

Delårsrapport

januari – september 2019

Bredband 2

“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.

Delårsrapport, januari-september 2019

BREDBAND2 I SKANDINAVIEN AB (PUBL), 556346-9062

Bredband2 redovisar en nettoomsättning på 497 Mkr för nio månader 2019, vilket är en ökning med 12 % jämfört med samma period 2018. Rörelseresultatet blev 37,4 Mkr, en ökning med 23 %.

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

Tredje kvartalet i sammandrag

- ▶ Nettoomsättningen uppgick till 171,2 (151,7) Mkr
- ▶ Rörelseresultatet (EBIT) uppgick till 16,5 (12,3) Mkr
- ▶ Resultat före skatt uppgick till 16,6 (12,7) Mkr
- ▶ Resultatet efter skatt uppgick till 12,9 (9,9) Mkr
- ▶ Resultatet per aktie var 0,018 (0,014) kr

Periodens nio månader i sammandrag

- ▶ Nettoomsättningen uppgick till 496,9 (444,3) Mkr
- ▶ Rörelseresultatet (EBIT) uppgick till 37,4 (30,4) Mkr
- ▶ Resultat före skatt uppgick till 37,4 (30,9) Mkr
- ▶ Resultatet efter skatt uppgick till 29,2 (24,1) Mkr
- ▶ Resultatet per aktie var 0,042 (0,034) kr

Viktiga händelser

- ▶ Kassaffödet från den löpande verksamheten är fortsatt mycket starkt.
- ▶ Årsstämman beslutade om oförändrad utdelning 0,05 (0,05) kr per aktie, vilken genomfördes i mars.
- ▶ Under periodens nio månader har antalet bredbandskunder ökat med netto c:a 11 400 (11 800) st. Ytterligare en förbättring har skett i tredje kvartalet jämfört med det andra.
- ▶ Intäkterna från företagsförsäljningen ökade med 11 % och från privatförsäljningen med 12 % jämfört med samma period 2018.
- ▶ Flera viktiga företagskunder har kontrakterats under perioden, bl a AniCura med djursjukhus och kliniker på 250 orter där vi initialt levererar till 44 orter.
- ▶ 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 59 platser uppkopplade.



VD har ordet

Vi utvecklas starkt med en ökad tillväxttakt för andra kvartalet i följd. Antalet nya fiberkunder följer samma trend och intaget är det högsta sedan första kvartalet 2018. Den ökade satsningen på marknadsavdelningen var helt rätt och vi upplever att varumärket stärkts med den ökade marknadskommunikationen.

Det har även gett oss ett bättre utrymme att vidga vårt sätt att nå kunderna genom material med mer innehåll som inte är direkt marknadsorienterat. Detta blir viktigare och viktigare för att nå ut till potentiella kunder. Det gäller att vara relevant den dagen kunden är intresserad av en tjänst. Ett framgångsrikt exempel är vår podd – ”Bli säker-podden” som belyser IT-säkerhet med slutkunden i fokus.

En annan viktig satsning för att möta dagens och framtidens kunder på rätt sätt är arbetet med automatiserade flöden även i kunddialogen. Köp beteendet hos både privat- och företagskunder har snabbt förändrats och vi ser att det finns en möjlighet att nå fördelar genom att bemöta kunderna bättre än våra konkurrenter. Vi är en mindre och starkt fokuserad organisation med en tydlig tjänsteportfölj och vi har vårt marknadsanpassade CRM-system BOSS som möjliggör en effektiv omställning. Vi optimerar vår hemsida och våra orderflöden. Vi ökar förmågan att fånga signaler och vi kommunicerar med hjälp av kundspecifikt material. Vi strävar efter att digitalisera alla moment i kunddialogen. Allt detta sker i syfte att genom förenkling och tillgänglighet för kunden öka kundnöjdheten och effektiviteten. Genom en hög grad av digitalisering och automatisering (marketing automation) får vi viktiga konkurrensfördelar i den hårda konkurrensen på marknaden.

En nyckelfaktor för att lyckas är att vår säljavdelning och marknadsavdelning arbetar tätare tillsammans.

Marknadsavdelningen har fått ett ökat ansvar för att fånga potentiella kunder och säljorganisationen kan rikta sina insatser bättre med rätt budskap och dialog. Vi satsar mot mindre och medelstora bolag med tydliga tjänstepaketeringar och priser. Vi ser att dessa segment har ett köpbeteende som mer liknar konsumenternas och eftersom vi har en stark och välfungerande strategi för konsumentförsäljning vinner vi synergier genom att applicera strategin även på företagssegmentet.

Målet är att vara Nr 1 i kundupplevelse, vilket är en av de viktigaste faktorerna för fortsatt stark tillväxt. Vi ser att andelen kunder som lämnar oss hela tiden minskar och vi kan härleda detta till vårt höga fokus på bra kundupplevelser. För att ytterligare förbättra detta har vi genomfört flera ingående kundanalyser och därigenom lärt känna våra kunder ännu bättre. Marknadsavdelningen har med det som stöd under året gjort ett gediget arbete med att kartlägga hela kundresan, vilket är en förutsättning för att säkerställa att alla delar fungerar så bra som möjligt. Fokus på kundupplevelse måste genomsyra hela organisationen och alla måste veta var i kundresan man som enskild medarbetare kan göra skillnad. Detta bidrar till ett starkt gemensamt fokus som blir genuint och äkta för hela organisationen.

Fibernätverken utgör kärnan i vår verksamhet. Fler och nya tilläggstjänster adderar mervärde i produktportföljen. Automatisering, förenkling och lyssnande kommunikation förstärker kundupplevelsen. Vår finansiella ställning med starka kassaflöden under fortsatt god tillväxt ger oss goda förutsättningar att hålla ett högt tempo i våra satsningar framöver.

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 teknikskiftet och skaffat sig nödvändig spetskompetens inom fiber.

Internetstiftelsen IIS:s rapport för 2017 (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 också 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 sammanställts.

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 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 vara ”Nr 1 i Kundupplevelse”.

För att säkerställa en bra kundupplevelse genomför Bredband2 undersökningar där kunder ombeds ge omdömen och feedback kring upplevda servicen. Bredband2:s service får högt betyg.

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-modulen ST (Sales Tool) spelar en allt större roll i försäljningsarbetet. Nästa modul under utveckling är DT (Delivery Tool) som tar vid där säljprocessen slutar. Den kommer att vara utformad enligt projektmetoden. ST, DT och CRM skapar tillsammans en enhetlig, tydlig och resurseffektiv arbetsprocess 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 ökad omsättning. Det har hittills satsats och kostnadsförts cirka 30 Mkr i utvecklingen av BOSS.

Privatmarknaden

Vid utgången av perioden svarade privatkunder för 71 % av Bredband2:s omsättning. Antalet privata bredbandskunder har nu vuxit till 235 000. Till dessa privatkunder levererar Bredband2 en effektiv internetuppkoppling och erbjuder utöver det tilläggstjänsterna telefoni, mobilt bredband, TV-tjänster, routerabonnemang samt antivirussydd och brandvägg.

Antalet privatkunder som på grund av ökade nätkostnader minskade tillfälligt under fjärde kvartalet 2018, har nu ökat under perioden med 11 400 st. Trenden är klart positiv och omfattande marknadskampanjer förväntas ge fortsatt god effekt på nykontrakteringen.

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.

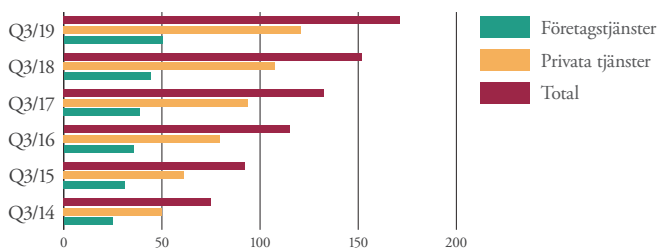
White Label

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 29 % av Bredband2:s omsättning.

Intäkter per kvartal (Mkr)



Företagstjänsterna är uppdelade i tre områden: data-kommunikation, 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 informations säkerhet. 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 verksamheter 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,

Kvartalets intäkter (Mkr) jämfört med samma kvartal 2018

INTÄKTER (Mkr)	Ökning	Q3/2019	Q3/2018
Fördelas:			
Privata tjänster	12,4%	120,8	107,5
Företagstjänster	14,0%	50,4	44,2
TOTAL	12,8%	171,2	151,7

Intäkter per kvartal, procentuell fördelning på intäktsslag

	Q3/2019	Q2/2019	Q1/2019	Q4/2018	Q3/2018	Q2/2018	Q1/2018	Q4/2017
INTÄKTER	171 153	164 497	161 294	155 680	151 721	146 855	145 773	139 625
Fördelas (%):								
Privata bredbandstjänster	70,6%	72,1%	71,7%	72,1%	71,6%	71,0%	70,9%	70,3%
Företagstjänster	29,4%	27,9%	28,3%	27,9%	28,4%	29,0%	29,1%	29,7%

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 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 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. 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 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.

Förvaltning

Rörelsens intäkter

Nettoomsättningen för periodens nio månader uppgick till 496,9 (444,3) Mkr, en ökning med 11,8 % jämfört med samma period 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 241 000 (234 600) 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.

Periodens rörelseresultat uppgick till 37,4 (30,4) Mkr.

Investeringar, avyttringar

Koncernens nettoinvesteringar i anläggningstillgångar uppgick till 15,5 (11,2) Mkr. Investeringarna avser nätverksutrustning och infrastruktur 10,8 (7,1) Mkr, avgifter och övriga utgifter för installation av fiber 4,1 (3,1) Mkr, övrig utrustning 0,6 (1,0) Mkr.

Finansiell ställning och kassaflöde

Vid periodens utgång uppgick koncernens likvida medel till 128,5 (97,9) 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 räntebärande skulder.

Kassaflödet från den löpande verksamheten före förändring av rörelsekapital, uppgick till 55,4 (49,0) Mkr. Kassaflödet efter förändringar i rörelsekapital uppgick till 54,3 (46,0) 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 15,7 (14,1) Mkr sedan 2018-09-30.

Koncernens eget kapital 2019-09-30 uppgick till 67,3 (66,5) Mkr, och soliditeten till 23 (25) %.

Förlustavdrag och uppskjuten skatt

Återstoden av koncernens förlustavdrag förbrukades under 2018.

Aktien

Bredband2 har ca 5 000 aktieägare. Aktien är noterad på Nasdaq First North Growth Market. Aktiens slutkurs per

2019-09-30 var 1,088 (1,320) kr, motsvarande ett totalt marknadsvärde om 763 (925) Mkr. Certified Adviser är Redeye AB.

De tio största aktieägarna och deras ägarandel (%) per 30/9 2019

Anders Lövgen (inkl bolag)	116 500 000	16,62%
Örjan Berglund (inkl bolag och försäkring)	95 000 000	13,55%
Leif Daniellsson (inkl bolag)	44 400 000	6,33%
JP Morgan Luxembourg S.A	34 913 491	4,98%
Ulf Östberg (inkl försäkring)	32 800 000	4,68%
State Street Bank & Trust, Boston	25 477 460	3,63%
Daniel Krook (inkl försäkring)	14 000 000	2,00%
SEB	12 627 476	1,80%
Nordnet Pensionsförsäkring AB	12 072 171	1,72%
Veralda (SEB Life Intl Assurance)	11 461 159	1,63%
Övriga	301 749 890	43,05%
	701 001 647	100,00%

Registrerat aktiekapital per 2019-09-30 är 17 525 041 kronor fördelat på 701 001 647 aktier. Inga instrument finns som kan orsaka utspädning.

Personal

Medelantalet anställda uppgick under perioden till 112 (101). Under perioden har i medeltal 21 (29) 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 14,3 (18,8) Mkr. Resultat efter skatt uppgick till 1,6 (0,8) Mkr.

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

NettoInvesteringarna uppgick till 0,1 (0,1) Mkr. Moderbolagets likvida medel uppgick vid periodens utgång till 13,0 (20,3) Mkr. Eget kapital uppgick 2019-09-30 till 41,7 (44,5) Mkr varav fritt eget kapital till 2,7 (5,6) Mkr.

Moderbolagets resultat- och balansräkning i sammandrag redovisas på sid 13.

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.

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 intäkthänseende. 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.

Revisorns granskning

Delårsrapporten har ej varit föremål för revisorns granskning.

Redovisningsprinciper

Delårsrapporten 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.

Kommande ekonomisk information

- 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 6 november 2019.

Kontaktperson

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

Stockholm den 6 november 2019
Bredband2 i Skandinavien AB (publ)
På styrelsens uppdrag

Daniel Krook
Ledamot, verkställande direktör



Koncernens resultaträkning i sammandrag

Belopp i tkr	2019 juli-sept	2018 juli-sept	2019 jan-sept	2018 jan-sept	2018/2019 okt-sept	2018 jan-dec
Nettoomsättning	171 153	151 721	496 944	444 349	652 623	600 028
Rörelsens kostnader						
Direkta kostnader för nät	-114 577	-99 245	-328 207	-285 896	-429 982	-387 671
Övriga externa kostnader	-19 538	-20 872	-64 276	-64 592	-84 775	-85 091
Personalkostnader	-14 350	-13 363	-49 107	-45 360	-65 820	-62 073
Avskrivningar av materiella och immateriella anläggningstillgångar	-6 145	-5 896	-17 980	-18 072	-24 000	-24 092
Rörelseresultat (EBIT)	16 543	12 345	37 374	30 429	48 046	41 101
Finansiella poster	10	348	37	470	-251	182
Resultat före skatt (EBT)	16 553	12 693	37 411	30 899	47 795	41 283
Skatt	-3 642	-2 792	-8 230	-6 797	-10 683	-9 250
Periodens resultat	12 911	9 901	29 181	24 102	37 112	32 033
Resultat per aktie						
Genomsnittligt antal aktier under perioden (tusen st)	701 002	701 002	701 002	701 002	701 002	701 002
Resultat per aktie (kr)	0,018	0,014	0,042	0,034	0,053	0,046

Inga instrument finns som kan orsaka utspädning

Koncernens balansräkning i sammandrag

Belopp i tkr	2019-09-30	2018-09-30	2018-12-31
Tillgångar			
Immateriella anläggningstillgångar	16 278	15 591	15 271
Materiella anläggningstillgångar	31 176	35 781	34 664
Uppskjuten skattefordran	0	904	0
Övriga långfristiga fordringar	3 626	3 612	3 756
Omsättningstillgångar exkl. likvida medel	119 198	110 489	116 647
Likvida medel	128 526	97 900	125 705
Summa tillgångar	298 804	264 277	296 043
Skulder och eget kapital			
Eget kapital	67 342	66 535	73 210
Långfristiga skulder och avsättningar			
Uppskjuten skatteskuld	2 806	0	2 806
Räntebärande	0	0	0
Kortfristiga skulder och avsättningar			
Räntebärande	0	1 537	1 032
Icke räntebärande	92 497	82 585	91 072
Förskott från kunder	108 247	92 535	101 225
Upplupna kostnader	27 912	21 085	26 698
Summa skulder och eget kapital	298 804	264 277	296 043

Rapport över förändringar i eget kapital för koncernen i sammandrag

Belopp i tkr	2019 jan-sept	2018 jan-sept	2018 jan-dec
Eget kapital vid periodens ingång	73 210	77 483	77 483
Koncernmässig justering, mot uppskjuten skatt			-1 256
Lämnad aktieutdelning	-35 050	-35 050	-35 050
Periodens totalresultat	29 181	24 102	32 033
Eget kapital vid periodens utgång	67 341	66 535	73 210
Inget minoritetsintresse föreligger			

Koncernens kassaflödesanalys i sammandrag

Belopp i tkr	2019 jan-sept	2018 jan-sept	2018 jan-dec
Kassaflöde från den löpande verksamheten före förändring av rörelsekapital	55 391	48 971	65 375
Förändring av rörelsekapital	-1 120	-2 926	13 707
Kassaflöde från den löpande verksamheten	54 271	46 045	79 082
Kassaflöde från investeringsverksamheten (netto)	-15 499	-11 240	-15 823
Kassaflöde från finansieringsverksamheten:			
Förändring av skulder till kreditinstitut	-1 032	-2 276	-2 781
Lämnad aktieutdelning	-35 050	-35 050	-35 050
Förändring av långfristiga fordringar	131	-236	-380
Periodens kassaflöde	2 821	-2 757	25 048
Likvida medel vid periodens början	125 705	100 657	100 657
Likvida medel vid periodens slut	128 526	97 900	125 705

Övriga nyckeltal

	2019 jan-sept	2018 jan-sept	2018 jan-dec
Nettoomsättning (tkr)	496 944	444 349	600 028
Bruttovinstmarginal; vinst efter direkta kostnader för nät (%)	34	36	35
Medelantalet anställda under perioden	112	101	105
Balansomslutning vid periodens slut (tkr)	298 804	264 277	296 043
Räntebärande skulder (inkl restskuld på leasingavtal) vid periodens slut (tkr)	0	1 537	1 032
Soliditet vid periodens slut (%)	23	25	25
Antal aktier vid periodens slut	701 001 647	701 001 647	701 001 647
Eget kapital per aktie, periodens slut (kr)	0,096	0,095	0,104
Aktiens kvotvärde (kr)	0,025	0,025	0,025

Moderbolagets resultaträkning i sammandrag

Belopp i tkr	2019 jan-sept	2018 jan-sept	2018 jan-dec
Nettoomsättning	14 250	18 750	25 000
Rörelsens kostnader			
Övriga externa kostnader	-6 649	-11 689	-15 210
Personalkostnader	-5 260	-5 462	-7 388
Avskrivningar av materiella och immateriella anläggningstillgångar	-343	-545	-717
Rörelseresultat (EBIT)	1 998	1 054	1 685
Finansiella poster			
Erhållna koncernbidrag			32 227
Erhållen utdelning		0	5 000
Ränta	-2	-3	-3
Resultat före skatt (EBT)	1 996	1 051	38 909
Skatt	-439	-231	-7 464
Resultat	1 557	820	31 445

Moderbolagets balansräkning i sammandrag

Belopp i tkr	2019-09-30	2018-09-30	2018-12-31
Tillgångar			
Immateriella anläggningstillgångar	335	526	455
Materiella anläggningstillgångar	372	552	507
Andelar i koncernföretag	35 556	35 556	35 556
Uppskjuten skattefordran	0	7 233	0
Omsättningstillgångar exkl. likvida medel	295	3 266	26 667
Likvida medel	12 990	20 335	18 351
Summa tillgångar	49 548	67 468	81 536
Skulder och eget kapital			
Eget kapital	41 668	44 536	75 162
Kortfristiga skulder			
Räntebärande	0	0	0
Icke räntebärande	7 880	22 932	6 374
Summa skulder och eget kapital	49 548	67 468	81 536

Definitioner

Räntabilitet på genomsnittligt sysselsatt kapital

Rörelseresultat plus finansiella intäkter i procent av genomsnittligt sysselsatt kapital.

Sysselsatt kapital

Balansomslutning minskad med icke räntebärande skulder inklusive uppskjuten skatt. Genomsnittligt kapital har beräknats som ingående plus utgående sysselsatt kapital dividerat med två.

Räntabilitet på genomsnittligt eget kapital

Årets resultat i procent av genomsnittligt eget kapital.

Eget kapital

Eget kapital vid årets slut. Genomsnittligt eget kapital har beräknats som ingående plus utgående eget kapital dividerat med två.

Eget kapital per aktie

Utgående eget kapital dividerat med antal aktier på balansdagen.

Soliditet

Utgående eget kapital i procent av balansomslutning.

Skuldsättningsgrad

Utgående räntebärande skulder dividerade med utgående eget kapital.

Räntetäckningsgrad

Resultat efter finansiella poster plus finansiella kostnader dividerat med finansiella kostnader.

Resultat per aktie

Årets resultat dividerat med vägt genomsnittligt antal aktier.

Genomsnittligt antal anställda

Beräknat som genomsnittligt antal heltidstjänster i koncernen.

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.

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.

Resultat före av- och nedskrivningar

Resultat efter finansnetto plus av- och nedskrivningar. Redovisas i Kassaflödesanalysen som kassaflöde från den löpande verksamheten före förändring av rörelsekapital mm.

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.

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: marknad@bredband2.se
www.bredband2.se