

# Deltaco AB (publ)

Bokslutskommuniké Januari - December 2012

## Starkt Q4 både i SweDeltaco och Alcadon

- Nettomsättningen ökar med 49%, bruttomarginalen förbättras med ca 2%-enheter och rörelseresultat ökar med ca 55% i Q4.
- Alcadon visar styrka i första kvartalsrapporten. 35,2% i bruttomarginal och 10,3% i rörelsemarginal.
- Styrelsen föreslår att utdelningen höjs till 1,20 (1,00) SEK per aktie.

1 Oktober - 31 December	2012	2011
Nettomsättning, MSEK	175,9	117,9
Bruttomarginal, %	27,3	25,4
Rörelseresultat före avskrivningar, MSEK	12,2	6,9
Rörelseresultat efter avskrivningar, MSEK	9,6	6,2
Rörelsemarginal, %	5,5	5,3
Resultat per aktie efter betald skatt, SEK	0,32	0,43
Kassaflöde från den löpande verksamhet, MSEK	-0,2	18,1

1 Januari - 31 December	2012	2011
Nettomsättning, MSEK	494,4	411,3
Bruttomarginal, %	24,2	24,9
Rörelseresultat före avskrivningar, MSEK	23,9	23,6
Rörelseresultat efter avskrivningar, MSEK	19,0	21,0
Rörelsemarginal, %	3,9	5,1
Resultat per aktie efter betald skatt, SEK	0,96	1,58
Kassaflöde från den löpande verksamhet, MSEK	-6,9	31,4

Deltaco ska förvärva, äga och utveckla nischdistributörer inom IT, Mobility, Hemelektronik, Nätverk och Datakommunikation i Norden och närområdet. Företag inom Deltaco koncernen levererar både B2B och B2C produkter till IT- marknaden i Norden och Baltikum. Koncernen har ca 124 anställda och är verksam i alla nordiska länder och omsätter ca 650MSEK om året. Aktierna i Deltaco AB är listade på First North under kortnamnet DELT och företags Certified Adviser är Remium Nordic AB. För mer information se [www.deltacoab.se](http://www.deltacoab.se)

Koncernens nyckeltal	Kvartal		2012	Helår 2011
	okt-dec 2012	okt-dec 2011		
Nettoomsättning (MSEK)	175,9	117,9	494,4	411,3
Rörelseresultat före avskrivningar (MSEK)	12,2	6,9	23,9	23,6
Rörelseresultat efter avskrivningar (MSEK)	9,6	6,2	19,0	21,0
Resultat efter skatt (MSEK)	-1,3	2,8	4,4	12,8
Bruttomarginal (%)	27,3	25,4	24,2	24,9
Rörelsemarginal (%)	5,5	5,3	3,9	5,1
Vinstmarginal (%)	2,2	2,3	2,3	4,5
Soliditet (%)	53,8	65,0	53,8	65,0
Räntabilitet på eget kapital (%)	-0,8	1,6	2,5	6,2
Nettoräntebärande skulder (MSEK)	28,3	-1,2	28,3	-1,2
Antalet anställda vid periodens utgång (st.)	124	77	124	77
Antalet anställda medeltal (st.)	122	74	122	74
Antalet aktier vid periodens slut (st.)	11 053 961	11 053 961	11 053 961	11 053 961
Eget kapital per aktie (SEK)	15,54	16,15	15,54	16,15
Resultat per aktie efter betald skatt (SEK)	0,32	0,43	0,96	1,58
Resultat per aktie efter full skatt (SEK)	-0,12	0,25	0,40	1,16
Kassaflöde från den löpande verksamheten (MSEK)	-0,2	18,1	-6,9	31,4

SweDeltaco	okt-dec 2012
Nettoomsättning (MSEK)	120,0
Bruttomarginal (%)	22,0
Rörelseresultat efter avskrivningar (MSEK)	4,5*
Rörelsemarginal (%)	3,8*
Vinstmarginal (%)	13,2**

Alcadon	okt-dec 2012
Nettoomsättning (MSEK)	55,6
Bruttomarginal (%)	35,2
Rörelseresultat efter avskrivningar (MSEK)	5,7
Rörelsemarginal (%)	10,3
Vinstmarginal (%)	9,3

\* SweDeltaco har belastats med -1,8 MSEK i engångskostnader rörande uppsägningskostnader för fd VD. Rörelseresultat innan engångskostnader blir 6,3 MSEK och rörelsemarginal innan engångskostnader blir 5,25%.

\*\* Vinstmarginalen har förbättrats genom avyttring av dotterbolaget Genetikern 2 till moderbolaget Deltaco AB med koncernmässigt värde. Exkluderas avyttringseffekten blir vinstmarginalen 3,6%.



## VD HAR ORDET

Årets sista kvartal visade en stark vinstutveckling för Deltacos dotterbolag SweDeltaco och Alcadon. Rörelseresultatet före avskrivningar blev 12,2 MSEK (6,9), en uppgång med 55% jämfört med 2011. Kassaflödet från löpande verksamhet speglar förvärvet av Alcadon. Båda bolagen är väl positionerade i sina marknader med ett aktivt produktsortiment och egenutvecklade varumärken. Bolagen har tagit nytta av den ökade köplusten under fjärde kvartalet som även var det bästa under det gångna året.

### Våra dotterbolag

Alcadon förvärvades den 1 oktober 2012 och deras första kvartal i Deltaco-koncernen var lysande. Alcadons omsättning i det fjärde kvartalet blev 55,6 MSEK och rörelseresultatet efter avskrivningar blev 5,7 MSEK. Alcadons kunder består huvudsakligen av installatörer inom datatelekommunikation. Marknaden för Alcadons erbjudande är stabil och lönsam. Alcadons ledning har lång erfarenhet av sin marknad och deras kompetens spelar en viktig roll i företagets utveckling de kommande åren.

SweDeltaco fortsätter sin framgångsrika historia och visar lönsamhet 21 år i rad. Ett undantag i en verkligen tuff marknad. Företaget visar hög grad av flexibilitet och anpassar sig bra efter svängningar på marknaden. SweDeltacos omsättning i det fjärde kvartalet blev 120,0 MSEK och rörelseresultatet efter avskrivningar blev 4,5 MSEK. Resultatet är betydligt bättre än andra och tredje kvartalet. Detta är ett resultat av företagets nya strategi att fokusera på lönsamhet.

### Tillväxt och Förvärv

2012 var historisk för Deltaco och vi lyckades göra vårt första förvärv. Deltacos strategi består av organisk tillväxt och tillväxt via förvärv. Deltaco ska förvärva, äga och utveckla distributörer inom IT-Tillbehör och datakommunikation i Norden och Baltikum. Vår ambition är att delta aktivt i den konsolidering som pågår i IT-branschen. Nästan alla aktörer i olika delar av hårdvarumarknaden visar ett svagt eller ett negativt resultat och behovet av konsolidering och rationalisering i branschen är tydligt. Deltaco AB ska verka som en ledande aktör inom distribution av IT-tillbehör och försöka realisera potentialen i mindre och medelstora nischade distributörer.

Vår styrningsmodell består av självständiga resultatenheter som behåller sina företags kultur, strategier, ledning och organisation.

Samtidigt finns det en hel del naturliga synergier mellan grossister och distributörer i IT-branschen såsom frakter, logistik, inköp med mera som kan realiserars i ett nära samarbete mellan olika företag i samma koncern. Redan nu ser vi i koncernen den positiva effekten av samarbetet mellan SweDeltaco och Alcadon. Vi kommer under 2013 titta på ytterligare förvärvsmöjligheter i marknaden. Målbolagen ska kunna komplettera Deltacos erbjudande när det gäller sortiment, geografisk närvaro och kundunderlag.

21 ÅR  
MED LÖNSAMHET

STARKT  
FJÄRDE KVARTAL

12,2 MSEK  
RÖRELSERESULTAT  
FÖRE  
AVSKRIVNINGAR  
I Q4

FLER  
FÖRVÄRV I 2013

## Trender

IT-marknaden är dynamisk och händelserik. Tusentals nya produkter kommer ut på marknaden varje månad och mängder av nya varumärken slåss varje år för att kunna dra åt sig marknadsuppmärksamhet. Våra inköpare är noggranna att identifiera trenderna i IT-marknaden för att kunna bestämma vilka produkter som passar våra kunder i Norden bäst.

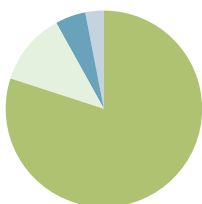
Några trender vi ser på tillbehörsmarknaden just nu är:

- Försäljning av surfplattor och smartphones tog ordentlig fart i konsumentmarknaden under 2012. Nästa steg blir olika användningsområden inom företagsmarknaden (tillverkningsindustri och servicesektorn), den offentliga sektorn samt utbildningsväsendet.
- Den nya 4G-tekniken sprider sig snabbt i hela Norden och snart blir det den vanligaste bredbandstekniken för hem och företag.
- Apple börjar tappa sin position till fördel för fler alternativ med Samsung i spetsen.
- Konsolidering i marknaden ökade. Onoff och Expert gick i konkurs, Deltaco förvärvade Alcadon och distributören Captech köpte den svenska verksamheten av den norska distributören Hattelco.
- Server-marknaden har mättats. Efterfrågan har minskat samtidigt som mjukvaran utnyttjar hårdvaran bättre.
- Trots enorma investeringar och massiv marknadsföring har 3D och LED-TV inte lyckats övertyga konsumenter att byta ut sina nyköpta LCD TV-apparater.
- Videostreaming blev enklare och folkligare under 2012. Dyra hyrtjänster har ersatts av billiga abonnemangstjänster.
- Produkterna blir billigare och livslängden kortare. Användarna byter ut sina teknikprylar oftare och har samtidigt fler i sin ägo.
- Alternativa produkter erbjuder fin funktionalitet men med betydligt lägre priser t. ex. Googles Chrome Book eller Amazons Kindle Fire (ca pris 199 USD) istället för Ipad eller Galaxy Tab. Raspberry PI (ca pris 400 SEK) har sålts i mer än en miljon enheter sedan lanseringen.

Dessa trender gynnar tillbehörsmarknaden antingen direkt eller indirekt och driver försäljningen framåt. Vi fokuserar mest på stabila produkter som genererar bra vinst under längre tid.

## Marknad

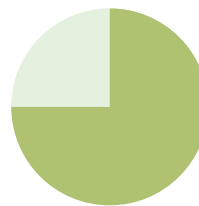
Sverige	74%
Finland	18%
Danmark	6%
Norge	2%



Sverige är våra dotterbolags främsta marknad. Cirka 74% av omsättningen kommer från Sverige, 18 % från Finland, 6% från Danmark och 2% från Norge.

## Sälj

B2B	75%
B2C	25%



Cirka 75% av koncernens produkter säljs till kunder som är aktiva på B2B-marknaden, både med fysiska butiker, e-handel eller konsulter och systemintegratörer. Vår exponering mot detaljhandel och retail är cirka 25%.

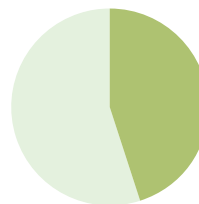
## Våra varumärke DELTACO™ och ECS

DELTACO™	25%
Direkt import	25%
Övriga varumärken	50%



SweDeltacos eget varumärke visar en tillväxt på ca 7% och en stabil vinstutveckling. Cirka 25% (110 MSEK) av SweDeltacos omsättning kommer från DELTACO™ och marginalen är bättre än övriga produkter. Under 2013 kommer vi att satsa på den delen av DELTACO™ sortimentet som ger mer vinst och förstärker vår position på B2B- och SMB-marknaden. Vi bedömer att vi kan ta större marknadsandelar i B2B- och SMB-marknaden med mindre investeringar jämfört med B2C-marknaden. Det pågår just nu en tuff konkurrens bland en rad B2C-tillverkare för att kunna etablera sina varumärken som marknadsledande. De flesta är internationella bolag med enorma marknadsföringsresurser. Vi avstår medvetet från aktiv och dyr marknadsföring av DELTACOs B2C-produkter. Vi försöker att vara selektiva och satsar på de delar av DELTACO™ sortimentet som kräver mindre marknadsföringsresurser eller är mindre konkurrensutsatta.

ECS	45%
Övriga	55%



Alcadons eget varumärke heter ECS (European Cabling System) och består av ett kabelsystem för nätverk och infrastruktur i fastigheter och industriområden. ECS har installerats i mer än tio år på den skandinaviska marknaden och med mer än 2 000 000 installerade länkar och 3 000 licensierade installatörer är ECS en välbeprövad succé. Cirka 45% (90 MSEK) av Alcadons omsättning kommer från ECS och även här har vårt dotterbolag bättre marginaler än övriga produkter.

Siamak Alian  
VD och Koncernchef



# ALCADON

## Affärsidé och vision

Alcadons affärsidé är att möta marknadens krav på komponenter och system för datakommunikation samt vara en naturlig samarbetspartner för företag som arbetar med nätverkslösningar för nuvarande och framtida behov.

Visionen är att:

- vara den ledande leverantören av produkter för data- och telekommunikationslösningar.
- erbjuda ett brett sortiment, hög tillgänglighet och en hög leveranssäkerhet till ett rimligt pris.
- hålla en hög kunskap om utbudet från leverantörer och marknadens utveckling för att på så sätt erbjuda varor och tjänster som stärker kundernas affärsmöjligheter.

## Verksamheten

Alcadon AB startade sin verksamhet under 1988 som en distributör/grossist av produkter för data- och telekommunikation i Norden.

Alcadon har etablerat sig som en ledande distributör och grossist av produkter för data- och telekommunikation i Norden. Styrkan i Alcadons affärskoncept ligger i omfattande kompetens och lång erfarenhet inom data- och nätverkskommunikation. Bolaget erbjuder kostnadseffektiva lösningar, förstklassig service och support.

Med hjälp av de bästa komponenterna och produkter från världsledande leverantörer erbjuder Alcadon ett brett sortiment av produkter för både passiv och aktiv infrastruktur. Med denna produktportfölj kan bolaget hjälpa kunder och erbjuda dem helhetslösningar som tar hänsyn till framtida nätverkstekniker. Alcadon har sedan 1997 utvecklat och levererat ECS (European Cabling Systems), ett strukturerat kabelsystem för passiv infrastruktur i fastigheter och industriområden.

Installationsbranschen är inne i en strukturomvandling där de stora bolagen växer via förvärv. En ökad efterfrågan på helhetslösningar inom samordnade installationer som kräver flera olika yrkesdiscipliner är orsaken.

Tele, data, larm och säkerhet spås en svag volymminskning under 2013 men detta innebär att den marknaden trodde fortfarande ligga kvar på 2011 års nivå.

Marknaden för LAN-fiber ökar och marknaden för xDSL minskar. Marknaden för ethernet (kopparnätverk) ökar också där det övergår i fiber s.k. "mobile backhaul"-lösningar. Behovet av mer bandbredd ökar och hjälper Alcadons verksamhet att växa inom alla sina segment.

Under 2014-2015 beräknas elinstallationsmarknaden vara tillbaka på den nivå som branschen låg på innan förra lågkonjunkturen, men de fasta bredbands installationerna med fiber har fortsatt att öka.

Drivkrafterna för aktiva produkter (switchar, konverter, trådlösa produkter m m) är:

- Bredband
- Mobile backhaul (Länken mellan mobila stationer och fasta nätet)
- WDM (Wave length Division Multiplexing = Våglängdsmultiplexering)

Drivkrafterna för passiva produkter (verktyg, instrument, kablage m m) är:

- Fibernät när det övergår från kopparaccessnät
- FTTH (Fiber To The Home) ökar
- Fortfarande stor volym för kopparnät

## Marknadstrend

Trenden för marknadsutvecklingen är att mobila bredband växer snabbt och att den nya tekniken med 4G kommer att expandera. Detta innebär att infrastrukturen måste baseras på fiber för att hantera de högre bandbredds krav som de nya applikationerna i telefoner/handatorer kräver.

För företag innebär det att de måste uppgradera ledningar med fiber eller Cat-6A (kopparkabel) som klarar hastigheter på de kabellängder som behövs i en kontorsbyggnad.

Behovet och efterfrågan på högre bandbredd innebär också att infrastrukturen behöver uppgraderas. Detta gör att befintligt kopparnät uppgraderas till nya standarder såsom Cat-6/Cat-7 eller ändras till fiberoptik.

Med andra ord bandbredd är en stark drivkraft på marknaden.

Det finns fortfarande en väldigt stor marknad för bredbandsinstallationer och framför allt på tjänsteutbudet som ökar hela tiden vilket höjer intresset för hushållen att skaffa ett bra bredband.

Fiberoptisk infrastruktur växer snabbt och allt fler företag väljer att använda webbhotell/lagringsplatser och behovet av internet och högre bandbredd ökar ständigt.

### Utmaningar

Alcadons affärsmodell är att arbeta som distributör och grossist till installatörer, teleoperatörer, systemintegratörer och stora slutanvändare.

Historiskt har expansion åstadkommit genom följande faktorer:

- Time to market - få ut produkterna i rätt tid
- Bibehålla kunder genom kontinuerlig produktutveckling
- Håll nära kontakt med kunderna tack vare professionell säljkår
- Rätt produkter i lager
- Konkurrenskraftiga priser

### Konkurrensfördelar

Styrkan i Alcadon är en omfattande expertis och långa erfarenhet inom nätverkskommunikation.

Alcadon kan erbjuda sina kunder och partners kostnadseffektiva lösningar, överlägsen service och support, hög tillgänglighet, snabba leveranser och konkurrenskraftiga priser. Detta uppnås med ett stort utbud av produkter för både aktiv och passiv infrastruktur, med hjälp av de bästa komponenterna och produkterna från världsledande leverantörer samt egna märkesvaror.

För att kunna erbjuda kunderna hög leveransberedskap och tillgänglighet har Alcadon kontor med egna lager i hela Norden.

### Fortsatt expansion

För att fortsätta växa inom det aktiva produktområdet såsom switchar, konverter och trådlösa produkter sker en kontinuerlig identifiering av nya produkter och även en etablering på SMB-marknaden (Small Medium Business) med produkter från olika leverantörer.

Största delen av Alcadons kunder arbetar idag på företagsmarknaden, det är bolagets uppgift att utbilda installatörskunder att sälja aktiva produkter och olika systemlösningar. Detta kan uppnås genom teknisk support och arrangerade utbildningar för kunderna. Vi ser en möjlighet att öka vår marknadsandel inom detta segment. Vi riktar även in oss på övervakningsmarknaden, volymförsäljning för patchkablage och andra tillbehör som kommer att vara lämpliga för ovanstående marknader.

Vi kommer att fortsätta att bearbeta teleoperatörsmarknaden med lämpliga produkter.

Nästa standard i segmentets strukturerade kabelsystem är Cat-6A 10G och OM4 fiberkabel. Bredbandstjänster för installationer i hem både för koppar- och fiberoptisk kabel kommer att påverkas av den nya standarden vilket ger oss en möjlighet till expansion inom detta segment.

Alcadon kommer att fortsätta med att hitta nya affärsområden samt framgångsrika produkter genom sin egen produktutveckling och genom scanning av marknaden för att förbättra och utöka sitt sortiment.

Fokus kommer även att ligga på försäljning genom webbutik för att hitta nya kunder.

### Alcadons marknad och försäljning

Sedan starten 1988 har vi byggt upp kontor och dotterbolag samt säljorganisation i hela Norden. Alcadon AB finns i Stockholm (huvudkontor), Malmö och Göteborg. Alcadon A/S finns i Oslo. Bolaget har även säljrepresentanter i Köpenhamn och Helsingfors.

Från våra kontor i Sverige eller från vårt centrallager i Stockholm kan vi ombesörja snabba leveranser till hela landet samt till övriga kontor och kunder i Norden. Alcadon har mer än 2000 kunder och tillhandahåller över 3500 produkter

### Alcadons kunder

Våra kunder är företag med installerande verksamhet, systemintegratörer och företag som driver och/eller äger data- och tele-kommunikationsnät.

Försäljningen är uppdelad i 2 huvudområden:

#### Passiva produkter

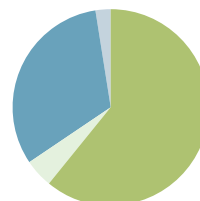
- Installationsmaterial som t.ex. koppar & fiber kabel, uttag och kontakter
- Test instrument och verktyg
- Teknisk support och utbildning

#### Aktiva produkter

- Aktiv utrustning (Switchar, Konverter, SFP/XFP's och trådlösa produkter)
- Teknisk support och utbildning

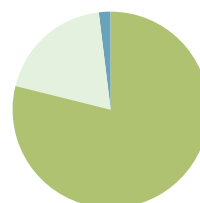
### Produktgrupper

Kabelsystem	61%
Instrument & verktyg	5%
Aktiv utrustning	32%
Tjänster	2%



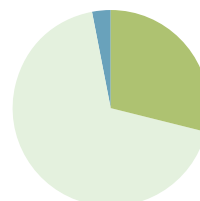
### Marknad

Sverige	79%
Norge	19%
Övrigt	2%



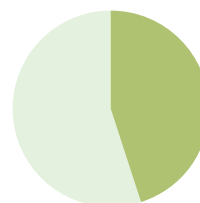
### Kundsegment

Teleoperatörer & integratörer	29%
Installatör	68%
Övrigt	3%



### Vårt varumärke

ECS	45%
Övriga	55%





## SWEDELTAACO

SweDeltaco är en ledande distributör och leverantör av IT-tillbehör i Norden. Affärsmodellen är att med korta leveranstider och konkurrenskraftiga priser, erbjuda ett brett och attraktivt sortiment av datortillbehör, kablar, nätverksprodukter, kringutrustning, smartphone och surfplattor.

SweDeltaco har effektiva inköpskanaler i flera länder i Asien kombinerat med ett modernt logistikcenter och breda distributionskanaler till de flesta stora nordiska återförsäljare. Företaget har uppvisat en oavbruten stabil tillväxt under lönsamhet sedan starten för 21 år sedan.

### Marknad

SweDeltaco finns nu representerat i Sverige, Finland, Danmark och Norge. Huvudkontor och lager ligger i Tullinge i Stockholm med säljkontor i Helsingfors, Köpenhamn och Oslo. Vår närvaro i Norden underlättar samarbetet med våra leverantörer och dessutom gynnar det våra kunder. Våra dotterbolag i Finland och Danmark har fortsatt att visa en bra tillväxt med god lönsamhet under 2012.

### Kunder

SweDeltacos kunder består både av B2C och också B2B kunder med en ganska jämn fördelning. Kunderna finns i alla nordiska länder men ca 73% av försäljningen kommer från Sverige. Finland är vår näst störst marknad med 20% och Danmark 6%. Vår närvaro i Norge är ganska ny och vi hoppas att under 2013 kunna göra betydande framsteg i den norska marknaden.

Exempel på kunder:

#### B2B:

Atea, Caperio, Office IT Partner, Koneo, Dialect, Oulun Edumedia (Finland)

#### B2C:

Webhallen, Kjell o Co, TeknikMagasinet, Alina Systems, Verkkokauppa (Finland), Proshop (Danmark)

#### Stormarknad och daglig varuhandel:

GeKås, Jula, Dollarstore, ICA, Coop, Tokmanni (Finland)

#### E-handel:

Dustin, Netonet, Verkukappe, Jimms PC ( Finland), Hardwarestore (Danmark)

Dustin är vår största kund och står för ca 15% av vår omsättning. Våra 50 största kunder står för 50% av vår omsättning.

#### Varumärket DELTAACO™

Vårt engagemang i varumärket DELTAACO™ är långsiktigt och strategiskt. Våra marginaler är betydligt bättre på DELTAACO™-produkter än övriga varumärken vi säljer. Under 2012 sålde vi 4,3 miljoner DELTAACO™-produkter med en omsättning på 110MSEK. Det är en uppgång med 7% på en svag marknad för IT och hemelektronik. Det är kablage som står för en stor del av vår omsättning och vinst. Vi kommer expandera vår satsning på kablage med ännu mer resurser och främst inom SMB och B2B men även på övriga marknader.

Sortimentet är i ständig förändring med dagliga kompletteringar och lanseringar av nya produkter. DELTAACO™ sortimentet består idag av 2500 artiklar och vi har utökat vårt utbud med 300 nya kablar och adaptrar under det gångna året. I slutet av 2012 lanserades DELTAACO™ PRIME. Det är kablar av hög kvalitet i en attraktiv förpackning som vänder sig till de mest kräsna konsumenterna. Marknaden för Mobility med smartphone, surfplattor och ultrabook växer snabbt och vi introducerade hundratals nya DELTAACO™-produkter inom Mobility.

Våra kablar har livstidsgaranti som ett kvalitetsbevis och övriga produkter har tre års garanti. Det är ett år mer än konsumentverkets rekommendationer och uppfattas som generöst av återförsäljare och kunder. Vår nya hemsida för DELTAACO™, [www.deltaco.eu](http://www.deltaco.eu), hjälper slutkunder med information och teknisk support.

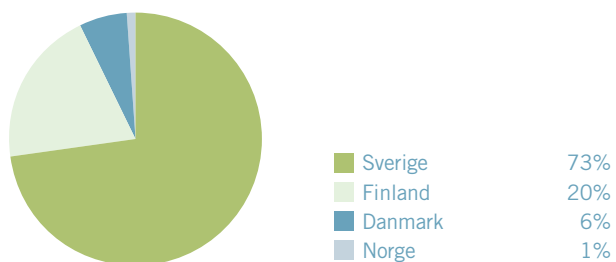
4,3 MILLIONER  
SÅLDA DELTAACO™  
PRODUKTER

50 KUNDER  
STÅR FÖR 50%  
AV OMSÄTTNING

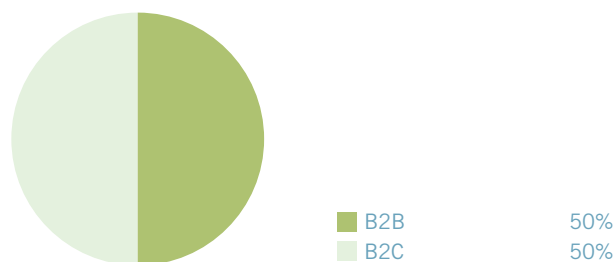
110 MSEK  
FÖRSÄLJNING  
AV DELTAACO™

DELTAACO™ PRIME  
KABLAR MED  
HÖG KVALITÉ

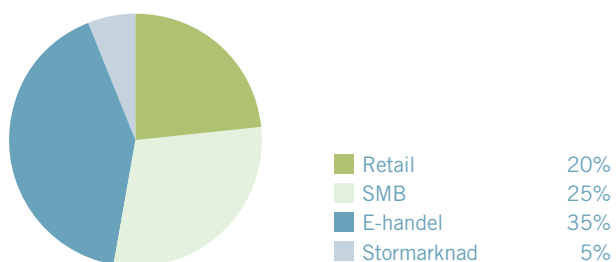
### Marknad-Länder



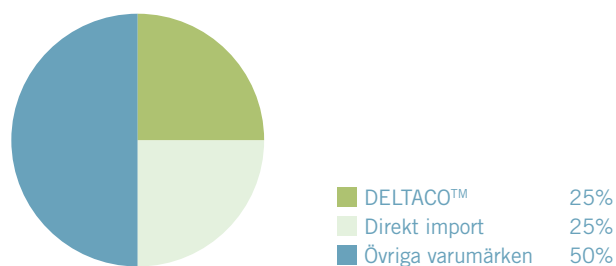
### Marknad-Kundsegment



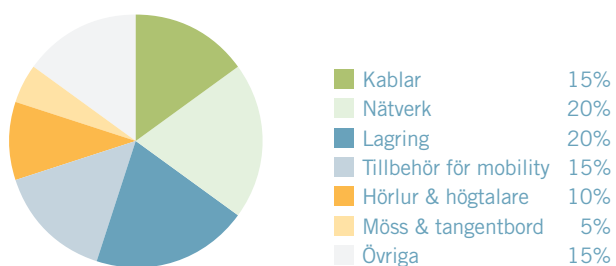
### Sälj-Kundkategori



### Sälj-Varumärke

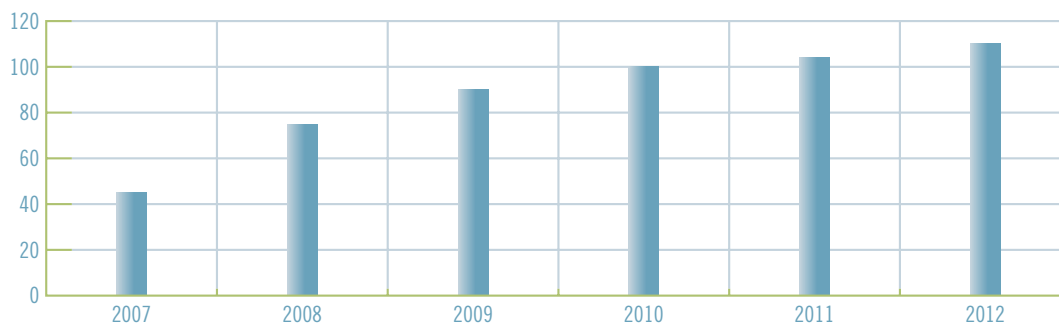


### Sortiment-Produkttyp



### Försäljning varumärket DELTACO™

MSEK





## FINANSIELL INFORMATION

### Kassaflöde och likvida medel

Kassaflödet från den löpande verksamheten uppgick under perioden till -6,9 MSEK (31,4). Kassaflödet från investeringsverksamheten uppgick under perioden till -11,5 MSEK (-3,6). Kassaflödet från finansieringsverksamheten uppgick under perioden till 20,4 MSEK (-35,5). Den 31 december 2012 uppgick nettoskulden till 28,3 MSEK (-1,2) varav konvertibla lån uppgick till 22,5 MSEK (22,5). Vid periodens utgång uppgick likvida medel till 48,2 MSEK (46,2), samt outnyttjade kreditlimiter till 20,0 MSEK (10,0). Totalt uppgick därmed koncernens disponibla likvida medel till 68,2 MSEK (56,2).

### Uppskjuten skattefordran

Uppskjuten skattefordran hänförlig till underskottsavdrag redovisas som tillgång i den utsträckning det är sannolikt att underskottsavdragen kan avräknas mot överskott vid framtida beskattning. Vid periodens utgång uppgick koncernens ansamlade underskottsavdrag till cirka 52 MSEK. I balansräkningen redovisas det för närvarande bedömda värdet av dessa underskott till 11,5 MSEK (17,9).

### Investeringar och finansiering

Investeringar i materiella anläggningstillgångar under perioden uppgick netto till -3,2 MSEK (-5,2). Soliditeten uppgick till 53,8 procent (65,0) den 31 december 2012. Under perioden har koncernens skulder ökat med 31,5 MSEK och uppgick till 76,5 MSEK (40,7) den 31 december 2012. Inga förändringar har skett i redovisade ansvarsförbindelser.

### Personal

Antalet anställda uppgick till vid periodens utgång till 124 (77). Medelantalet anställda under perioden uppgick till 122 personer (74).

### Moderbolaget

Verksamheten i moderbolaget omfattar koncernledning, ekonomi och IR/PR. Moderbolagets nettoomsättning, vilken i sin helhet är koncernintern, uppgick för perioden till 2,3 MSEK (3,1). Resultatet efter finansiella poster uppgick till -3,6 MSEK (-0,0). I resultatet ingår en nedskrivning av fordran på QD Systems AB (Uppsala) på 4,3 MSEK. Nettoinvesteringar i materiella anläggningstillgångar uppgick till 0,0 MSEK (0,0). Den 31 december 2012 uppgick likvida medel till 0,5 MSEK (2,7). Antalet anställda i moderbolaget uppgick vid periodens utgång till 0 (0).

### Deltacos aktie

Deltacos aktie är sedan den 19 april 2011 listad på NASDAQ OMX First North. Aktiekursen har under perioden varierat från 11,90 SEK som lägst och till 17,50 SEK som högst. Deltacos börsvärde uppgick den 31 december 2012 till 177 MSEK. Antalet aktieägare i Deltaco uppgick den 31 december 2012 till 8 406. Av dessa hade 391 fler än 1 000 aktier. Deltacos aktiekapital uppgick den 31 december 2012 till 22.107.922 SEK, fördelat på 11.053.961 antal aktier.

### Twister

Alcadon har år 2010 levererat fiberkabel till Regionförbundet Södra Småland. Regionförbundet har efter leverans och deras egen installation hävt köpet. Regionförbundets grund för hävning är att den levererade fiberkabeln inte uppfyller avtalad standard. Regionförbundet har därutöver riktat skadeståndskrav mot Alcadon med anledning av hävningen. Sammanlagt kräver de ett belopp om 2 152 977 kronor jämte ränta. Alcadon har bestritt kravet. Grunden för bestridandet är bl.a. att kabeln var felfri vid leverans och att eventuella fel i kabeln uppstått vid installationen. Tvisten handläggs vid Växjö tingsrätt. Den 4 april 2013 kommer en muntlig förberedelse att hållas och det är möjligt att en huvudförhandling kommer att kunna ske under hösten 2013 om inget oväntat inträffar.

### Finansiella kalender 2013

#### Årsstämma 2013

#### Delårsrapport januari-mars 2013

29 april 2013

#### Delårsrapport januari-juni 2013

13 augusti 2013

#### Delårsrapport januari-september 2013

6 november 2013

### Årsstämma 2013

Årsstämma i Deltaco AB (publ) hålls måndagen den 29 april 2013 klockan 14:00 på bolagets kontor Alfred Nobles Allé 109, Tullinge. Deltacos fullständiga årsredovisning kommer att hållas tillgänglig från den 3 april på Deltacos webbplats och i bolagets kontor på Alfred Nobles Allé 109 i Tullinge.

# GRANSKNINGSRAPPORT

## Inledning

Vi har utfört en översiktlig granskning av bokslutskommunikén för Deltaco AB (publ.) för perioden 1 januari till 31 december 2012. Det är styrelsen och verkställande direktören som har ansvaret för att upprätta och presentera denna bokslutskommuniké i enlighet med årsredovisningslagen. Vårt ansvar är att uttala en slutsats om denna bokslutskommuniké grundad på vår översiktliga granskning.

## Den översiktliga granskningens inriktning och omfattning

Vi har utfört vår översiktliga granskning i enlighet med Standard för översiktlig granskning (SÖG) 2410 Översiktlig granskning av finansiell delårsinformation utförd av företagets valda revisor. En översiktlig granskning består av att göra förfrågningar, i första hand till personer som är ansvariga för finansiella frågor och redovisningsfrågor, att utföra analytisk granskning och att vidta andra översiktliga granskningsåtgärder. En översiktlig granskning har en annan inriktning och en betydligt mindre omfattning jämfört med den inriktning och omfattning som en revision enligt ISA och

god revisionssed i övrigt har. De granskningsåtgärder som vidtas vid en översiktlig granskning gör det inte möjligt för oss att skaffa oss en sådan säkerhet att vi blir medvetna om alla viktiga omständigheter som skulle kunna ha blivit identifierade om en revision utförts. Den uttalade slutsatsen grundad på en översiktlig granskning har därför inte den säkerhet som en uttalad slutsats grundad på en revision har.

## Slutsats

Grundat på vår översiktliga granskning har det inte kommit fram några omständigheter som ger oss anledning att anse att bokslutskommunikén, inte i allt väsentligt, är upprättad i enlighet med årsredovisningslagen.

Stockholm den 15 februari 2013  
Grant Thornton Sweden AB

**Mats Fridblom**  
**Auktoriserad revisor**

RESULTATRÄKNING KONCERNEN (MSEK)	Kvartal		Helår	
	okt-dec 2012	okt-dec 2011	2012	2011
Nettoomsättning	175,9	117,9	494,4	411,3
Övriga intäkter	0,0	0,0	0,0	0,0
<b>Summa intäkter</b>	<b>175,9</b>	<b>117,9</b>	<b>494,4</b>	<b>411,3</b>
Rörelsekostnader	-163,7	-111,0	-470,5	-387,7
<b>Rörelseresultat före avskrivningar</b>	<b>12,2</b>	<b>6,9</b>	<b>23,9</b>	<b>23,6</b>
Avskrivningar materiella tillgångar	-2,6	-0,7	-4,9	-2,6
Avskrivningar immateriella tillgångar	0,0	0,0	0,0	0,0
<b>Rörelseresultat efter avskrivningar</b>	<b>9,6</b>	<b>6,2</b>	<b>19,0</b>	<b>21,0</b>
Resultat från finansiella investeringar	-5,7	-1,1	-7,4	-2,4
<b>Resultat efter finansiella poster</b>	<b>3,9</b>	<b>5,1</b>	<b>11,6</b>	<b>18,6</b>
Minoritetsandel	-0,9	0,0	-0,9	0,0
Skatt på årets resultat	-4,3	-2,3	-6,3	-5,8
<b>Periodens resultat</b>	<b>-1,3</b>	<b>2,8</b>	<b>4,4</b>	<b>12,8</b>

BALANSRÄKNING KONCERNEN (MSEK)	Helår	
	2012	2011
<b>Anläggningstillgångar</b>		
Goodwill	8,3	0,0
Övriga immateriella	14,7	0,0
Materiella anläggningstillgångar	50,8	52,6
Finansiella anläggningstillgångar	11,6	21,2
<b>Summa anläggningstillgångar</b>	<b>85,4</b>	<b>73,8</b>
<b>Omsättningstillgångar</b>		
Varulager	98,5	94,9
Övriga omsättningstillgångar	7,5	1,7
Kundfordringar	79,5	58,2
Kassa och bank	48,2	46,2
<b>Summa omsättningstillgångar</b>	<b>233,7</b>	<b>201,0</b>
<b>SUMMA TILLGÅNGAR</b>	<b>319,1</b>	<b>274,8</b>

<b>BALANSRÄKNING KONCERNEN (MSEK)</b>	<b>2012</b>	<b>Helår 2011</b>
<b>Eget kapital</b>		
Aktiekapital	22,1	22,1
Bundet eget kapital	0,0	0,0
Fria reserver	145,3	143,6
Periodens resultat	4,4	12,8
<b>Summa eget kapital</b>	<b>171,8</b>	<b>178,5</b>
<b>Minoritet</b>		
Skuld minoritet	2,9	0,0
<b>Summa minoritetsskuld</b>	<b>2,9</b>	<b>0,0</b>
<b>Långfristiga skulder</b>		
Räntebärande skulder	44,0	18,2
Konvertibla lån	22,5	22,5
<b>Summa långfristiga skulder</b>	<b>66,5</b>	<b>40,7</b>
<b>Kortfristiga skulder</b>		
Leverantörsskulder	39,2	31,7
Räntebärande skulder	10,0	4,2
Övriga kortfristiga skulder	28,7	19,7
<b>Summa kortfristiga skulder</b>	<b>77,9</b>	<b>55,6</b>
<b>SUMMA EGET KAPITAL OCH SKULDER</b>	<b>319,1</b>	<b>274,8</b>

<b>KONCERNENS KASSAFLÖDE I SAMMANDRAG (MSEK)</b>	<b>okt-dec 2012</b>	<b>Kvartal okt-dec 2011</b>	<b>2012</b>	<b>Helår 2011</b>
Rörelseresultat	9,6	6,3	19,0	21,0
Återläggning av av- och nedskrivningar	2,6	0,7	4,9	2,6
Justering för poster som inte ingår i kassaflödet	6,8	0,0	6,8	0,0
Finansnetto	-5,7	-1,2	-7,4	-2,4
Betalda skatter	-0,4	1,0	-1,0	0,2
Förändring i rörelsekapital	-13,1	11,4	-29,2	10,0
<b>Kassaflöde från den löpande verksamheten</b>	<b>-0,2</b>	<b>18,2</b>	<b>-6,9</b>	<b>31,4</b>
Rörelsens investeringar	-10,5	-2,1	-11,5	-5,2
Finansiella anläggningstillgångar	0,0	1,3	0,0	1,6
<b>Kassaflöde från investeringsverksamheten</b>	<b>-10,5</b>	<b>-0,8</b>	<b>-11,5</b>	<b>-3,6</b>
Förändring lån	30,7	-1,1	31,5	-8,5
Återbetalda aktieägartillskott	0,0	0,0	0,0	0,0
Erhållna teckningspremier	0,0	0,0	0,0	0,0
Nyemission	0,0	0,0	0,0	0,0
Utdelning	0,1	0,0	-11,1	-27,0
<b>Kassaflöde från finansieringsverksamheten</b>	<b>30,8</b>	<b>-1,1</b>	<b>20,4</b>	<b>-35,5</b>
<b>Förändring av likvida medel</b>	<b>20,1</b>	<b>16,3</b>	<b>2,0</b>	<b>-7,7</b>
<b>Avstämning av förändring i likvida medel</b>				
Ingående balans likvida medel	28,1	29,8	46,2	53,9
Utgående balans likvida medel	48,2	46,1	48,2	46,2
<b>Förändring av likvida medel</b>	<b>20,1</b>	<b>16,3</b>	<b>2,0</b>	<b>-7,7</b>

KONCERNENS FÖRÄNDRING EGET KAPITAL	Kvartal		2012	Helår 2011
	okt-dec 2012	okt-dec 2011		
Eget kapital vid periodens början	173,1	175,7	178,5	232,1
Utdelning	0,0	0,0	-11,1	-66,4
Periodens resultat	-1,3	2,8	4,4	12,8
<b>Eget kapital vid periodens slut</b>	<b>171,8</b>	<b>178,5</b>	<b>171,8</b>	<b>178,5</b>

RESULTATRÄKNING MODERBOLAGET (MSEK)	Kvartal		2012	Helår 2011
	okt-dec 2012	okt-dec 2011		
Nettoomsättning	0,0	0,0	2,3	3,1
Övriga intäkter	0,0	0,0	0,0	0,0
<b>Summa intäkter</b>	<b>0,0</b>	<b>0,0</b>	<b>2,3</b>	<b>3,1</b>
Rörelsekostnader	-0,6	-0,4	-2,8	-1,7
Avskrivningar materiella tillgångar	0,0	0,0	0,0	0,0
Avskrivningar immateriella tillgångar	0,0	0,0	0,0	0,0
<b>Rörelseresultat</b>	<b>-0,6</b>	<b>-0,4</b>	<b>-0,5</b>	<b>1,4</b>
Resultat från finansiella investeringar	-0,1	0,0	-3,1	-1,4
<b>Resultat efter finansiella poster</b>	<b>-0,7</b>	<b>-0,4</b>	<b>-3,6</b>	<b>0,0</b>
Skatt på årets resultat	0,0	0,0	-1,9	-0,4
<b>Periodens resultat</b>	<b>-0,7</b>	<b>-0,4</b>	<b>-5,5</b>	<b>-0,4</b>

BALANSRÄKNING MODERBOLAGET (MSEK)	Helår	
	2012	2011
<b>Anläggningstillgångar</b>		
Goodwill	0,0	0,0
Övriga immateriella	0,0	0,0
Materiella anläggningstillgångar	0,0	0,0
Aktier i dotterbolag	179,4	126,2
Andra låfristiga fordringar	0,0	4,8
Uppskjuten skattefordran	11,5	16,3
<b>Summa anläggningstillgångar</b>	<b>190,9</b>	<b>147,3</b>
<b>Omsättningstillgångar</b>		
Varulager	0,0	0,0
Fordringar på koncernföretag	74,0	130,3
Övriga fordringar	1,1	0,2
Kundfordringar	0,0	0,0
Kassa och bank	0,5	2,7
<b>Summa omsättningstillgångar</b>	<b>75,6</b>	<b>133,2</b>
<b>SUMMA TILLGÅNGAR</b>	<b>266,5</b>	<b>280,5</b>

<b>BALANSRÄKNING</b>		
<b>MODERBOLAGET (MSEK)</b>	<b>2012</b>	<b>Helår 2011</b>
<b>Eget kapital</b>		
Aktiekapital	22,1	22,1
Bundet eget kapital	0,0	0,0
Fria reserver	225,1	228,3
Periodens resultat	-5,5	-0,4
<b>Summa eget kapital</b>	<b>241,7</b>	<b>250,0</b>
<b>Långfristiga skulder</b>		
Räntebärande skulder	0,0	0,0
Konvertibla lån	22,5	22,5
<b>Summa långfristiga skulder</b>	<b>22,5</b>	<b>22,5</b>
<b>Kortfristiga skulder</b>		
Leverantörsskulder	0,2	0,0
Räntebärande skulder	0,0	0,0
Skulder till koncernföretag	1,5	6,8
Övriga kortfristiga skulder	0,6	1,2
<b>Summa kortfristiga skulder</b>	<b>2,3</b>	<b>8,0</b>
<b>SUMMA EGET KAPITAL OCH SKULDER</b>	<b>266,5</b>	<b>280,5</b>

## DEFINITIONER

<b>Bruttomarginal:</b>	Bruttoresultat i procent av periodens nettoomsättning
<b>Bruttoresultat:</b>	Nettoomsättning minus sålda varors kostnad
<b>Eget kapital:</b>	Redovisat eget kapital inklusive 78 procent av obeskattade reserver
<b>Eget kapital per aktie:</b>	Eget kapital dividerat med antal aktier vid periodens slut
<b>Resultat per aktie efter betald skatt:</b>	Periodens resultat efter betald skatt dividerat med genomsnittligt antal aktier i perioden
<b>Resultat per aktie efter full skatt:</b>	Periodens resultat efter full skatt dividerat med genomsnittligt antal aktier i perioden
<b>Räntabilitet på eget kapital:</b>	Periodens resultat i procent av genomsnittligt eget kapital
<b>Rörelsemarginal:</b>	Rörelseresultat efter avskrivningar i procent av periodens nettoomsättning
<b>Soliditet:</b>	Eget kapital i procent av balansomslutningen vid periodens slut
<b>Vinstmarginal:</b>	Periodens resultat före skatt i procent av nettoomsättning

# Deltacos aktie och ägare

## Noteringsplats

Deltacos aktie är listad på NASDAQ OMX First North sedan 19 april 2011. För bolag anslutna till NASDAQ OMX First North krävs en Certified Adviser vilken bland annat skall utöva viss tillsyn. Remium Nordic AB är Deltacos Certified Adviser.

## Aktieinformation

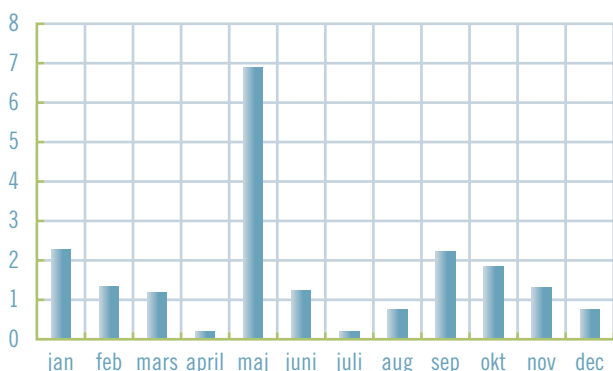
Kortnamn	DELT
ISIN-kod	SE0003883800
Antal aktier	11 053 961
Handelspost	1 aktie
Röstvärde	1 röst per aktie

## Aktiefakta

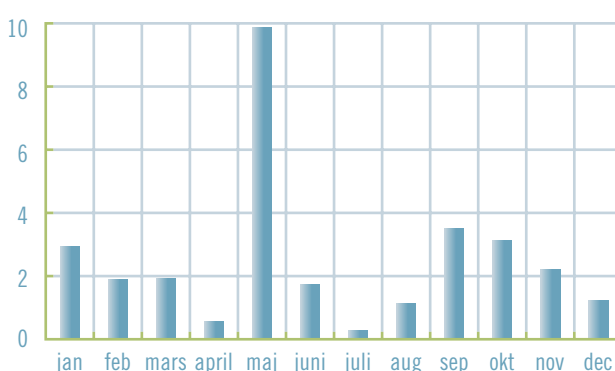
Räkenskapsårets högsta betalkurs för aktien var 17,50 SEK den 12 oktober 2012 och den lägsta var 11,90 SEK den 2 januari 2012. Stängningskursen på årets sista handelsdag den 28 december 2012 var 16,50 SEK. Deltacos börsvärde uppgick på årets sista handelsdag den 28 december 2012 till 182,4 MSEK. Antalet aktieägare i Deltaco uppgick den 31 december 2012 till 8 406. Av dessa hade 391 fler än 1 000 aktier vardera. I genomsnitt omsattes ca 8 600 aktier per börsdag.

Deltacos aktiekapital uppgick den 31 december 2012 till 22 107 922 SEK, fördelat på 11 053 961 aktier.

## Omsättning (100 000-tal)



## Omsättning värde (MSEK)



## Ägarförhållanden Deltaco AB (publ) per den 28 december 2012

Namn	Antal aktier	Andel kapital och röster (%)
Försäkringaktiebolaget, Avanza pension	1 404 384	12,70
Nordent Pensionsförsäkring AB	893 100	8,08
Catella Fondförvaltning	771 354	6,98
UBS AG Clients Account	511 855	4,63
Ribbskottet AB	489 187	4,43
Hajskäret Invest AB	458 459	4,15
Pictet & Cie	385 025	3,48
Jeansson, Theodor	380 501	3,44
Mårtensson, Jonas	370 092	3,35
Tamt AB	350 000	3,17
Jeansson, Kristofer	250 000	2,26
Jeansson, Cecilia	228 900	2,07
Dirbal AB	200 000	1,81
Hanell, Mikael	176 000	1,59
Alian, Siamak	172 000	1,56
United Computer Ssystems	170 001	1,54
Jeansson, Anna	150 000	1,36
JP Morgan Bank	150 000	1,36
Rapp, Marianne	145 920	1,32
Ulti AB	120 000	1,09
Wiikström, Jonas	100 000	0,90
Kihlberg, Jan	90 294	0,82
Danielsson, Jerker	76 000	0,69
Jeansson, Katarina	75 191	0,68
Guldbrand, Mats	71 780	0,65
<b>Summa de 25 största ägarna</b>	<b>8 190 043</b>	<b>74,09</b>
Summa övriga ägare	2 863 918	25,91
<b>Totalt</b>	<b>11 053 961</b>	<b>100,00</b>

## ADRESSER

### Deltaco AB (publ)

Alfred Nobels Allé 109  
146 48 Tullinge  
Telefon: +46 8-555 76 200  
[www.deltacoab.se](http://www.deltacoab.se)

---

### SweDeltaco AB

Alfred Nobels Allé 109  
146 48 Tullinge  
Telefon: +46 8-555 76 200  
[www.deltaco.se](http://www.deltaco.se)

### FinDeltaco OY

Bulevardi 7  
00120 Helsinki  
Telefon: +358 20-7120390  
[www.deltaco.fi](http://www.deltaco.fi)

### DanDeltaco A/S

Telegrafvej 5 A  
2750 Ballerup  
Telefon: +45 3886 9171  
[www.deltaco.dk](http://www.deltaco.dk)

### NorDeltaco AS

Arbins gate 2  
NO-0120 Oslo  
Telefon: +47 22 830 906  
[www.deltaco.no](http://www.deltaco.no)

---

### Alcadon AB

Segelbåtsvägen 7  
112 64 Stockholm  
Telefon: +46-8-657 36 00  
[www.alcadon.se](http://www.alcadon.se)

### Alcadon AS

Alfaset 1, Industrivei 4  
0614 Oslo  
Telefon: +47 23 17 78 80  
[www.alcadon.no](http://www.alcadon.no)

---

### Remium Nordic AB / Certified Adviser

Kungsgatan 12-14  
111 35 Stockholm  
Telefon: +46 8-454 32 00  
[www.remium.com](http://www.remium.com)