

Bokslutskommuniké

2019

Bredband 

”Vi drivs av en passion att bli det bästa och mest uppskattade företaget i vår bransch”

Bredband2 är en etablerad leverantör av datakommunikation och säkerhetslösningar. Med ett av Sveriges största nät levererar vi stabil fiberuppkoppling till en kvarts miljon kunder i hela landet. Vi erbjuder pålitliga och snabba tjänster till både företag och privatpersoner, med ett engagemang som särskiljer oss från andra aktörer på marknaden. Välkommen till leverantören som lyssnar.

Bredband2 i Skandinavien AB (publ) grundades 1989 och har cirka 5 000 aktieägare med notering på Nasdaq First North Growth Market. Certified adviser är Redeye.

Bokslutskommuniké 2019

BREDBAND2 I SKANDINAVIEN AB (PUBL), 556346-9062

Bredband2 redovisar en nettoomsättning på 671 Mkr för 2019, vilket är en ökning med 12 % jämfört med 2018. Rörelseresultatet blev 51 Mkr, en ökning med 24 %.

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

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

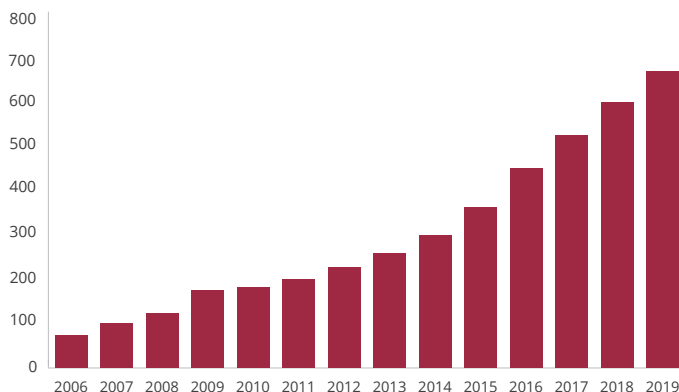
Fjärde kvartalet 2019 i sammandrag

- » Nettoomsättningen uppgick till 173,7 (155,7) Mkr
- » Rörelseresultat (EBIT) uppgick till 13,5 (10,7) Mkr
- » Resultat före skatt uppgick till 13,6 (10,4) Mkr
- » Resultat efter skatt uppgick till 11,4 (7,9) Mkr
- » Resultat per aktie var 0,016 (0,011) kr

Helåret 2019 i sammandrag

- » Nettoomsättningen uppgick till 670,6 (600,0) Mkr
- » Rörelseresultat (EBIT) uppgick till 50,9 (41,1) Mkr
- » Resultat före skatt uppgick till 51,0 (41,3) Mkr
- » Resultat efter skatt uppgick till 40,6 (32,0) Mkr
- » Resultat per aktie var 0,058 (0,046) kr

Omsättning (Mkr)



Viktiga händelser 2019

- » Årsstämman beslutade om oförändrad utdelning 0,05 (0,05) kr per aktie, vilken genomfördes i mars.
- » Kassaflödet från den löpande verksamheten är fortsatt mycket starkt. Kassen vid utgången av året uppgår till 154 Mkr. Bolaget har inga banklån.
- » Under 2019 har antalet bredbandskunder ökat med netto ca 13 400 (7 000) st. Kundintaget i januari 2020 är fortsatt starkt med över 3 000 nya kunder.
- » Intäkterna 2019 från företagsförsäljningen ökade med 10 % och från privatförsäljningen med 13 % jämfört med 2018.
- » Flera viktiga företagskunder har kontrakterats under året, bl a AniCura med djursjukhus och kliniker på 250 orter där vi initialt levererar till 44 platser.
- » Bredband2 blev ny partner för CORSAIR DreamHack Masters Malmö och var officiell internetleverantör för den stjärnfyllda turneringen som hölls i Malmö arena i början av oktober.
- » Bredband2 stödjer Evidensias fortsatta expansion genom att teckna ett förlängt fyraårigt avtal. Evidensia har 62 platser uppkopplade.



”Det är nödvändigt för varje enskild medarbetare att veta var i kundresan det går att göra skillnad.”

VD:s kommentarer

Bredband2 har haft en fantastisk utveckling under många år. I Avanzas sammanställning över alla noterade bolag i Sverige (”Decenniets hundra bästa aktier”) kom vi på 13:e plats med en värdeökning på ca 1 500 %.

Vi kan konstatera att vi valt rätt strategi med tydligt fokus på fiberbaserade nätverk som kärnan i vår verksamhet. I kombination med långsiktighet i val av investeringar och satsningar är BOSS en avgörande faktor för att lyckas. Vårt marknadsanpassade CRM-system BOSS har gjort det möjligt för oss att enkelt och effektivt följa våra kunder på individuell basis utan omfattande manuellt arbete. Vi ligger långt fram i automatisering av komplicerade flöden. De öppna stadsnätens digitala miljö är heterogen och det gäller att kunna anpassa sig och navigera snabbt. Den ökade kontroll och effektivisering som BOSS möjliggör är också viktig för all kundhantering. Ju snabbare vi kan hantera kundärenden med minsta möjliga felmarginer, desto högre kundnöjdhet uppnår vi och desto mer ökar effektiviteten.

Marknadsavdelningen har tillsammans med övriga organisationen under året gjort ett gediget arbete med att kartlägga hela kundresan. Det har varit en förutsättning för att optimera och synliggöra alla moment och därigenom göra hela kundresan tydligare och mer flexibel. Om vi vet hur resan ser ut kan vi på ett bra och effektivt sätt anpassa vårt arbete med den allteftersom marknaden och kundernas behov förändras.

Kundresan måste vara tydlig internt. Det är nödvändigt för varje enskild medarbetare att veta var i kundresan det går att göra skillnad. Detta bidrar till ett starkt gemensamt fokus och ett engagemang som blir genuint och äkta för hela organisationen. Målet är att vara Nr 1 i kundupplevelse.

En ständigt uppdaterad analys av kundresan är ett mycket starkt verktyg för arbetet med den optimala kundupplevelsen. Vår lyssnarförmåga har en direkt påverkan. Kundupplevelsen är en viktig faktor för fortsatt stark tillväxt.

I vår verksamhet utgör fibernätverket kärnan. Genom att addera fler och nya smarta tilläggstjänster skapar vi mervärde till vår produktportfölj och gör vi oss mer anpassningsbara. Vårt sedan länge starka samarbete med Cisco gör att vi tillsammans kan rulla ut välintegrerade säkerhetstjänster genom vilka vi får en unik position på marknaden. Jag tror att automatisering, förenkling och lyssnande kommunikation är tre moment som förstärker våra kunders och potentiella kunders upplevelse.

Därigenom stärks vår kundrelation.

Allt detta, tillsammans med vår finansiella ställning med starka kassaflöden under fortsatt god tillväxt, ger oss goda förutsättningar att hålla ett högt tempo i våra satsningar framöver samtidigt som vi bibehåller den höga kvaliteten i arbetet.

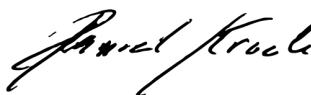
Vi märker ganska tydligt att köpbeteendet hos både privat- och företagskunder har förändrats under senare tid och jag tror det kommer hålla i sig. Därför har vi vidgat vårt sätt att nå kunderna genom att ge mervärde och skapa innehåll som är informativt, utbildande och relationsbyggande. Ett framgångsrikt exempel är vår podd – ”Bli säker-podden” – som belyser IT-säkerhet med slutkunden i fokus. Det gäller att vara relevant och ett tydligt och attraktivt alternativ den dagen kunden är intresserad av en tjänst.

Ett viktigt moment för att nå våra mål är att sälj- och marknadsavdelningarna arbetar tätare tillsammans för att vinna mark på såväl privat- som företagsmarknaden.

Marknadsavdelningen har, som jag skrivit i tidigare rapporter, fått ett ökat ansvar för att nå potentiella kunder och sprida varumärket. Säljorganisationen har fått ett samlat och enat fokus med mer tid över till försäljning och kundvård. Jag vet att vår satsning på mindre och medelstora företag med tydliga tjänstepaketeringar har gett oss genomslagskraft.

Under 2019 påbörjade vi arbetet med att optimera hemsidan och orderflöden. Vi ökar förmågan att fånga signaler och kommunicerar med hjälp av kundspecifikt material. Vi strävar efter att digitalisera alla moment i kunddialogen, vilket även kommer att ha en positiv påverkan på kundupplevelsen. Genom att på olika sätt effektivisera blir vi snabbare och får mer tid över till att lyssna. Jag vet att detta kommer att hjälpa oss att vinna marknadsandelar.

Nu lägger vi ett framgångsrikt 2019 till handlingarna och med många års erfarenheter och mycket visdom kliver vi in i 2020.



/Daniel Krook, VD

Verksamheten

Bredband2:s affär

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

Internetstiftelsens senaste rapport (Bredbandskollen Surf hastighet i Sverige 2008-2017) visar att Bredband2:s kunder har tillgång till ett av Sveriges snabbaste fibernät. Bredband2 var den första och är nu en av tre leverantörer i Sverige som levererar en snitthastighet 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 har den högsta snitthastigheten för att skicka data. Bredband2 har också haft de snabbaste svarstiderna i nätet under alla år då mätningarna sammanställts.

Avgörande för utfallet är den höga kvaliteten i Bredband2:s infrastruktur. Bredband2 har ett tekniskt fokus på att förhindra driftstörningar, bland annat genom ett renodlat Cisco-nät som är byggt i en redundant ringstruktur. 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 har gjorts i Cisco-utrustning för stamnätet för att ytterligare förbättra effektiviteten.

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 även vara nummer ett i kundupplevelse.

För att säkerställa en god kundupplevelse genomför Bredband2 undersökningar där kunder ombeds ge omdömen och feedback kring upplevd service, så kallade NPS-mätningar. Bredband2:s service får högt betyg. I kundundersökningarna är "snabba", "personliga" och "flexibla" vanliga omdömen.

Effektiva system

En viktig del av Bredband2:s infrastruktur är de egenutvecklade datasystemen. 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-modulen ST (Sales Tool) spelar en avgörande roll i försäljningsarbetet. Nästa modul under utveckling är DT (Delivery Tool) som tar vid där säljprocessen slutar. Den kommer att vara utformad enligt projektmetoden. Gemensamt bidrar ST, DT och CRM till en enhetlig, tydlig och resurseffektiv arbetsprocess vilket ökar effektiv-

teten, säkerheten och enhetligheten i verksamheten. Det möjliggör i sin tur att vi kan dra nytta av synergier och det 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 applikationskunskap och förståelse för affärslogik 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 i framkant på marknaden, långt före konkurrenterna. Det gäller både den högkvalitativa administration systemen erbjuder och förmågan att på ett kostnadseffektivt sätt integrera alla de olika standarder som förekommer på nätverksmarknaden, men också hur systemet processar företagsförsäljningen mot en ökande omsättning. Det har hittills satsats och kostnadsförts över 30 Mkr i utvecklingen av BOSS-systemen.

Privatmarknaden

Vid utgången av året svarade privatkunder för 71 % av Bredband2:s omsättning. Antalet privata bredbandskunder har nu vuxit till 237 000. Till dessa privatkunder levererar Bredband2 en effektiv internetuppkoppling och erbjuder utöver det mervärdesprodukter som routertjänst, säkerhetspaket, telefoni och mobilt bredband.

Bredband2 är en ledande aktör i öppna nät

Bredband2 är en av Sveriges största tjänstleverantörer 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:s mål är att finnas på alla orter där verksamheten kan bedrivas lönsamt och fortsätter etablera sig i de stadsnät och fastighetsnät som inför en öppen affärsmodell.

Exklusiva nät

Många hushåll är anslutna till internet via exklusiva nät där en enda operatör levererar en Internettjänst till hela fastigheten. Ofta är det fallet när Bredband2:s kund är en fastighetsägare eller en bostadsrättsförening som erbjuder hushållen en gemensam internettjänst i en gruppanslutning. Av Bredband2:s privatkunder finns 26 % i exklusiva nät. Segmentet White label ingår numera i Exklusiva nät.

Företagsmarknaden

Vid utgången av året svarade företagskunder för 29 % 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. Bredband2 erbjuder trygg uppkoppling via fiberoptik till små och stora företag landet runt. Företagets behov, storlek och lokala förutsättningar påverkar utformningen av leveransen. Detta gäller såväl mindre företag som stora internationella koncerner med många olika kontor och höga krav på drift- och informationssäkerhet. Vanliga tilläggstjänster är Redundans (en alternativ uppkoppling som tar över om den första anslutningen fallerar), Wifi som tjänst (en molnbaserad trådlös internetanslutning), Umbrella DNS-skydd (molnbaserad tjänst som detekterar och blockerar misstänkta eller svartlistade domäner med hjälp av artificiell intelligens) och VPN-tjänster (Virtuella Privata Nätverk som gör det möjligt att koppla ihop verksamheter på flera orter i ett gemensamt nätverk).

Telefoni

Bredband2:s telefonlösningar skräddarsys efter kundens behov och efter önskad funktion. Bolagets produktportfölj innehåller en bred tjänsteflora av SIP-trunk, Molnväxel, telefoni samt mobiltelefoni. Bredband2:s växellösning är helt molnbaserad. Potentiella och befintliga kunder behöver därför inte investera i dyr hårdvara eller egen telefonikompetens. Produktportföljen omfattar även flertalet tilläggstjänster

såsom Svarsservice, Telefonkonferens, samtalsinspelning och omfattande statistikverktyg. Detta sammantaget innebär att Bredband2 kan erbjuda en komplett lösning inom alla kundsegment och gör oss redo för ökande 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. Bredband2 överväger sin position inom verksamhetsområdet där framförallt 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 bland annat 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 bland annat den bakgrunden ser Bredband2 inte längre affärsområdet Datacenter som prioriterat.

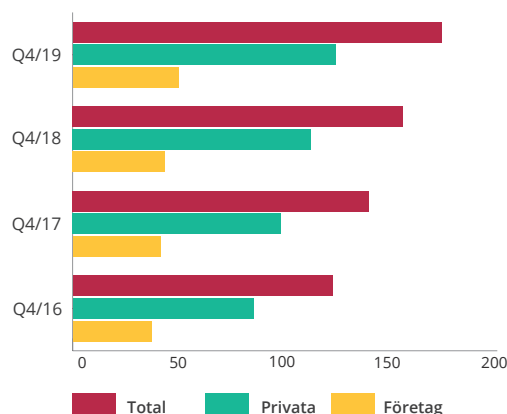
Intäkter per kvartal, procentuell fördelning på intäktslag

	Q4/2019	Q3/2019	Q2/2019	Q1/2019	Q4/2018	Q3/2018	Q2/2018	Q1/2018
INTÄKTER	173 689	171 153	164 497	161 294	155 680	151 721	146 855	145 773
Fördelas:								
Privata bredbandstjänster	71,3%	70,6%	72,1%	71,7%	70,2%	71,6%	71,0%	70,9%
Företagstjänster	28,7%	29,4%	27,9%	28,3%	29,8%	28,4%	29,0%	29,1%

Periodens intäkter (Mkr) jämfört med samma period 2018

INTÄKTER (Mkr)	Ökning	Q4/2019	Q4/2018
Fördelas:			
Privata tjänster	13,3%	123,8	109,3
Företagstjänster	7,5%	49,9	46,4
TOTAL	11,6%	173,7	155,7

Intäkter per kvartal (Mkr)



Förvaltning

Rörelsens intäkter

Nettoomsättningen för 2019 uppgick till 670,6 (600,0) Mkr, en ökning med 11,8 % jämfört med 2018. 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 perioden var 243 100 (229 700) 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 50,9 (41,1) Mkr.

Investeringar, avyttringar

Koncernens nettoinvesteringar i anläggningstillgångar uppgick till 18,8 (15,8) Mkr. Investeringarna avser nätverksutrustning och infrastruktur 11,7 (10,3) Mkr, avgifter och övriga utgifter för installation av fiber 6,4 (4,3) Mkr, övrig utrustning 0,7 (1,2) Mkr.

Finansiell ställning och kassaflöde

Vid periodens utgång uppgick koncernens likvida medel till 153,6 (125,7) Mkr. Koncernens beviljade checkräkningskredit med en limit om 20 Mkr utnyttjades inte.

Aktieutdelning har skett under första kvartalet med 35,1 (35,1) Mkr.

Koncernen har inga banklån eller andra räntebärande skulder.

Kassaflödet från den löpande verksamheten före förändring av rörelsekapital, uppgick till 74,9 (65,4) Mkr. Kassaflödet efter förändringar i rörelsekapital uppgick till 82,6 (79,1) Mkr. Både privat- och företagskunder förskottsfaktureras vilket ger bolaget ett starkt kassaflöde som förstärks ytterligare av den starka tillväxten med många nya kunder. Balansposten förskott från kunder har ökat med 8,4 (19,9) Mkr under 2019.

Koncernens eget kapital 2019-12-31 uppgick till 78,8 (73,2) Mkr, och soliditeten till 25 (25) %.

Förlustavdrag och uppskjuten skatt

Återstoden av koncernens förlustavdrag förbrukades under föregående år 2018.

Aktien

Bredband2 har ca 5 000 aktieägare. Aktien är noterad på Nasdaq First North Growth Market. Aktiens slutkurs per 2019-12-31 var 1,316 (1,220) kr, motsvarande ett totalt marknadsvärde om ca 923 (855) Mkr.

Certified Adviser är Redeye AB.

De tio största aktieägarna och deras ägarandel (%) per 2019-12-31:

Anders Lövgren (inkl bolag)	116 500 000	16,62%
Örjan Berglund (via bolag)	90 000 000	12,84%
Ulf Östberg (inkl försäkring)	32 800 000	4,68%
Leif Danilsson	32 500 000	4,64%
JP Morgan Luxembourg S.A	25 595 307	3,65%
State Street Bank & Trust, Boston	25 239 405	3,60%
Försäkringsbolaget Avanza Pension	16 026 658	2,29%
Alcur Select	15 973 043	2,28%
IBKR Financial Services AG	14 727 846	2,10%
Daniel Krook (inkl försäkring)	14 000 000	2,00%
Övriga	317 639 388	45,31%
	701 001 647	100,00%

Registrerat aktiekapital per 2019-12-31 är 17 525 041 kronor fördelat på 701 001 647 aktier. Inga instrument finns som kan orsaka utspädning.

Personal

Medelantalet anställda uppgick under året till 113 (105). Under året har i medeltal 20 (28) 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 15,0 (25,0) Mkr. Resultat efter skatt uppgick till 35,5 (31,4) Mkr.

Moderbolaget genomförde i mars 2019 en aktieutdelning för 2018 om 35,1 (35,1) Mkr.

Nettoinvesteringarna uppgick till 0,1 (0,4) Mkr. Moderbolagets likvida medel uppgick vid utgången av året till 11,4 (18,4) Mkr. Eget kapital uppgick vid årets utgång till 75,6 (75,2) Mkr varav fritt eget kapital till 36,7 (36,2) Mkr.

Moderbolagets resultat- och balansräkning i sammandrag redovisas på sid 14.

Riskfaktorer

Riskfaktorerna i Bredband2:s verksamhet såsom finansiella risker,

beroende av nätägare och underleverantörer, tekniska, politiska och legala risker med mera, finns redogjort för i årsredovisningen för 2018 (sid 40 ff).

Pågående/avslutade tvister

Det finns inte någon känd tvist. Tvisten med Elsevier, omnämnd i årsredovisningen för 2018 på sid 42, om blockering av fildelningssajter, förliktes under april 2019.

Händelser efter rapportperiodens utgång

Fortsatt starkt kundintag januari 2020

Kundintaget i januari 2020 är fortsatt starkt med över 3 000 nya kunder.

Ändring av redovisningsprincip

Styrelsen har beslutat att för 2020 och framåt ändra principen för intäktsredovisningen kopplat till lämnade kampanjrabatter. Tidigare redovisades lämnade rabatter som upplupna intäkter och skrevs av under det individuella avtalets bedömda löptid. Med hjälp av BOSS har det varit möjligt att hålla reda på de aktiverade kampanjrabatterna i förhållande till de individuella kundavtalen. Framöver kommer istället de lämnade rabatterna att direkt påverka de redovisade intäkterna under tiden rabatten tillämpas gentemot kunden. Det gör bland annat att redovisningen blir enklare att följa för bolagets intressenter. Mot den bakgrunden har styrelsen valt att byta redovisningsmetod och därmed även anpassa den till rådande branschstandard.

Beslutet om att ändra redovisningsprincipen ska tillämpas retroaktivt. Eftersom de upplupna intäkterna avseende kampanjrabatter har samma värde vid ingången av 2019 som vid utgången av året kommer det inte att ha någon inverkan på 2019 års resultaträkning eller på kassaflödet. Beslutet innebär att eget kapital per 2020-01-01 minskar med ca 41,4 Mkr.

Upplösning av reservfonden

Styrelsen har beslutat att föreslå årsstämman att fatta beslut om upplösning av reservfonden för att omvandla den till fritt eget kapital. Om stämman fattar beslut i enlighet med styrelsens förslag krävs tillstånd av Bolagsverket eller i tvistiga fall allmän domstol för att genomföra beslutet. Om tillstånd erhålles upplöses reservfonden i moderbolagets balansräkning och bundet eget kapital minskar med 21,4 Mkr medan fritt eget kapital ökar med motsvarande belopp.

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, där vi sedan en tid tillbaka ser stora möjligheter med vår satsning på säkerhetstjänster som komplement till fibertjänsten. Trots att företagsförsäljningen

under senare år ökat nästan lika starkt som privatsidan finns det en klar utvecklingspotential på företagsmarknaden. 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. Resultatet av satsningen på företagsmarknaden kan redan skönjas ganska tydligt och arbetet 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 18 mars 2020 kl 14:00.

Revisorns granskning

Bokslutskommunikén har ej 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 Growth Market – Rulebook.

Kommande ekonomisk information

- » Årsredovisning för 2019; 26 februari 2020
- » Delårsrapport för Q1/2020; 5 maj 2020
- » Delårsrapport för Q2/2020; 28 juli 2020
- » Delårsrapport för Q3/2020; 11 november 2020
- » Bokslutskommuniké för 2020; 10 februari 2021

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 6 februari 2020.

Kontaktperson

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

Stockholm den 6 februari 2020

Bredband2 i Skandinavien AB (publ)



Anders Ljövgrén
Ledamot, ordförande



Daniel Krook
Ledamot, verkställande direktör



Robert Burén
Ledamot



Rolf Johansson
Ledamot



Karin Zingmark
Ledamot

Koncernens resultaträkning i sammandrag

Belopp i tkr	2019 okt-dec	2018 okt-dec	2019 jan-dec	2018 jan-dec
Nettoomsättning	173 689	155 679	670 633	600 028
Rörelsens kostnader				
Direkta kostnader för nät	-117 181	-101 775	-445 388	-387 671
Övriga externa kostnader	-20 492	-20 499	-84 768	-85 091
Personalkostnader	-16 605	-16 713	-65 712	-62 073
Avskrivningar av materiella och immateriella anläggningstillgångar	-5 914	-6 020	-23 894	-24 092
Rörelseresultat (EBIT)	13 497	10 672	50 871	41 101
Finansiella poster	83	-288	120	182
Resultat före skatt (EBT)	13 580	10 384	50 991	41 283
Skatt	-2 156	-2 453	-10 386	-9 250
Periodens resultat	11 424	7 931	40 605	32 033
Resultat per aktie				
Genomsnittligt antal aktier under perioden (tusen st)	701 002	701 002	701 002	701 002
Resultat per aktie (kr)	0,016	0,011	0,058	0,046
Inga instrument finns som kan orsaka utspädning.				

Koncernens balansräkning i sammandrag

Belopp i tkr	2019-12-31	2018-12-31
Tillgångar		
Immateriella anläggningstillgångar	16 820	15 271
Materiella anläggningstillgångar	28 029	34 664
Uppskjuten skattefordran	0	0
Övriga långfristiga fordringar	3 583	3 756
Omsättningstillgångar exkl. likvida medel	116 203	116 647
Likvida medel	153 551	125 705
Summa tillgångar	318 186	296 043
Skulder och eget kapital		
Eget kapital	78 765	73 210
Långfristiga skulder och avsättningar		
Uppskjuten skatteskuld	4 774	2 806
Räntebärande	0	0
Kortfristiga skulder och avsättningar		
Räntebärande	0	1 032
Icke räntebärande	91 055	91 072
Förskott från kunder	109 632	101 225
Upplupna kostnader	33 960	26 698
Summa skulder och eget kapital	318 186	296 043

Rapport över förändringar i eget kapital för koncernen i sammandrag

Belopp i tkr	2019 jan-dec	2018 jan-dec
Eget kapital vid periodens ingång	73 210	77 483
Koncernmässig justering, mot uppskjuten skatteskuld		-1 256
Lämnad aktieutdelning	-35 050	-35 050
Periodens totalresultat	40 605	32 033
Eget kapital vid periodens utgång	78 765	73 210
Inget minoritetsintresse föreligger		

Koncernens kassaflödesanalys i sammandrag

Belopp i tkr	2019 jan-dec	2018 jan-dec
Kassaflöde från den löpande verksamheten före förändring av rörelsekapital	74 885	65 375
Förändring av rörelsekapital	7 678	13 707
Kassaflöde från den löpande verksamheten	82 563	79 082
Kassaflöde från investeringsverksamheten (netto)	-18 808	-15 823
Kassaflöde från finansieringsverksamheten:		
Förändring av skulder till kreditinstitut	-1 032	-2 781
Lämnad aktieutdelning	-35 050	-35 050
Förändring av långfristiga fordringar	173	-380
Periodens kassaflöde	27 846	25 048
Likvida medel vid periodens början	125 705	100 657
Likvida medel vid periodens slut	153 551	125 705

Övriga nyckeltal

	2019 jan-dec	2018 jan-dec
Nettoomsättning (tkr)	670 633	600 028
Bruttovinstmarginal; vinst efter direkta kostnader för nät (%)	34	35
Medelantalet anställda under perioden	113	105
Balansomslutning vid periodens slut (tkr)	318 186	296 043
Räntebärande skulder (inkl restskuld på leasingavtal) vid periodens slut (tkr)	0	1 032
Soliditet vid årets slut (%)	25	25
Antal aktier vid periodens slut	701 001 647	701 001 647
Eget kapital per aktie, årets slut (kr)	0,112	0,104
Aktiens kvotvärde (kr)	0,025	0,025

Moderbolagets resultaträkning i sammandrag

Belopp i tkr	2019 jan-dec	2018 jan-dec
Nettoomsättning	15 000	25 000
Rörelsens kostnader		
Övriga externa kostnader	-6 864	-15 210
Personalkostnader	-7 089	-7 388
Avskrivningar av materiella och immateriella anläggningstillgångar	-489	-717
Rörelseresultat (EBIT)	558	1 685
Finansiella poster		
Erhållna koncernbidrag	0	32 227
Erhållen utdelning (inkl. anteciperad)	35 050	5 000
Ränta	-2	-3
Resultat före skatt (EBT)	35 606	38 909
Skatt	-120	-7 464
Resultat	35 486	31 445

Moderbolagets balansräkning i sammandrag

Belopp i tkr	2019-12-31	2018-12-31
Tillgångar		
Immateriella anläggningstillgångar	269	455
Materiella anläggningstillgångar	329	507
Andelar i koncernföretag	35 556	35 556
Uppskjuten skattefordran	0	0
Omsättningstillgångar exkl. likvida medel	31 769	26 667
Likvida medel	11 443	18 351
Summa tillgångar	79 357	81 536
Skulder och eget kapital		
Eget kapital	75 598	75 162
<u>Kortfristiga skulder</u>		
Räntebärande	0	0
Icke räntebärande	3 759	6 374
Summa skulder och eget kapital	79 357	81 536

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 Internetknutpunkt.

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