahåller ett mycket brett sortiment av märkeskläder både för kvinnor och män och består idag av 5 helägda butiker, men har en plan för att växa kraftigt de kommande åren. ZetaDisplay arbetar

målmedvetet för att nå olika branscher inom detaljhandeln och anser att fashion är en mycket spännande målgrupp. Med detta avtal ser bolaget också frukterna av en strategisk satsning på vad som idag kallas Omni-Channel.



## Tecknar samarbetsavtal med internationellt möbelvaruhus

ZetaDisplay har tecknat ett samarbetsavtal med ett av världens främsta möbelvaruhus avseende leverans av ZetaDisplays medieplattform för Digital Signage och Last Meter Marketing. Kunden är ett ledande möbelvaruhus med verksamhet i många länder. ZetaDisplay levererar den tekniska plattformen med sin molnbaserade CMS-plattform ZetaPortal, samt drift och support. Avtalet löper på fyra år och bolaget uppskattar värdet av den första installationen till kundens möbelvaruhus i Finland att uppgå till 3 MSEK. ZetaDisplay ser avtalet som ett genombrott efter många års bearbetning av kunden. Bolaget har under åren byggt upp en stark position med sitt koncept för Digital Signage och Last Meter Marketing. Kunden har genom samarbetsavtalet försäkrat sig om att ta del av den senaste tekniken med en framtidssäkrad medieplattform. ZetaDisplay ser en stor potential att över tiden få leverera till kunden i många länder.

## Får order från bilimportör i Sverige och Finland värd 3 Msek

ZetaDisplay, som sedan tidigare har ett samarbete med bilimportören i Norge, har nu också tecknat samarbetsavtal för Sverige och Finland. ZetaDisplay kommer att leverera sin medieplattform för Digital Signage till deras återförsäljare. Leverans kommer att ske till cirka 60 återförsäljare av personbilar i Sverige och Finland. ZetaDisplay uppskattar att försäljningsvärdet initialt kommer att överstiga 3 MSEK. Installationen kommer till en början att bestå av 2-3 zoner i varje bilhall. Bilimportören vill profilera sina nya bilar och tillbehör samtidigt som de vill bättre synliggöra deras erbjudanden. Med hjälp av ZetaDisplays medieplattform för Digital Signage kan bilimportören få bättre genomslag i sin kommunikation med kunderna i bilhallarna. ZetaDisplay har varit rådgivande och agerar med totalansvar gentemot kunden. ZetaDisplay kommer att leverera innehållsproduktion, distribution av filmer samt support och drift av bolagets medieplattform för Digital Signage.



## Levererar Digital Signage till Cycleurope

Cycleurope gör en satsning på Digital Signage hos sina återförsäljare i Sverige. Man vill på detta sätt stärka sitt varumärke och öka sin kommunikation med konsumenterna. Konceptet ger dem möjlighet till en global kontroll och styrning av de budskap som visas i butikerna. Installationerna har påbörjats

och kommer i ett första skede att ske i Sverige. Cycleurope är en ledande svensk företagskoncern med en rad kända cykelmärken såsom Crescent och Monark och ingår som en del i Grimaldi Industri AB. Cycleurope har verksamhet i över 50 länder med huvudfokus på Europa. ZetaDisplay har sedan tidigare ett samarbete med Grimaldi Industri AB där bolaget levererat sin medieplattform för Last Meter Marketing och Digital Signage till Bianchi Café & Cycles.



Bianchi Café  
& Cycles

## Händelser efter periodens utgång

### Tecknat avtal om förvärv av Marketmedia i Finland MARKETMEDIA

ZetaDisplay har ingått avtal om att förvärva Marketmedia Oy som är den största leverantören av Digital Signage i Finland. Satsningen är ett ytterligare steg i ZetaDisplays strävan att etablera sig som en ledande leverantör av Digital Signage på den europeiska marknaden. Tillsammans med ZetaDisplays befintliga verksamhet i Finland kommer den sammanslagna verksamheten att befästa sin ledande ställning med en mycket stark kundbas. Marketmedias kundbas omfattar bl a Veikkaus (Finska Spel), Tikkurila, Starkki, Stockman och Onninen. Genom förvärvet kommer ZetaDisplay att

väsentligt öka sin tillväxt och fortsatt vara en aktiv aktör inom konsolideringen av sin bransch. Marketmedia är Finlands största och ledande leverantör av Digital Signage med många år i branschen. Marketmedia har en stark position inom detaljhandel samt en ledande position inom spelmarknaden där bolaget har gjort omfattande installationer till Veikkaus (Finska Spel). Marketmedia omsatte 3,4 M€ (ca 32 MSEK) under 2014 med ett positivt EBITDA-resultat på 0,4 M€ (ca 3,7 MSEK) och ett rörelseresultat på 0,26 M€ (ca 2,4 MSEK). För mer information se pressrelease 2015-02-18 på [zetadisplay.se](http://zetadisplay.se)



# 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 2013 och bolaget bedömer att inga nya risker har tillkommit under perioden.

## Antal aktieägare

Antalet aktieägare i ZetaDisplay uppgick per 2014-12-31 till 349 (370).

## Moderbolaget

Moderbolagets rörelseresultat per 2014-12-31 uppgick till -1,0 (-5,4) MSEK. Resultat efter finansiella poster uppgick till -2,7 (-10,9) MSEK. Investeringar i anläggningstillgångar i moderbolaget under perioden uppgick till 3,3 (4,3) MSEK varav investering i dotterbolag uppgick till 0 (0) MSEK.

## Årsstämma

Ordinarie årsstämma hålls måndagen 11 maj 2015 i bolagets lokaler, Höjdrodergatan 21 i Malmö. Styrelsen kommer att föreslå att ingen utdelning lämnas.

## Kommande rapporttillfällen

Rapport kvartal 1	11 maj 2015
Rapport kvartal 2	27 augusti 2015
Rapport kvartal 3	25 november 2015
Bokslutskommuniké	18 februari 2016

*Malmö den 2015-02-19*

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 2014	3 MÅN OKT-DEC 2013	12 MÅN JAN-DEC 2014	12 MÅN JAN-DEC 2013
Nettoomsättning	24 328	16 843	58 516	60 889
Övriga rörelseintäkter	0	0	0	0
<b>Summa intäkter</b>	<b>24 328</b>	<b>16 843</b>	<b>58 516</b>	<b>60 889</b>
<i>Rörelsens kostnader</i>				
Handelsvaror	-11 810	-8 052	-23 851	-28 937
Övriga externa kostnader	-3 197	-4 099	-12 583	-14 844
Personalkostnader	-5 249	-5 856	-21 600	-22 100
<b>EBITDA</b>	<b>4 072</b>	<b>-1 164</b>	<b>482</b>	<b>-4 992</b>
Avskrivningar	-836	-796	-3 072	-3 120
Jämförelsestörande poster	Not 1	0	-810	0
<b>Rörelseresultat</b>	<b>2 426</b>	<b>-1 960</b>	<b>-3 400</b>	<b>-8 112</b>
Ränteintäkter	37	60	98	147
Räntekostnader	-142	-141	-548	-569
<b>Resultat efter finansiella poster</b>	<b>2 321</b>	<b>-2 041</b>	<b>-3 850</b>	<b>-8 534</b>
Skatt	154	-28	154	-28
<b>Periodens resultat</b>	<b>2 475</b>	<b>-2 069</b>	<b>-3 696</b>	<b>-8 562</b>
Resultat per aktie	0,20	-0,17	-0,30	-0,70
Resultat per aktie efter full utspädning, SEK	0,20	-0,17	-0,30	-0,70
Genomsnittligt antal aktier i tusental	12 228	12 228	12 228	12 228

## RAPPORT ÖVER TOTALRESULTAT

TSEK	3 MÅN OKT-DEC 2014	3 MÅN OKT-DEC 2013	12 MÅN JAN-DEC 2014	12 MÅN JAN-DEC 2013
<b>Periodens resultat</b>	<b>2 475</b>	<b>-2 069</b>	<b>-3 696</b>	<b>-8 562</b>
<i>Övrigt totalresultat</i>				
Omräkningsdifferenser	45	-16	40	-66
<b>Periodens totalresultat</b>	<b>2 520</b>	<b>-2 085</b>	<b>-3 656</b>	<b>-8 628</b>
Hänförligt till moderbolagets aktieägare	2 520	-2 085	-3 656	-8 628

Not 1: Jämförelsestörande poster avser kostnader i samband med pågående förvärv.

# Balansräkning – Koncern

TILLGÅNGAR	2014-12-31	2013-12-31
Immateriella anläggningstillgångar	13 833	13 461
Materiella anläggningstillgångar	955	1 046
Uppskjuten skattefordran	1 754	1 589
<b>Summa anläggningstillgångar</b>	<b>16 542</b>	<b>16 096</b>
Varulager	4 971	5 969
Kortfristiga fordringar	25 338	21 676
Bank	5 367	6 229
<b>Summa omsättningstillgångar</b>	<b>35 676</b>	<b>33 874</b>
<b>SUMMA TILLGÅNGAR</b>	<b>52 218</b>	<b>49 970</b>
EGET KAPITAL OCH SKULDER		
Eget kapital hänförbart till moderföretagets aktieägare	17 523	21 179
<b>Summa eget kapital</b>	<b>17 523</b>	<b>21 179</b>
<b>Avsättningar</b>	<b>274</b>	<b>256</b>
Långfristiga skulder	3 525	2 844
Kortfristiga skulder	30 896	25 691
<b>Summa skulder</b>	<b>34 421</b>	<b>28 535</b>
<b>SUMMA EGET KAPITAL OCH SKULDER</b>	<b>52 218</b>	<b>49 970</b>

# Rapport över kassaflöde – Koncern

TSEK	12 MÅN JAN-DEC 2014	12 MÅN JAN-DEC 2013
<b>Den löpande verksamheten</b>		
Resultat efter finansiella poster	-3 850	-8 534
Justering för av- och nedskrivningar	3 072	3 120
Justering för poster som inte ingår i kassaflöde	58	-145
Betald inkomstskatt	87	-145
<b>Kassaflöde från den löpande verksamheten före förändringar av rörelsekapital</b>	<b>-633</b>	<b>-5 704</b>
<b>Förändring av rörelsekapital</b>		
Förändring av varulager	998	20
Förändring av fordringar	-3 760	-1 070
Förändring av kortfristiga skulder	5 031	-5 033
<b>Summa förändring av rörelsekapital</b>	<b>2 269</b>	<b>-6 083</b>
<b>Kassaflöde från den löpande verksamheten</b>	<b>1 636</b>	<b>-11 787</b>
<b>Investeringsverksamheten</b>		
Avyttring av dotterföretag	Not 2	0
Förvärv av immateriella anläggningstillgångar	-3 084	-3 615
Förvärv av materiella anläggningstillgångar	-269	-816
<b>Kassaflöde från investeringsverksamheten</b>	<b>-3 353</b>	<b>-2 202</b>
<b>Finansieringsverksamheten</b>		
Upptagna lån	1 500	3 500
Amortering av skuld	-625	-833
Förändring factoringskuld	-20	6 000
<b>Kassaflöde från finansieringsverksamheten</b>	<b>855</b>	<b>8 667</b>
<b>Årets kassaflöde</b>	<b>-862</b>	<b>-5 322</b>
<b>Likvida medel vid årets början</b>	<b>6 229</b>	<b>11 551</b>
<b>Likvida medel vid årets slut</b>	<b>5 367</b>	<b>6 229</b>

Not 2: 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

	<b>12 MÅN JAN-DEC 2014</b>	<b>12 MÅN JAN-DEC 2013</b>
<b>Aktier – utestående vid periodens utgång i tusental</b>	12 228	12 228
<b>Aktier – genomsnitt i tusental</b>	12 228	12 228
<b>Resultat per aktie (medelantal), SEK</b>	-0,30	-0,70
<b>Eget kapital per aktie</b>	1,43	1,73
<b>Anställda omräknat till heltidstjänster vid årets slut</b>	35	41
<b>Soliditet</b>	34%	42%

# Rapport över förändring i eget kapital – Koncern

TSEK	AKTIE- KAPITAL	ÖVRIGT TILLSKJ. KAPITAL	RESERVER	ANSAMLAD FÖRLUST	SUMMA EGET KAPITAL
<b>Ingående balans 2013-01-01</b>	<b>12 228</b>	<b>79 810</b>	<b>71</b>	<b>-62 302</b>	<b>29 807</b>
<b>Förändringar i Eget kapital</b>					
<b>2013-01-01 - 2013-12-31</b>					
Periodens totalresultat			-66	-8 562	-8 628
<b>Utgående balans 2013-12-31</b>	<b>12 228</b>	<b>79 810</b>	<b>5</b>	<b>-70 864</b>	<b>21 179</b>
<b>Förändringar i Eget kapital</b>					
<b>2014-01-01 - 2014-12-31</b>					
Periodens totalresultat			40	-3 696	-3 656
<b>Utgående balans 2014-12-31</b>	<b>12 228</b>	<b>79 810</b>	<b>45</b>	<b>-74 560</b>	<b>17 523</b>

## 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