

Delårsrapport

juli-september 2014



MIND  MANCER

DELÅRSRAPPORT FÖR MINDMANCER AB (PUBL) 2014

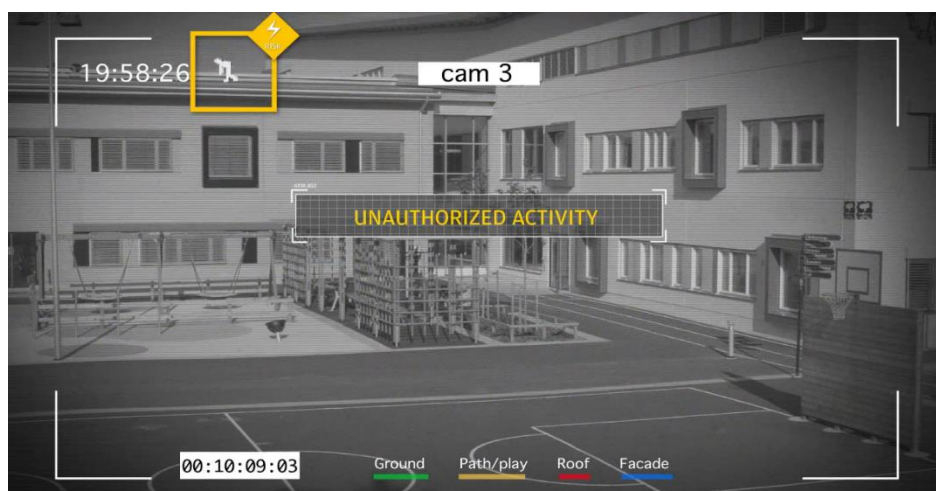
1 JULI - 30 SEPTEMBER 2014

- Faktureringen har under perioden ökat med 9 procent till 4,6 MSEK (4,2)
- Omsättningen uppgick till 2,7 MSEK (6,3) varav aktiveringar 0,2 MSEK (0,6). Omsättningsminskningen beror till största del på att kunderna valt att hyra system på tillsvidareavtal samt att nyförsäljningen minskat
- Under perioden var fördelningen mellan Hyra på tillsvidareavtal 57 procent och Köp/Avbetalning 43 procent. Samma period föregående år svarade Köp/Avbetalning för 100 procent
- Affärsvolymen i form av fakturering under perioden har ökat men då kunderna har valt betalningsmodellen att hyra i stor utsträckning för nyttillkomna avtal, får detta på kort sikt en effekt på omsättningen men kommer över längre tid att resultera i högre intäkter
- Bruttomarginalen uppgick till 53 procent (77 procent). Minskningen är hänförlig till att de rörliga kostnaderna följer faktureringen och inte omsättningen
- Rörelseresultatet uppgick under perioden till -2,9 MSEK (0,8), förändringen i förhållande till föregående år beror förutom omsättningsminskningen i huvudsak på planerade kostnadsökningar
- Periodens resultat efter skatt uppgick till -3,0 MSEK (0,5)
- Under tredje kvartalet har fortsatt mycket kraft lagts på att bygga organisationen och förbereda inför 2015
- Skolfastigheter i Stockholm AB har valt att förlänga sitt ramavtal med Mindmancer

1 JANUARI - 30 SEPTEMBER 2014

- Nyförsäljningen under året har minskat som en effekt av total omstrukturering av försäljningsorganisationen. En ny säljchef har tillsatts och lett förändringsarbetet där fyra nya rekryteringar har ersatt fyra tidigare säljare
- Värdet på vår abonnemangsportfölj fortsätter att öka till följd av låga kundavgångar, se churn-rate beräkningar i VD-ordet

Försäljning och resultat (TSEK)	juli-september 2014	juli-september 2013	januari-september 2014	januari-september 2013	Helår 2013
Fakturering	4 608	4 242	12 884	12 143	17 124
Licensavräkning	-1 016	1 957	-1 074	4 596	4 512
Periodiserade intäkter	-869	141	-902	133	-1 619
Omsättning	2 723	6 340	10 908	16 872	20 017
Rörelseresultat	-2 900	822	-7 362	2 213	-1 939
Rörelsemarginal	neg	13%	neg	13%	neg
Resultat efter finansiella poster	-3 007	457	-7 700	1 426	-2 902
Periodens resultat	-3 007	457	-7 700	1 426	-2 902



MINDMANCER I KORTHET

Mindmancer har ett aktivt förhållningssätt till säkerhet. Genom användning av intelligent kamerabevakning kan vi förebygga skadegörelse, intrång, stöld och brand.

Mindmancer är specialiserat på bygg-, områdes- och skolbevakning i Sverige och en stor leverantör av intelligent kamerabevakning till industriföretag. Bolaget har verksamhet i Sverige, Finland, Norge, Danmark och Polen samt levererar till övriga Europa och USA.

Bolaget har vidareutvecklat traditionell kameraövervakning till intelligent kamerabevakning som automatiskt larmar vid otillåten aktivitet framför kameran. Lösningen bygger på egenutvecklade videoanalysalgoritmer och självlärande system med artificiell intelligens baserad på forskning vid Chalmers Tekniska Högskola i Göteborg. Varje videolarm skickas till en certifierad, oberoende, larmcentral i Mindmancers internationella larmcentralnätverk, där larmet klassificeras och åtgärdas enligt en tydligt definierad larminstruktion.

Idag erbjuder Mindmancer intelligent kamerabevakning som en tjänst, Security as a Service (SaaS). Kunden får aktiv bevakning dygnet runt till en lägre kostnad än traditionella lösningar. Dessutom slipper kunden onödiga kostnader för väktaruttryckningar i och med att Mindmancer garanterar att väktare endast skickas till platsen vid verifierade intrång. Kunderna uppskattar både lösningen och abonnemangsmodellen och en analys av bolagets kundstock visar att kunderna i snitt är med Mindmancer i 8 till 15 år beroende på kundgrupp.

PRODUKTER OCH TJÄNSTER

Mindmancer erbjuder ett brett urval av produkter och tjänster för intelligent kamerabevakning kopplat till certifierade larmcentraler. Bolagets produktutbud består av Skolbevakaren, Byggbevakaren och Områdesbevakaren. Beroende av produktkategori består kunderna av skolor, byggbolag och industriföretag.

Samtliga tjänster, teknologi samt know how erbjuds till utvalda återförsäljare som sedan säljer intelligent kamerabevakning i eget eller Mindmancers namn.

I början av kvartal tre släpptes den reklamfilm som tagits fram för att visa hur Mindmancers tjänster och produkter fungerar, för att se filmen gå in på <http://www.mindmancer.se/losningar/>



VD-ORDET



Under 2014 har både Göteborgs Stad och Skolfastigheter i Stockholm förlängt sina ramavtal med oss samtidigt som vi vunnit flera viktiga avtal.

Vårt arbete med hög kundnöjdhet, avancerad intelligent kamerabevakning, till bästa möjliga pris per bevakad kvadratmeter, har gjort att vi haft historiskt få kundavgångar (låg churn-rate, se "Definitioner" på sidan tolv och längre ned i VD-ordet).

SAMBAND MELLAN FAKTURERING OCH OMSÄTTNING

Många frågor har inkommit rörande hur försäljning och produktmix påverkar bolagets omsättning och resultat. I detta VD-ord tar jag därför tillfället i akt och dyker in i ämnet samt redovisar viktiga nyckeltal i bolaget, hur vi ser på dessa och värderar vår affär.

Flera av frågorna gäller hur omsättningen påverkas av hur kunderna väljer att betala. Vi har i tidigare rapporter tagit upp att en positiv respons på tillsvidareerbjudandet kan komma att påverka omsättningen, vilket vi nu kan konstatera har skett.

Från Mindmancer kan man beställa följande:

Service
Installation, konfiguration, projektering,
väktarutryckningar

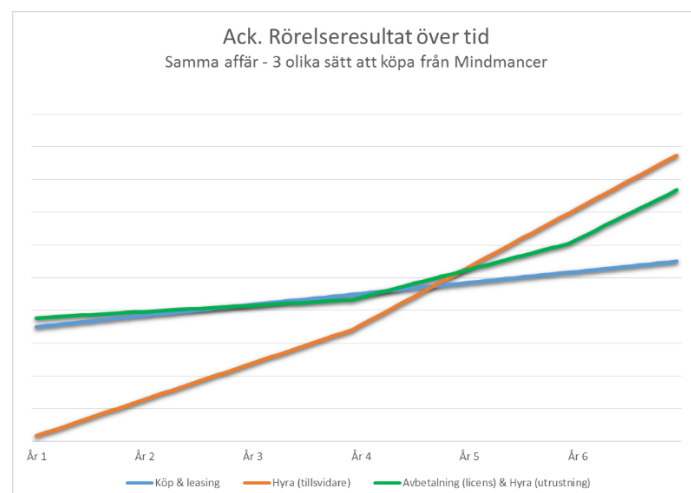
Hårdvara & licenser
Kameror, serverar, licenser

Abonnemang och tjänster
Paket med hårdvara, licenser och service,
försäkringar, uppgraderingstjänster, bevakning

För att göra det enkelt för våra kunder så erbjuder vi dem att kunna köpa på det sätt som passar dem bäst:

**Köpa
Hyra
Avbetalning
Leasing**

Beroende på avtalstyp påverkas såväl kundens pris som Mindmancers resultat. Tillsvidareavtal är rena hyresavtal med kortare uppsägningstid. Diagrammet nedan visar ett exempel på en vanlig kundaffär där leveransen består av installation av ett komplett bevakningssystem, utrustning och löpande tjänster med support.



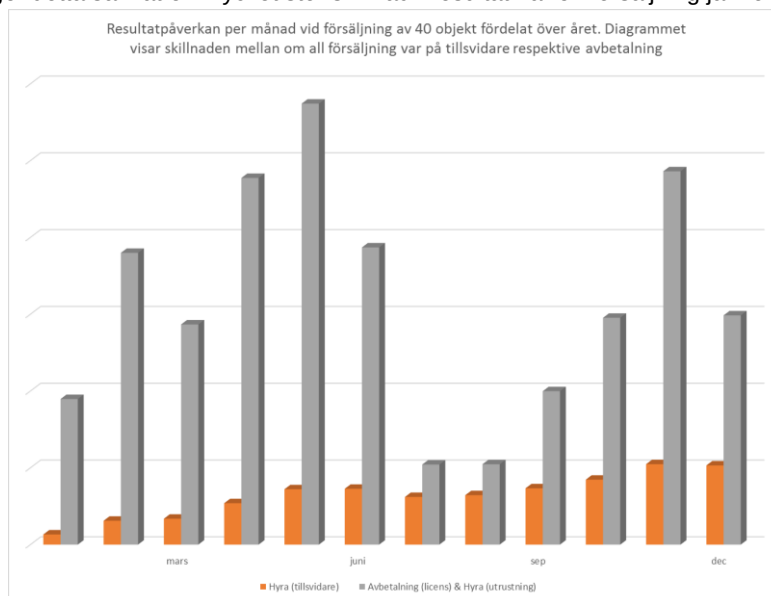
Vi kan tydligt se hur resultatpåverkan, odiskonterad, skiljer sig åt. Den stora förändring som vi sett i år är ett stort skifte från betalmodellen "Avbetalning (licens) & Hyra (utrustning)" som var den klart dominerande försäljningsformen 2013 till att det under 2014 har varit 60 till 70 procent av kundavtalen som valt Hyra (tillsvidare) beroende på vilken period vi tittat på.

I diagrammet ser man när avskrivningsperioderna tar slut vilket ger en ökning av nettoresultatet från det året och framåt. Under det fjärde året passerar tillsvidareavtalen de andra betalningsmodellerna. Över tid så har bolaget en större vinst på hyresavtal med våra kunder än när de väljer att betala allt direkt.

PÅVERKAN PÅ KORT SIKT

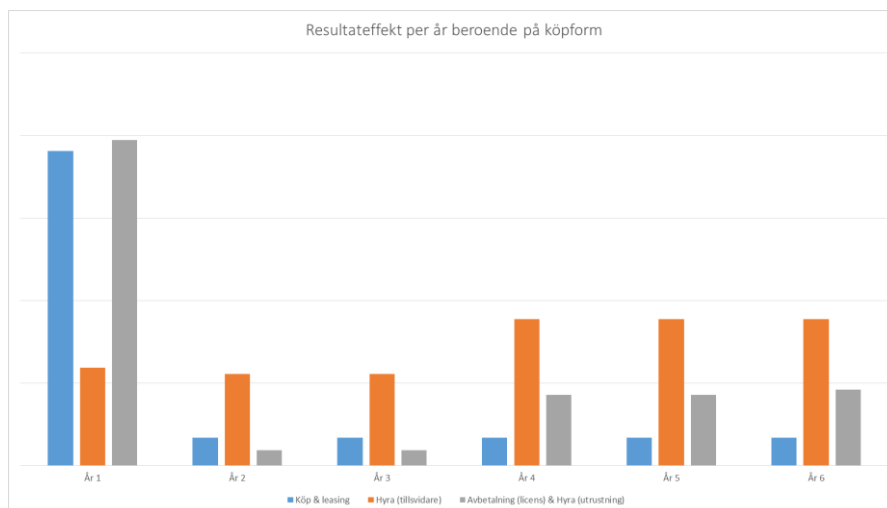
Mottagandet av tillsvidareavtalen var över förväntan. Att hyra är en praktisk form för kunden eftersom de slipper de risker som finns med att äga utrustning.

Första året ger detta samlat en mycket stor skillnad i resultat när en försäljning jämförs mot en hyra.



Diagrammet ovan visar exempelförsäljningar fördelat över ett år. Varje objekt är samma exempelförsäljning som i tidigare diagram. Staplarna visar skillnaden mellan resultatpåverkan som samma försäljning skulle ha om 100 procent var på Hyra (tillsvidare) respektive på Avbetalning (licens & utrustningshyra).

Samma försäljning ger en total resultateffekt som är fem gånger högre om alla kunder väljer Avbetalning (licens) & Hyra (utrustning) jämfört mot Hyra (tillsvidare) det första året.



Det är mot denna bakgrund vi ska se bolagets försäljning då nu majoriteten av nyförsäljningen är hyra på tillsvidarebasis, jämfört med samma period förra året då det var Avbetalning som var det dominerande betalningssättet från våra nya kunder.

Detta kopplat till diagrammet ovan som visar den ackumulerade rörelseresultatseffekten och om vi bryter ned rörelseresultatet per år över affärens livslängd för de olika alternativen ger detta en tydligare bild.

Förändringen i kundernas val av betalningsmodell ger en direkteffekt på kort sikt. Givet att affärsvolymen är jämn ger hyresavtalen ett högre ackumulerat nettoresultat efter fyra år.

CHURN-RATE - KUNDAVGÅNGAR

Mindmancer arbetar med långsiktiga kundrelationer mot såväl slutanvändare som återförsäljare. För att nå detta strategiska mål är arbetet med kundnöjdhet av största vikt.

Ett av de nyckeltal vi mäter i våra olika affärsområden för att följa detta mål är churn-rate. Churn-rate mäts som antalet bevakningsobjekt där bevakningen upphör under mätperioden delat med antalet bevakningsobjekt i början av mätperioden. Nyförsäljning under mätperioden påverkar inte churn-rate värdet.

GENOMSnittlig KUNDLIVSTID

Nästa steg i analysen av avtalsportföljen är att beräkna den genomsnittliga kundlivstiden, även kallat Customer life time. Denna beräknas med hjälp av churn-rate och ger den tidsperiod vi kan förvänta oss att våra kunder kommer fortsätta köpa våra tjänster baserat på de historiska data vi har.

I detta steg genomför vi även en rimlighetsanalys av resultatet där vi praktiserar två metoder.

- Vi jämför mot andra företag som erbjuder jämförbara tjänster och traditionella larmsystem till företags- och hemlarmsmarknaden.
- Vi har valt att sätta en övre gräns på 15 år som maximal genomsnittlig kundlivstid, av försiktighetsskäl. När den genomsnittliga kundlivstiden beräknas används den genomsnittliga årliga churn-raten med startdatum 2011 för att inget enskilt år ska skapa en hög volatilitet i mätvärdet.

GENOMSnittligt KUNDVÄRDE

Det sista steget i analysen är att göra en uppskattning av resultateffekten på kundavtalen. Denna beräkning baseras på produktområdenas olika churn-rate, marginal och den genomsnittliga månadspremien. Läger vi sedan till diskonterat framtida värde, det vill säga att vi inte värderar en intäkt om fem år lika högt som en intäkt nästa månad, då får vi den förväntade genomsnittsvinsten på ett nytt kundobjekt.

Churn-Rate

2014

(jan-sep)

2011-2014

SKOLBEVAKAREN

0,0%

Churn-rate

15år

Förväntad kundlivstid

2,2%

Genomsnittlig
Churn-rate

OMRÅDESBEVAKAREN

3,2%

Churn-rate

8,4år

Förväntad kundlivstid

11,9%

Genomsnittlig
Churn-rate

BYGGBEVAKAREN

50%

Churn-rate

1,5år

Förväntad kundlivstid

67%

Genomsnittlig
Churn-rate

SLUTSATSER

Mot denna bakgrund ser vi i bolaget inte en fundamental skillnad i en kund med en bindningstid på fem år eller en kund som har ett tillsvidareabonnemang. Tvärtom förväntar vi oss att kunder som hyr hela lösningen över tid ger en högre totalintäkt än de kunder som valt att köpa licenser och hårdvara.

De data vi har visar att kunder i snitt kommer att stanna hos oss långt efter fem år, vi värderar dem därför enligt samma princip. Mot den bakgrunden gjorde vi tillsvidareabonnemang till ett standard-erbjudande i syfte att ta marknadsandelar genom att ge potentiella kunder en större valfrihet och flexibilitet, vilket för vissa produkter också starkt efterfrågats av marknaden.

PRODUKTFÖRSÄLJNING

Volymen av nytecknade beställningar under perioden minskade vilket är ett direkt resultat av den omorganisation av säljavdelningen som genomfördes under perioden. Nyrekryteringar till försäljningsorganisationen fortsätter.

Ett skifte har skett från bindningstider och licensförsäljning till att kunderna tecknar tillsvidareavtal. Under perioden utgjorde drygt sex av tio beställningar tillsvidareavtal.

SAMARBETSAVTAL

Inga nya samarbetsavtal kring kärnaffären tecknades under perioden.

FRAMTIDEN

Vår bedömning är, att vi under sista kvartalet kommer att se resultatet av de partnersatsningar som genomförts under året. De två trender på marknaden vi tidigare rapporterat om fortsätter; fortsatt stark tillväxt inom intelligent kamerabevakning och fortsatt konsolidering inom säkerhetsbranschen.

Göteborg 2014-11-03

Johnny Berlic
Verkställande Direktör



RISKFAKTORER

Bolagets väsentliga risk- och osäkerhetsfaktorer omfattar såväl verksamhetsrelaterade risker såsom risker relaterade till marknads- och teknikutveckling, patent, konkurrenser och framtida finansiering, som värdepappersrelaterade risker, såsom risker relaterade till aktiekursutveckling, volatilitet och likviditet. En investerare rekommenderas att göra sin egen bedömning av varje riskfaktor och dess betydelse för bolagets framtida utveckling. Ovan nämnda riskfaktorer är utan rangordning och utan anspråk på att vara heltäckande.

REDOVISNINGSPRINCIPER

Kvartalsrapporten har upprättats enligt bokföringsnämndens allmänna råd förutom BFAR 2008:1 och enligt samma redovisningsprinciper som föregående år med undantag för leasingavtal vilka från 2013 redovisas i enlighet med RR 6:99.

I delårsrapporten har samma redovisningsprinciper och beräkningsmetoder använts som i senaste årsredovisningen.

UTVECKLING

Under perioden utvecklades ett ärendehanteringssystem som möjliggör ökad kvalitetssäkring och statistikuppföljning på driftärenden hos våra kunder. Under perioden har över 90 procent av bolagets kunder migrerats till nya administrationsportalen. Resultatet av detta är bolaget har förbättrat kunderbjudandet och efter periodens utgång så har ca 20 procent av bolagets kunder fått kundportalen.

Kundportalen ges till befintliga kunder utan extra kostnad som ett led i att vi kontinuerligt förbättrar tjänsterna till våra kunder.

UPPLYSNINGAR OM VÄSENTLIGA

HÄNDELSE EFTER PERIODENS UTGÅNG

Efter periodens utgång har ytterligare en person anställts på Kundtjänst för att än bättre kunna ta hand om bolagets kunder. Mindmancer har tecknat ett ramavtal med Nacka kommun och ett återförsäljaravtal för bolagets produkt People Metric med Mediatec Solutions Sweden AB.

NÄRSTÅENDE TRANSAKTIONER

Inga transaktioner som väsentligen påverkat bolagets resultat och finansiella ställning har genomförts med närstående under perioden.

ANTAL AKTIER

Mindmancer har 7 764 916 aktier utestående per den 30 september 2014.

ÄGARFÖRHÅLLANDEN

Mindmancer AB (publ), org. nr. 556705-4571 är ett publikt aktiebolag noterat på Nasdaq OMX First North. Aktieägaröversikten visar förhållandena per den 30 september 2014 vid vilken tid 1 194 aktieägare var registrerade.

Aktieägare	Andel av röster/ ägarandel
Chalmers Innovation Seed Fund AB	13,09%
Johnny Berlic	10,15%
Niklas Larsson	8,74%
Almi Innovationsbron AB	8,40%
Stiftelsen Chalmers Innovation	5,50%
Almi Invest Fond SI AB	5,05%
AMF Aktiefond Småbolag	4,83%
Förvaltnings AB Brunnen	4,51%
Sätilla SSBI AB	4,36%
Försäkringsaktiebolaget, Avanza Pension	3,02%
Övriga	32,35%
Totalt	100,00%

BOLAGETS RESULTAT OCH STÄLLNING

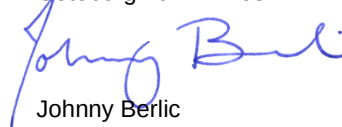
Bolagets resultat och ställning i övrigt framgår av efterföljande resultat- och balansräkning.

RÄTTVISANDE BILD

Styrelsen och verkställande direktör bekräftar att denna rapport ger en rättvisande bild av bolagets finansiella ställning och resultat innebärande att det är i överensstämmelse med faktiska förhållanden och att inget av väsentlig betydelse är utlämnat som skulle kunna påverka den bild av bolaget som skapas av rapporten.

Styrelsen har beslutat att ge verkställande direktör mandat att publicera rapporten. Bolagets resultat och ställning i övrigt framgår av resultat- och balansräkningar. Denna rapport har inte varit föremål för granskning av bolagets revisorer.

Göteborg 2014-11-03



Johnny Berlic
Verkställande Direktör

FINANSIELL ÖVERSIKT

OMSÄTTNING OCH RESULTAT

Omsättningen för årets första 9 månader uppgick till 10,9 MSEK (16,9) varav 1,1 MSEK (1,8) avsåg aktiverat arbete för egen räkning.

Rörelseresultatet till och med siste september uppgick till -7,4 MSEK (2,2) och resultatet efter skatt uppgick till -7,7 MSEK (1,4).

Kunderna har som nämnts tidigare valt att hyra på tillsvidare abonnemang istället för att köpa på avbetalning. Att det är en uthyrning i större utsträckning än köp och avbetalning resulterar i att intäkten kommer in till bolaget under en längre tid.

Från årsskiftet har faktureringen för bolagets fyra huvudproduktgrupper ökat med 11 procent mot samma period föregående år.

RESULTAT UNDER PERIODEN

Nyför säljningen under kvartal tre var lägre jämfört med samma period föregående år.

Omsättningen minskade med 57 procent till 2,7 MSEK (6,3). Minskningen är i princip uteslutande en följd av att kunder valt hyra framför avbetalning och en minskad försäljning.

INVESTERINGAR OCH FINANSIELL STÄLLNING

Kassaflödet från den löpande verksamheten var för de första 9 månaderna -0,7 MSEK (-0,8).

Investeringsverksamheten uppgick under samma period till -2,8 MSEK (-3,6). Från finansieringsverksamheten var kassaflödet -0,8 MSEK (4,7).

Anledningen till minskningen i kassaflödet från finansieringsverksamheten beror på att bolaget valt att egenfinansiera nya kunder i högre utsträckning jämfört med motsvarande period 2013.

Viktigt i sammanhanget är att den utrustning som en kund med tillsvidarekontrakt har, utrangeras inte om kunden väljer att avsluta sitt kontrakt utan hårdvaran används då hos ny kund till dess att hårdvarans livslängd är förbrukad.

Balansomslutningen uppgick till 27,6 MSEK (26,8) och soliditeten var 49,0 procent (22,5). Bolagets nettoskuld uppgår per den 30 september 2014 till -0,08 MSEK (4,9). Bolaget har ingen checkräkningskredit.

PERSONAL OCH ORGANISATION

Vid periodens utgång fanns 19 (14) anställda varav 2 kvinnor.

	jul-sep 2014	jul-sep 2013	jan-sep 2014	jan-sep 2013	helår 2013
RESULTATRÄKNING (TKR)					
Nettoomsättning	2 723	6 340	10 908	16 872	20 017
Kostnad sålda varor och tjänster	-1 283	-1 484	-4 152	-3 975	-4 921
Bruttoresultat	1 440	4 856	6 756	12 897	15 096
Övriga externa kostnader	-1 112	-1 372	-4 266	-3 007	-5 169
Personalkostnader	-2 489	-2 137	-7 565	-6 252	-9 859
Av- och nedskrivningar av materiella och immateriella tillgångar	-739	-525	-2 287	-1 425	-2 007
Resultat före finansiella poster	-2 900	822	-7 362	2 213	-1 939
Ränteintäkter	0	0	3	10	33
Räntekostnader	-107	-365	-341	-797	-996
Resultat efter finansiella poster	-3 007	457	-7 700	1 426	-2 902
Inkomstskatter	-	-	-	-	-
Periodens/Årets resultat	-3 007	457	-7 700	1 426	-2 902
Resultat per aktie (kr)	-0,39	0,08	-0,99	0,25	-0,47
Antal aktier vid periodens slut	7 764 915	5 814 916	7 764 915	5 814 916	7 764 916
Antal aktier vägt genomsnitt	7 764 915	5 814 916	7 764 915	5 814 916	6 139 916

BALANSRÄKNING (TKR)	sep 2014	sep 2013	dec 2013
Tillgångar			
Anläggningstillgångar immateriella	9 813	9 058	9 936
Anläggningstillgångar materiella	2 892	1 852	2 089
Anläggningstillgångar finansiella	3 007	8 390	3 797
Summa anläggningstillgångar	15 712	19 300	15 822
Kundfordringar	1 479	3 037	3 194
Övriga omsättningstillgångar	4 017	2 370	6 422
Kassa och bank	6 428	2 085	10 860
Summa omsättningstillgångar	11 924	7 492	20 476
Summa tillgångar	27 636	26 792	36 298
Eget kapital och skulder			
Bundet eget kapital	699	523	699
Fritt eget kapital	12 853	5 497	20 553
Summa eget kapital	13 552	6 020	21 252
Långfristiga skulder	4 944	3 815	5 897
Finansiella kortfristiga skulder	1 476	3 265	1 411
Leverantörsskulder	1 609	2 829	1 564
Övriga kortfristiga skulder	6 055	10 863	6 174
Summa kortfristiga skulder	9 140	16 957	9 149
Summa eget kapital och skulder	27 636	26 792	36 298
Ställda säkerheter	2 650	4 450	2 650
Ansvarsförbindelser	Inga	Inga	Inga



FÖRÄNDRINGAR

EGET KAPITAL (TKR)

	Aktie- kapital	Överkurs- fond	Balanserat resultat	Periodens resultat	Totalt
Ingående eget kapital 2013-01-01	291	17 423	-12 697		5 017
Fondemission	233	-233			0
Nyemission	175	21 275			21 450
Emissionskostnader			-2 313		-2 313
Periodens resultat				-2 902	-2 902
Utgående eget kapital 2013-12-31	699	38 465	-15 010	-2 902	21 252

Ingående eget kapital 2013-01-01	291	17 423	-12 697		5 017
Fondemission	233	-233			0
Nyemission					
Emissionskostnader			-423		-423
Periodens resultat				1 426	1 426
Utgående eget kapital 2013-09-30	524	17 190	-13 120	1 426	6 020

Ingående eget kapital 2014-01-01	699	38 465	-15 010	-2 902	21 252
Fondemission					
Nyemission					
Emissionskostnader					
Överföring av föregående års resultat			-2 902	2 902	0
Periodens resultat				-7 700	-7 700
Utgående eget kapital 2014-09-30	699	38 465	-17 912	-7 700	13 552

KASSAFLÖDESANALYS (TKR)	jul-sep 2014	jul-sep 2013	jan-sep 2014	jan-sep 2013	helår 2013
Kassaflöde från den löpande verksamheten	463	744	-719	-812	-4 371
Kassaflöde från investeringsverksamheten	-420	-1 626	-2 825	-3 641	-5 789
Kassaflöde från finansieringsverksamheten	756	428	-888	4 708	19 190
Periodens kassaflöde	799	-454	-4 432	255	9 030
Likvida medel vid periodens början	5 629	2 539	10 860	1 830	1 830
Likvida medel vid periodens slut	6 428	2 085	6 428	2 085	10 860

FINANSIELL KALENDER OCH DEFINITIONER

DATUM FÖR PUBLICERING AV FINANSIELL INFORMATION:

2015-02-17 Bokslutskommuniké
2015-04-14 Årsstämma

DEFINITIONER

Rörelseresultat

Resultat före finansiella poster.

Rörelsemariginal (%)

Rörelseresultat dividerat med omsättning.

Soliditet (%)

Justerat eget kapital i procent av balansomslutningen.

Balansomslutning

Summan av tillgångar eller summan av skulder och eget kapital.

Nettoskuld

Räntebärande skulder minskade med räntebärande tillgångar och likvida medel.

Antal aktier (st)

Antalet utestående aktier vid periodens slut.

Resultat per aktie (kr)

Periodens resultat efter skatt dividerat med antal aktier.

Objekt

Objekt refererar till fysiska platser som en kund har installerat Mindmancers bevakningslösning på. Exempelvis en kommun kan ha flera skolor, varje skola räknas som ett objekt.

Omsättning

Omsättning återger bolagets försäljning med hänsyn

tagen till de avdrag som är direkt knutna till försäljningen för en viss period.

Fakturerings

Faktureringen är summan av utställda fakturor under perioden. För att komma till den resultatpåverkande omsättningen görs avdrag avseende de tidsfaktorer att kunderna kan betala i för- och efterskott.

Churn-rate

Churn-rate är bolagets kundavgångar. Den procentuella andelen abonnenter till en tjänst som avbryter sin prenumeration på tjänsten under en given tidsperiod.

Churn-rate mäts som antalet bevakningsobjekt där bevakningen upphör under mätperioden delat med antalet bevakningsobjekt i början av mätperioden.

Nyförsäljning under mätperioden påverkar inte churn-rate värdet.

Churn-rate är en beräkning och skall inte likställas med underskrivet kontrakt.

Adresser

Mindmancer AB (publ)

Organisationsnummer: 556705-4571

Hemsida: www.mindmancer.se

Telefon: 0771 41 11 00

Huvudkontor i Göteborg

Adress: Regnbågsgatan 6B, 417 55 Göteborg

Försäljningskontor Stockholm
Byängsgränd 14, 120 40 Årsta

Försäljningskontor Malmö
Jörgenkocksgatan 7A, 211 20 Malmö

Certified advisor

Remium Nordic AB

Hemsida: www.remium.com

Telefon: 08-454 32 00

Adress: Kungsgatan 12-14, 111 35 Stockholm

