

Bokslutskommuniké

2018

Bredband 

“Vi utmanar omvärlden i snabb, pålitlig och trygg kommunikation”

Bredband2 erbjuder användarvänliga kommunikationstjänster som Internet, telefoni, datacenter och mobilt bredband till privat- och företagskunder. Bolaget fokuserar på framtidens teknologi och är en av Sveriges största leverantörer av Internetaccess baserat på optisk fiberteknik med cirka 230 000 bredbandskunder. Genom snabbhet och god lyssnarförmåga skapar vi kundnära relationer, där rätt anpassade kommunikationslösningar ger en tryggare vardag.

Bredband2 i Skandinavien AB (publ) grundades 1989 och har cirka 5 200 aktieägare med notering på Nasdaq First North Stockholm. Certified adviser är Remium.

Bokslutskommuniké 2018

BREDBAND2 I SKANDINAVIEN AB (PUBL), 556346-9062

Bredband2 redovisar en nettoomsättning på 600 Mkr för 2018, vilket är en ökning med 14 % jämfört med 2017.

Rörelseresultatet blev 41,1 Mkr.

Styrelsen föreslår att årsstämman beslutar om oförändrad utdelning med 0,05 kr per aktie.

Jämförelsetalen i denna bokslutskommuniké har, i och med övergång till redovisning enligt K3, i förekommande fall omräknats med avseende på tillkommande kostnader för avskrivning på goodwill. Se vidare sid 8 Redovisningsprinciper

Belopp inom parentes avser, om inte annat anges, motsvarande värden för samma period föregående år.

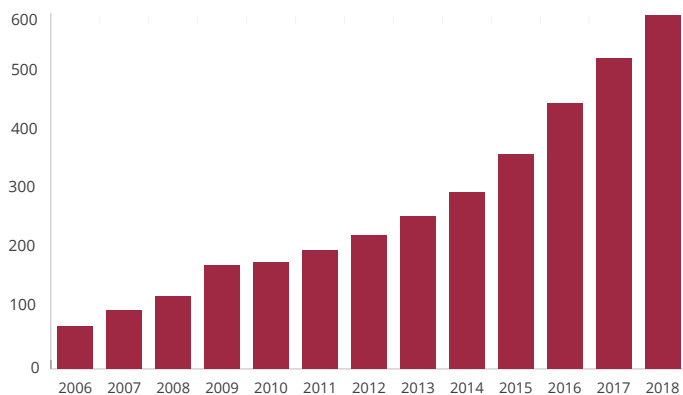
Fjärde kvartalet 2018 i sammandrag

- » Nettoomsättningen uppgick till 155,7 (139,6) Mkr
- » Rörelseresultatet (EBIT) uppgick till 10,7 (10,6) Mkr
- » Resultat före skatt uppgick till 10,4 (10,7) Mkr
- » Resultatet efter skatt uppgick till 7,9 (8,1) Mkr
- » Resultatet per aktie var 0,011 (0,012) kr

Helåret 2018 i sammandrag

- » Nettoomsättningen uppgick till 600,0 (526,9) Mkr
- » Rörelseresultatet (EBIT) uppgick till 41,1 (40,9) Mkr
- » Resultat före skatt uppgick till 41,3 (41,2) Mkr
- » Resultatet efter skatt uppgick till 32,0 (31,4) Mkr
- » Resultatet per aktie var 0,046 (0,045) kr

Omsättning (Mkr)



Viktiga händelser 2018

- » Årsstämman beslutade om höjd utdelning till 0,05 (0,03) kr per aktie, vilken genomfördes i mars.
- » Kassaflödet från den löpande verksamheten är fortsatt mycket starkt.
- » Under 2018 har antalet bredbandskunder ökat med netto c:a 7 000 (29 000) st.
- » Under Q4 minskade antalet bredbandskunder med c:a 4 500 st i samband med Lulebos försäljning av ett fastighetsbestånd, dock ökade de totala intäkterna då resterande kunder hos Lulebo uppgraderas till 100 Mbit/s.
- » Intäkterna från företagsförsäljningen ökade med 9 % och från privatförsäljningen med 16 % jämfört med föregående år.
- » Opus Bilprovning valde Bredband2's fiberinfrastruktur för att koppla samman sina c:a 100 stationer.
- » Bredband2, som 2017 var den första operatören i Sverige som lyckas leverera en snitthastighet över 100 Mbit/s, enligt rapport från Stiftelsen för Internetinfrastruktur, har ytterligare förbättrat snitthastigheten under 2018.



VD:s kommentarer

Tillväxten har haft högsta prioritet under 2018. Vår strävan har varit och är inför 2019, att ytterligare öka våra marknadsandelar. Ökad omsättning är nyckeln till en högre rörelsemarginal eftersom verksamheten är skalbar. Vi inledde 2018 med en varumärkeskampanj och vi ser att spridningen av varumärket fungerat bra. Rekrytering av kompetent personal till marknadsavdelningen ger oss förutsättningarna för att synas och agera på marknaden, särskilt via sociala medier på nätet.

Satsningen på företagssidan har fortsatt under 2018, nu med ökat fokus på paketerade produkter till mindre bolag. Vi ser stora möjligheter i detta marknadssegment och ökar vår lokala närvaro i de större städerna via ett stärkt samarbete med Skanova. En enklare paketering av våra tjänster med fler tilläggstjänster inriktade mot säkerhet gör att vi kan adressera marknaden på ett effektivt sätt med bra lönsamhetspotential. Vårt sedan länge starka samarbete med Cisco gör att vi tillsammans kan rulla ut välintegrerade säkerhetstjänster där vi får en unik position. Denna satsning är långsiktigt helt rätt och vi investerar mycket tid och pengar i detta. Det tar alltid tid innan man kan skörda frukterna i form av ökade intäkter, men vi förväntar oss att se effekterna av detta arbete under 2019.

Privatförsäljningen har utvecklats fortsatt positivt dock med en viss nedgång under slutet av 2018. Kundantalet visar en större nedgång pga ett nytt avtal med Lulebo som har färre hushåll genom fastighetsförsäljningar. Däremot är den totala intäkten högre i samband med att tjänsten höjts till 100Mbit från 10Mbit. Även prishöjningar från nätägare har haft en negativ påverkan då vi tvingas höja kundpriset.

Vi fortsätter det marknadsföringsarbete vi gjort under 2018, med riktade kampanjer och håller högt fokus på kundtjänstens kvalitet. Där är vi

starka i jämförelse med andra aktörer på marknaden.

Vår satsning på HR, vars uppdrag är att knyta varumärket närmre medarbetarna för att säkerställa att alla alltid drivs av att vilja leverera marknads bästa kundupplevelse, har haft positiv effekt. Engagemanget i bolaget har alltid varit fantastiskt men vi ser att det går att ta det till nya höjder, vilket är en konkurrensfördel som blir svårt för konkurrenterna att slå. Det är, som jag tidigare konstaterat, en glädje att se alla passionerade medarbetare utvecklas och ta ett stort ansvar för både den personliga och bolagets utveckling. Den företagskultur vi skapat genom åren är en viktig faktor för att vi ska kunna hålla branschens bästa kundnöjdhet.

En annan avgörande faktor för att lyckas är vårt egenutvecklade affärssystem BOSS som har möjliggjort att vi enkelt kan följa kunderna på individuell basis med ett bra systemstöd. Vi ligger långt fram i automatiseringen av alla komplicerade flöden som finns i den heterogena miljön inom öppna stadsnät. Den ökade kontrollen och effektiviseringen via BOSS är även viktig för vår kundtjänst där vi snabbare kan hantera ärenden och framförallt minska felmarginalen. Varumärket påverkas direkt av hur vi hanterar och bemöter våra kunder vid varje tillfälle och målet är att vi i alla situationer ska leva upp till vårt kundlöfte ”Vi lyssnar” som är ett uttryck för att nå hög kundnöjdhet.

Jag vill summera 2018 med att konstatera att vi valt rätt strategi med tydligt fokus på fiberbaserade nätverk som kärnan i vår verksamhet. Vår finansiella ställning med starka kassaflöden under tillväxt ger oss goda förutsättningar att hålla ett fortsatt högt tempo i våra satsningar 2019.

/Daniel Krook, VD

Verksamheten

Bredband2:s affär

Fundamentet i framtidens kommunikationstjänster är anslutning via optisk fiber. Bredband2 har under lång tid varit aktiv i det pågående tekniskiftet och skaffat sig nödvändig spetskompetens inom fiber.

Internetstiftelsen IIS:s rapport för 2017 (Bredbandskollen Surfshastighet i Sverige 2008-2017) visar att Bredband2:s kunder har tillgång till ett av Sveriges snabbaste fibernät.

Bredband2 var den första och nu en av tre leverantörer i Sverige som levererar en snitthastighet på över 100 Mbit/s i fibernät (medelvärde av 365 000 mätningar via bredbandskollen). Rapporten visar att Bredband2 levererar en genomsnittlig kapacitet på 112 (108) Mbit/s för att ta emot data i fibernätet och att Bredband2 har den högsta snitthastigheten för att skicka data. Bredband2 har också haft de snabbaste svarstiderna i nätet under alla år då mätningarna sammanstälts.

Avgörande för utfallet är den höga kvaliteten i Bredband2:s infrastruktur. Bredband2 har ett tekniskt fokus på att förhindra driftstörningar, bl.a. genom ett renodlat Cisco-nät som är byggt i en redundantringstruktur. Stamnätet övervakas varje sekund, året om för att säkerställa maximal tillgänglighet och tillförlitlighet. Om en kabel kapas vid grävarbeten tar en annan kabel över Internettrafiken sekundsnabbt. Investeringar i Cisco-utrustning för stamnätet, för att ytterligare förbättra effektiviteten, gjordes med ca 10 Mkr under 2016 och efter det har tilläggsinvesteringar gjorts.

Bredband2:s organisation är byggd för snabb, personlig, pålitlig och flexibel service, vilket ger gedigen kvalitet i både produktion, leverans och support. På en konkurrensintensiv marknad är behovet av att skilja sig från mängden avgörande. Att erbjuda en gedigen produktportfölj med högkvalitativa tjänster till marknadsmässiga priser är inte längre nog. Därför ska Bredband2 vara ”Nr 1 i Kundupplevelse”.

För att säkerställa en bra kundupplevelse använder Bredband2 ett verktyg där kunderna ombeds ge omdömen och feedback kring den upplevda servicen. Bredband2:s service får högt betyg. I kundundersökningarna är ”snabba”, ”personliga” och ”flexibla” vanliga omdömen.

Privatmarknaden

Vid utgången av perioden svarade privatkunder för 72 % av Bredband2:s omsättning. Antalet privata bredbandskunder har nu vuxit till 223 000 st. Till dessa privatkunder levererar Bredband2 en effektiv Internetuppkoppling och erbjuder utöver det tilläggstjänsterna Bredband2 telefoni, mobilt bredband, TV-tjänster, routerabonnemang samt antivirussydd och brandvägg.

Antalet privatkunder har netto minskat med ca 5 000 under fjärde kvartalet 2018. Den enskilt viktigaste orsaken är att Lulebo avyttrat en

del av sitt fastighetsbestånd. Därigenom upphörde ca 4 500 hushåll att vara anslutna till Bredband2:s nät. Trots detta har den totala intäkten för bolagets kunder hos Lulebo ökat, eftersom de kvarvarande kunderna uppgraderats till en högre hastighet. I övrigt har tydligt ökade nätkostnader resulterat i höjda priser vilket minskat bruttointaget och ökat kundbortfallet (churn). Baserat på uppfattningen att inga större kostnadsökningar som leder till ökade priser kan förväntas under 2019, ser Bredband2 nedgången i antalet privatkunder under fjärde kvartalet som en tillfällig företeelse. Nettointaget för januari 2019 är åter positivt.

Bredband2 är en ledande aktör i öppna nät

Bredband2 är en av Sveriges största tjänsteleverantörer i öppna stadsnät. Stadsnäten är Bredband2:s viktigaste plattform för att nå kunder.

Näten ägs vanligen av kommuner, allmännyttiga bostadsföretag eller kommunala energibolag och når successivt en allt större del av landets befolkning. Bredband2 expanderar löpande verksamheten på fler orter där det kan ske med lönsamhet, i takt med att fler stadsnät och fastighetsnät inför en öppen affärsmodell.

Exklusiva nät

Många privata hushåll är anslutna till exklusiva nät där en enda operatör levererar en Internettjänst till hela fastigheten. Vanligtvis är kunderna fastighetsägare eller bostadsrättsföreningar där alla hushåll får en gemensam bastjänst, en så kallad gruppanslutning. Av Bredband2:s privatkunder finns 25 % i exklusiva nät.

White Label

Bredband2:s White Label är ett affärsområde där tjänster och service säljs till en annan operatör för vidareförsäljning till slutkund. Av Bredband2:s privatkunder finns 2 % under White Label-tjänsten.

Företagsmarknaden

Vid utgången av perioden svarade företagskunder för 28 % av Bredband2:s omsättning. Företagstjänsterna är uppdelade i tre områden: datakommunikation, telefoni och datacenter. Tillsammans utgör dessa en komplett kommunikationsplattform för företag

Datakommunikation

Datakommunikation utgör idag 90 % av Bredband2:s företagsmarknad. Fiberuppkoppling finns för alltifrån det mindre företaget med enkelt Internetbehov till den stora internationella koncernen med många olika kontor och höga krav på drift- och informationssäkerhet. Tre vanliga tilläggstjänster är Redundans (en alternativ uppkoppling som tar över om den första anslutningen fallerar), Internet Transit (som ger en Internetanslutning till Bredband2:s nät för nationell och internationell

trafik) och VPN-tjänster (Virtuella Privata Nätverk som gör det möjligt att koppla ihop verksamhet på flera orter i ett gemensamt nätverk) som anpassas efter kundens behov och önskemål.

Telefoni

Bredband2:s telefonlösningar skräddarsys efter kundens behov och efter önskad funktion. Bolagets produktportfölj innehåller en bred tjänsteflora av SIP-trunk, Molnväxel, Bredband2telefoni samt mobiltelefoni. Bredband2:s växelösning är helt molnbaserad. Potentiella och befintliga kunder behöver därför inte investera i dyr hårdvara eller egen telefonikompetens. Produktportföljen omfattar även flertalet tilläggs-tjänster så som Svarsservice, Telefonkonferens, Contact center, Skype for Business- och CRM-integration, samtalsinspelning och omfattande statistikverktyg. Detta sammantaget innebär att Bredband2 kan erbjuda en komplett lösning inom alla kundsegment och gör oss redo för större marknadsandelar.

Datacenter

Företag som köper IT-tjänster använder sig alltmer av molnbaserade lösningar med hyrd eller egen kapacitet i kommersiellt drivna datacenter. Bredband2 har satsat på detta område efter den lyckade lanseringen av det toppmoderna datacentret i Malmö. Utöver hallen i Malmö

har Bredband2 även mindre egna hallar i Umeå och Stockholm. Bredband2 överväger sin position inom verksamhetsområdet där framför allt möjligheten att ha ett närmare samarbete med någon på marknaden etablerad verksamhet analyseras. Det görs för närvarande i branschen stora och omfattande satsningar på nya datacenter av företag som kommer att ha enorma skalfördelar i driften av verksamheten. Det innebär bl.a. att det för ett företag som Bredband2 kan vara effektivare att samarbeta med andra än att bygga ett eget center. Man undviker då också projektering och projektgenomförande, vilket innebär kortare ledtider och lägre risker. Mot bl.a. den bakgrunden ser Bredband2 inte längre affärsområdet Datacenter som prioriterat.

Effektiva system

En viktig del av Bredband2:s infrastruktur är de effektiva systemen. Det egenutvecklade CRM-systemet BOSS (Broadband Operation Support Suite) tillsammans med gedigen erfarenhet gör det enkelt att hantera en geografiskt spridd kundstruktur med skiftande behov av olika tekniska lösningar.

BOSS spelar också allt större roll i försäljningsarbetet. Det gäller framför allt på företagssidan där alltfler moduler i BOSS blir klara och tas i bruk. Modulen ST (Sales Tool) lanserades under 2017. Nästa modul under utveckling är DT (Delivery Tool) som tar vid där säljpro-

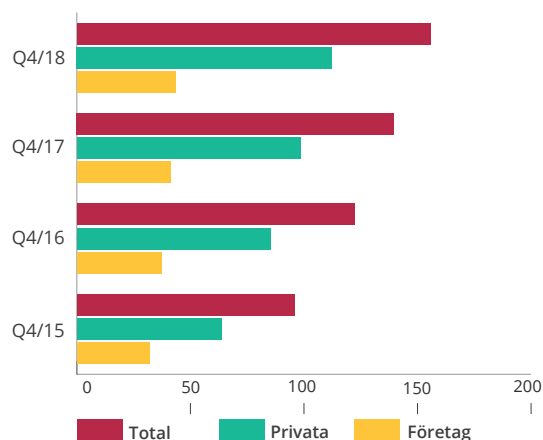
Intäkter per kvartal, procentuell fördelning på intäktslag

	Q4/2018	Q3/2018	Q2/2018	Q1/2018	Q4/2017	Q3/2017	Q2/2017	Q1/2017
INTÄKTER	155 679	151 721	146 855	145 773	139 625	132 529	128 936	125 781
Fördelas:								
Privata bredbandstjänster	72,1%	71,6%	71,0%	70,9%	70,3%	70,7%	69,9%	69,5%
Företagstjänster	27,9%	28,4%	29,0%	29,1%	29,7%	29,3%	30,1%	30,5%

Periodens intäkter (Mkr) jämfört med samma period 2017

INTÄKTER (Mkr)	Ökning	Q4/2018	Q4/2017
Fördelas:			
Privata tjänster	14,4%	112,3	98,2
Företagstjänster	4,8%	43,4	41,4
TOTAL	11,5%	155,7	139,6

Intäkter per kvartal (Mkr)



cessen slutar. Den kommer att vara utformad enligt projektmetoden. Gemensamt bidrar ST, DT och CRM till en enhetlig arbetsprocess i syfte att öka effektiviteten, säkerheten och enhetligheten i verksamheten vilket i sin tur har en positiv inverkan på kundupplevelsen. Systemen följer kunden från första säljkontakt till levererad tjänst, med löpande drift och underhåll.

En viktig framgångsfaktor i BOSS-projektet är att både applikationskunskapen och förståelsen för affärslogiken och de krav som hela processen från försäljning till leverans och drift ställer, finns internt hos Bredband2. Det är i mycket stor utsträckning framgångsreceptet BOSS som gör att Bredband2 ligger långt före konkurrenterna. Det gäller både den högkvalitativa administration BOSS erbjuder och förmågan att på ett kostnadseffektivt sätt integrera alla de olika standarder som förekommer på nätverksmarknaden, men också hur systemet processtyr företagsförsäljningen mot en ökande omsättning. Det har hittills satsats och kostnadsförts c:a 27 Mkr i utvecklingen av BOSS, varav c:a 4 Mkr under 2018.

Byte av redovisningsstandard

Under 2018 har Bredband2 beslutat ändra redovisningsstandard för moderbolaget och koncernredovisningen, från IFRS till K3. Se vidare Redovisningsprinciper sid 8.

Rörelsens intäkter

Nettoomsättningen för 2018 uppgick till 600,0 (526,9) Mkr, en ökning med 14 % jämfört med 2017. Ökningen är organisk. Koncernens nettoomsättning påverkas inte av säsongsmässiga variationer under verksamhetsåret. Den största delen av koncernens nettoomsättning är hänförlig till privata kunder i öppna stadsnät.

Antalet bredbandskunder, privata och företag, vid slutet av året var 229 700 (222 900) st.

Rörelsens kostnader och resultat

Redovisning av nätkostnader följer branschstandard. Rörliga kostnader för stadsnät redovisas som direkta kostnader för nät, medan kostnader för stamnät redovisas tillsammans med övriga externa kostnader.

Koncernens satsning på varumärkesbyggande marknadsaktiviteter och rekrytering av ytterligare professionella medarbetare, vilket är en viktig investering för framtiden, har ökat koncernens personal- och övriga externa kostnader.

Årets rörelseresultat uppgick till 41,1 (40,9) Mkr.

Investeringar, avyttringar

Koncernens nettoinvesteringar i anläggningstillgångar uppgick till 15,8 (17,3) Mkr. Investeringarna avser nätverksutrustning och infrastruktur 10,3 (10,3) Mkr, avgifter och övriga utgifter för installation av fiber 4,3 (5,2) Mkr, övrig utrustning 1,2 (1,8) Mkr.

Finansiell ställning och kassaflöde

Vid periodens utgång uppgick koncernens likvida medel till 125,7 (100,7) Mkr. Koncernens beviljade checkräkningskredit med en limit om 20 Mkr utnyttjades inte.

Aktieutdelning har skett under första kvartalet med 35,1 (21,0) Mkr. Räntebärande skulder: Restskuld på leasingavtal uppgår till 1,0 (3,8) Mkr. Koncernen har inga banklån.

Kassaflödet från den löpande verksamheten före förändring av rörelsekapital, uppgick till 65,4 (65,2) Mkr. Kassaflödet efter förändringar i rörelsekapital uppgick till 79,1 (73,9) Mkr. Både privat- och företagskunder förskotts faktureras vilket ger bolaget ett starkt kassaflöde som förstärks ytterligare av den starka tillväxten med många nya kunder. Balansposten förskott från kunder har ökat med 19,9 (8,8) Mkr under 2018.

Koncernens eget kapital 2018-12-31 uppgick till 73,2 (77,5) Mkr, och soliditeten till 25 (29) %.

Förlustavdrag och uppskjuten skatt

I koncernens bolag fanns vid ingången av verksamhetsåret 2018, outnyttjade skattemässiga förlustavdrag om 35 (79) Mkr. Vidare har skattemässiga överavskrivningar beräknats per 2018-12-31 varvid aktuell skatt för 2018 blir noll. Återstående förlustavdrag vid utgången av 2018 är noll.

Aktien

Bredband2 har ca 5 200 aktieägare. Aktien är noterad på Nasdaq First North Stockholm. Aktiens slutkurs per 2018-12-31 var 1,22 (1,18) kr, motsvarande ett totalt marknadsvärde om 855 (827) Mkr. Med anledning av att Remium upphört med tjänsten Certified Adviser har Bredband2 under året istället ingått avtal med Redeye AB.

De tio största aktieägarna och deras ägarandel (%) per 2018-12-31:

Anders Lövgren (inkl bolag)	116 500 000	16,62%
Örjan Berglund (inkl bolag och försäkring)	97 100 000	13,85%
Leif Danielsson (inkl bolag o närstående)	56 100 000	8,00%
JP Morgan Luxembourg S.A	33 270 641	4,75%
Ulf Östberg (inkl försäkring)	32 800 000	4,68%
State Street Bank & Trust, Boston	22 654 899	3,23%
Veralda (SEB Life Intl Assurance)	16 500 000	2,35%
Daniel Krook (inkl försäkring)	14 000 000	2,00%
Försäkrings AB Avanza Pension	13 882 409	1,98%
Jan Gadd (via bolag)	12 000 000	1,71%
Nordnet Pensionsförsäkring AB	11 461 159	1,63%
Övriga	274 732 539	39,19%
	701 001 647	100,00%

Registrerat aktiekapital per 2018-12-31 uppgår till 17 525 041 kronor fördelat på 701 001 647 aktier. Inga instrument finns som kan orsaka utspädning.

Personal

Medelantalet anställda uppgick under perioden till 105 (107). Under året har i medeltal 28 (20) personer hyrts in för arbete, främst inom kundtjänst.

Moderbolaget

Bredband2 i Skandinavien AB (publ) bedriver verksamhet i form av koncernledning. Nettoomsättningen, som utgörs av fakturering till dotterbolag, uppgår till 25,0 (23,0) Mkr. Resultat efter skatt uppgick till 31,4 (35,8) Mkr. Moderbolaget har i mars genomfört en aktieutdelning för 2017 om 35,1 (21,0) Mkr.

Nettoinvesteringarna uppgick till 0,1 (0,1) Mkr. Moderbolagets likvida medel uppgick vid årets utgång till 18,4 (20,1) Mkr. Eget kapital uppgår till 75,2 (78,8) Mkr varav fritt eget kapital uppgår till 36,2 (39,8) Mkr.

Moderbolaget hade 34 Mkr i outnyttjade skattemässiga förlustavdrag vid utgången av 2017, vilka har utnyttjats 2018 genom koncernbidrag från dotterbolagen. Moderbolagets resultat- och balansräkning i sammandrag redovisas på sid 13.

Risikfaktorer

Risikfaktorerna i Bredband2:s verksamhet såsom finansiella risker, beroende av nätägare och underleverantörer, tekniska, politiska och legala risker mm, finns redogjort för i årsredovisningen för 2017 (sid 42 f).

Pågående/avslutade tvister

Det finns inte någon känd tvist.

Framtidsutsikter

Ett intensivt arbete pågår med att utveckla och expandera privat- och företagssidan i Bredband2. För närvarande ligger bolagets starkaste fokus på att vidareutveckla företagsförsäljningen. Trots att den under senare år ökat nästan lika starkt som privatsidan finns det en klar utvecklingspotential inom företagsförsäljningen. Genom att anpassa affärsmodellen som tillämpas gentemot små och medelstora företag efter det framgångsrika koncept som under många år utgjort grunden för privatförsäljningen räknar Bredband2 med att tydligt förbättra förutsättningarna att inte bara försäkra sig om bolagets proportionella andel av den ökande fiberanvändningen i näringslivet, en ökning som bedöms fortsätta under lång tid framöver, utan även att erövra en större andel av marknaden på företagssidan. En fördel med koppling till det marknadssegmentet är att det typiskt sett är korta beslutsvägar inom organisationen och lättare att nå beslutsfattaren. Målsättningen är på sikt att privat- och företagssidan ska väga ungefär lika tungt i intäkts-hänseende. Även de pågående investeringarna i infrastrukturen, breddningen av produktportföljen och utvecklingen av modernare system ger en långsiktig fördel gentemot konkurrenterna. Detta arbete kommer att fortsätta med oförminskad intensitet. Sammanfattningsvis arbetar Bredband2 minst lika intensivt nu som tidigare med att utveckla verksamheten för att möta framtidens utmaningar.

Årsstämma

Årsstämma hålls i Stockholm den 19 mars 2019 kl 14:00.

Revisorns granskning

Bokslutskommunikén har inte varit föremål för revisorns granskning.

Redovisningsprinciper

Bokslutskommunikén för koncernen och moderbolaget har upprättats i enlighet med Årsredovisningslagen och BFNAR 2012:1 (K3) samt de regler som gäller enligt Nasdaq First North Nordic Rulebook.

Byte till redovisningsstandard K3

De redovisningsprinciper som tillämpas i bokslutskommunikén är de som gäller enligt BFNAR 2012:1 Årsredovisning och koncernredovisning (K3). Moderbolaget Bredband2 i Skandinavien AB (publ) har således, i enlighet med styrelsens beslut därom, för 2018 ändrat redovisningsstandard för moderbolaget och koncernen från IFRS till K3. Beslutet att ändra redovisningsstandard under pågående räkenskapsår har sin bakgrund i att Bredband2:s revisorer under juni 2018 meddelat att de ändrat sin bedömning i fråga om effekterna för Bredband2 vid

övergången 2018-01-01 från redovisningsstandard IAS 18 till IFRS 15 och syftar till att så långt möjligt begränsa effekterna därav.

Övergången till K3 har föranlett ändringar avseende redovisningen av goodwill. Till skillnad från vad som gäller enligt IFRS ska goodwill enligt K3 skrivas av över den ekonomiska livslängden, vilket i Bredband2:s fall är 10 år. Detta är den enda förändringen i Bredband2:s redovisning som övergången till K3 föranleder.

Vid övergång till K3 sker en omräkning av tidigare perioder där de ackumulerade effekterna redovisas som en korrigering av den ingående balansen 2017-01-01. Effekterna i balansräkningen per 2017-01-01 av övergången till K3 är att goodwill per 2017-01-01 uppgående till 59,0 Mkr har skrivits av och detta har minskat eget kapital. Som en följd av att goodwill har skrivits av med 59,0 Mkr per 2017-01-01 har också uppskjuten skatt kopplat till goodwill korrigerats positivt med 10,5 Mkr mot eget kapital, summa förändring av eget kapital per 2017-01-01 är därmed -48,5 Mkr.

För att möjliggöra en meningsfull jämförelse med föregående period har samtliga poster som påverkas av övergången till K3 räknats om. De poster som påverkats i resultaträkningen är avskrivning av goodwill som för helåret 2017 uppgår till -2 600 tkr samt uppskjuten skatt med +572 tkr. De poster som påverkats i balansräkningen är eget kapital och uppskjuten skatt (se ovan).

Kommande ekonomisk information

- » Årsredovisning för 2018; 26 februari 2019
- » Delårsrapport för Q1/2019; 2 maj 2019
- » Delårsrapport för Q2/2019; 25 juli 2019
- » Delårsrapport för Q3/2019; 6 november 2019
- » Bokslutskommuniké för 2019; 6 februari 2020

Övrig information

Ekonomiska rapporter och lämnade pressmeddelanden finns tillgängliga från och med publiceringstillfället på Bredband2:s webbplats www.bredband2.com under flikarna Investor relations och Rapporter. Informationen lämnades för offentliggörande den 7 februari 2019.

Kontaktperson

Daniel Krook, VD och koncernchef, 070 – 699 56 60

Stockholm den 7 februari 2019

Bredband2 i Skandinavien AB (publ)

Anders Lövgren
Ledamot, ordförande

Daniel Krook
Ledamot, verkställande direktör

Robert Burén
Ledamot

Rolf Johansson
Ledamot

Karin Zingmark
Ledamot

Koncernens resultaträkning i sammandrag

Belopp i tkr	2018 okt-dec	2017 okt-dec	2018 jan-dec	2017 jan-dec
Nettoomsättning	155 679	139 625	600 028	526 871
Rörelsens kostnader				
Direkta kostnader för nät	-101 775	-86 139	-387 671	-325 899
Övriga externa kostnader	-20 499	-20 161	-85 091	-74 853
Personalkostnader	-16 713	-16 741	-62 073	-61 246
Avskrivningar av materiella och immateriella anläggningstillgångar	-6 020	-6 000	-24 092	-23 980
Rörelseresultat (EBIT)	10 672	10 584	41 101	40 893
Finansiella poster	-288	90	182	302
Resultat före skatt (EBT)	10 384	10 674	41 283	41 195
Skatt	-2 453	-2 599	-9 250	-9 796
Periodens resultat	7 931	8 075	32 033	31 399
Övrigt totalresultat	0	0	0	0
Periodens totalresultat	7 931	8 075	32 033	31 399
Resultat per aktie				
Genomsnittligt antal aktier under perioden (tusen st)	701 002	701 002	701 002	701 002
Resultat per aktie (kr)	0,011	0,012	0,046	0,045

Jämförelsetalen har ändrats m a p avskrivning av goodwill, 2,6 Mkr (jämte effekt på uppskjuten skatt) för helåret 2017, se sid 7 och 8.

Inga instrument finns som kan orsaka utspädning

Koncernens balansräkning i sammandrag

Belopp i tkr	2018-12-31	2017-12-31	2017-01-01
Tillgångar			
Immateriella anläggningstillgångar	15 271	17 549	19 312
Materiella anläggningstillgångar	34 664	40 655	45 593
Uppskjuten skattefordran	0	7 700	17 496
Övriga långfristiga fordringar	3 756	3 376	2 635
Omsättningstillgångar exkl. likvida medel	116 647	97 274	77 801
Likvida medel	125 705	100 657	71 447
Summa tillgångar	296 043	267 211	234 284
Skulder och eget kapital			
Eget kapital	73 210	77 483	67 114
Långfristiga skulder och avsättningar			
Uppskjuten skatteskuld	2 806	0	0
Räntebärande	0	1 032	3 813
Kortfristiga skulder och avsättningar			
Räntebärande	1 032	2 781	5 656
Icke räntebärande	91 072	77 912	68 416
Förskott från kunder	101 225	81 294	72 474
Upplupna kostnader	26 698	26 709	16 811
Summa skulder och eget kapital	296 043	267 211	234 284
Jämförelsetalen har ändrats m a p avskrivning av goodwill, 2,6 Mkr (jämte effekt på uppskjuten skatt) för helåret 2017, se sid 7 och 8.			

Rapport över förändringar i eget kapital för koncernen i sammandrag

Belopp i tkr	2018 jan-dec	2017 jan-dec
Eget kapital vid periodens ingång	77 483	67 114
Koncernmässig justering, mot uppskjuten skatteskuld	-1 256	
Lämnad aktieutdelning	-35 050	-21 030
Periodens totalresultat	32 033	31 399
Eget kapital vid periodens utgång	73 210	77 483
Jämförelsetalen har ändrats m a p avskrivning av goodwill, 2,6 Mkr (jämte effekt på uppskjuten skatt) för helåret 2017, se sid 7 och 8.		
Inget minoritetsintresse föreligger		

Koncernens kassaflödesanalys i sammandrag

Belopp i tkr	2018 jan-dec	2017 jan-dec
Kassaflöde från den löpande verksamheten före förändring av rörelsekapital	65 375	65 175
Förändring av rörelsekapital	13 707	8 741
Kassaflöde från den löpande verksamheten	79 082	73 916
Kassaflöde från investeringsverksamheten (netto)	-15 823	-17 279
Kassaflöde från finansieringsverksamheten:		
Förändring av skulder till kreditinstitut	-2 781	-5 656
Lämnad aktieutdelning	-35 050	-21 030
Förändring av långfristiga fordringar	-380	-741
Periodens kassaflöde	25 048	29 210
Likvida medel vid periodens början	100 657	71 447
Likvida medel vid periodens slut	125 705	100 657

Övriga nyckeltal

	2018 jan-dec	2017 jan-dec
Nettoomsättning (tkr)	600 028	526 871
Bruttovinstmarginal; vinst efter direkta kostnader för nät (%)	35	38
Medelantalet anställda under perioden	105	107
Balansomslutning vid periodens slut (tkr)	296 043	267 211
Räntebärande skulder (inkl restskuld på leasingavtal) vid periodens slut (tkr)	1 032	3 813
Soliditet vid årets slut (%)	25	29
Antal aktier vid periodens slut	701 001 647	701 001 647
Eget kapital per aktie, årets slut (kr)	0,104	0,110
Aktiens kvotvärde (kr)	0,025	0,025

Moderbolagets resultaträkning i sammandrag

Belopp i tkr	2018 jan-dec	2017 jan-dec
Nettoomsättning	25 000	23 000
Rörelsens kostnader		
Övriga externa kostnader	-15 210	-16 211
Personalkostnader	-7 388	-7 230
Avskrivningar av materiella och immateriella anläggningstillgångar	-717	-937
Rörelseresultat (EBIT)	1 685	-1 378
Finansiella poster		
Erhållna koncernbidrag	32 227	46 000
Erhållen utdelning (inkl. anteciperad)	5 000	989
Ränta	-3	-1
Resultat före skatt (EBT)	38 909	45 610
Skatt	-7 464	-9 818
Resultat	31 445	35 792

Moderbolagets balansräkning i sammandrag

Belopp i tkr	2018-12-31	2017-12-31
Tillgångar		
Immateriella anläggningstillgångar	455	784
Materiella anläggningstillgångar	507	545
Andelar i koncernföretag	35 556	35 556
Uppskjuten skattefordran	0	7 464
Omsättningstillgångar exkl. likvida medel	26 667	22 896
Likvida medel	18 351	20 134
Summa tillgångar	81 536	87 379
Skulder och eget kapital		
Eget kapital	75 162	78 767
<u>Kortfristiga skulder</u>		
Räntebärande	0	0
Icke räntebärande	6 374	8 612
Summa skulder och eget kapital	81 536	87 379

Ordlista för branschen

ADSL

Teknik för att leverera bredband via det publika telefonnätet.

ARPU

Average Revenue Per Unit. Genomsnittlig intäkt per kund.

Churn

Andel kunder som upphör att konsumera en leverantörstjänst under en specifik mätperiod.

Hosting

Samlingsterm för tjänster där operatören tillgängliggör serverkapacitet från sina datahallar/datacenter till kunderna.

IP

Internet Protocol. Teknik som används för kommunikation över Internet.

IP-telefoni

Kallas även VoIP, Voice over IP. Liknar vanlig telefoni med den skillnaden att teletrafiken går över bredbands- eller datanät och baseras på IP-teknik.

IP-Centrex

Virtuell telefonväxel med telefoni via en Internetanslutning.

ISDN

Integrated Services Digital Network. Standard för digital telefoni/datakommunikation.

ISP

Internet Service Provider. Leverantör av Internetkapacitet.

Molntjänster

Tekniken där skalbara resurser, exempelvis lagring och funktioner, tillhandahålls som tjänster via Internet.

Migrera

Flytta kunden till en annan leverantör eller plattform.

Mbps

Megabit per sekund. Hastighetsmått på dataöverföring.

OPEX per kund

Operational Expenditures. Alla kostnader förutom direkta och anskaffningskostnader samt avskrivningar delat med antal kunder, ett mått på hur effektivt verksamheten bedrivs.

Peering

Internetoperatörer som, under vissa förutsättningar, byter Internettrafik med varandra utan att ta betalt av varandra. Utbytet sker oftast i anslutning till en större Internetknotpunkt.

PTS

Post- och Telestyrelsen. Är den myndighet som bevakar telekommunikation, IT, radio och post i Sverige.

PSTN

Public Switched Telephone Network. Ett världsomspännande nätverk bestående av kretskopplade telefonväxlar och förbindelser som levererar traditionella telefonitjänster till allmänheten, s.k. plain old telephone service (POTS) samt ISDN.

Rack

En förkortning av datarack eller serverrack, vilket är en ram för montering av elektronisk apparatur.

Redundant

Ett system med krav på hög tillgänglighet kan behöva utformas med redundans, vilket innebär att vitala delar finns i två exemplar som under normal drift kan dela arbetet mellan sig, men där den ena vid behov kan ta över arbetet.

RGU

Totalt antal levererade och fakturerbara tjänster, antal aktiva fasta telefonikunder, antal konsumerande mobilabonnemang, antal konsumerande IP-linjer, antal bredbandsabonnemang och antal övriga tjänster.

Serverhosting

Colocation. Ett företag placerar sin egenägda server fysiskt på annan plats i syfte att få service, backup, teknisk administration etc.

SIP-trunk

Uppkoppling av växel till det fasta nätet via en SIP-trunk som fungerar som en brygga mellan ISDN-växel och IP-nätet.

SLA

Service Level Agreement. Avtal som anger graden av tjänster i drift och underhåll.

Telemarketing

TM. Försäljning via telefon.

Terminera

Överlämna ett samtal till den operatör som har samtalsmottagaren ansluten i sitt nät.

Definitioner

Rörelseresultat (EBIT)

Resultat före finansiella poster och skatt.

Resultat per aktie

Årets resultat dividerat med genomsnittligt antal aktier.

Organisk tillväxt

Omsättningsökning som inte tillkommit via förvärvad verksamhet.

Soliditet

Eget kapital i procent av balansomslutningen vid periodens slut

Uppskjuten skattefordran

Värdet av ackumulerade förlustavdrag fastställda i senaste taxeringen, minskat med årets beräknade förändringar av förlustavdragen.

Förskott från kunder

Inbetalningar från förskottsfakturering (oftast månads- eller kvartalsvis) som härrör till period efter balansdagen.

Rörelsekapital

Kortfristiga fordringar minus kortfristiga ej räntebärande skulder.

Eget kapital per aktie

Utgående eget kapital dividerat med antal aktier på balansdagen.

Bredband2 i Skandinavien AB (publ)
org.nr 556346-9062

Huvudkontor:
Gävlegatan 22 A: 6 tr, 113 30 Stockholm (post- och besöksadress)
Telefon: 0771 – 51 85 00
E-mail: info@bredband2.com
www.bredband2.se