

PRESSMEDDELANDE

Ett kvartal med stark organisk tillväxt

Första kvartalet - januari – mars 2019

- Nettoomsättningen ökade med 43% till 93,3 (65,0) MSEK
- Kontrakterade tjänster (repetitiva) ökade med 49% till 31,6 (21,1) MSEK
- EBITDA uppgick till 8,1 (6,9) MSEK
- Rörelseresultatet uppgick till 1,9 (2,5) MSEK
- Resultat per aktie före och efter utspädning uppgick till -0,04 (-0,25) respektive -0,04 (-0,25) SEK

Väsentliga händelser under kvartalet

- Finska Virala Oy Ab har ökat sitt innehav i bolaget och är nu ZetaDisplays största aktieägare.
- Norska dotterbolaget ProntoTV har vunnit upphandlingen för leverans av Digital Signage lösningar för Oslo och Akershus' kommunaltrafiksbolag Ruter. Uppdragsvolymen beräknas till 20 MNOK.
- ZetaDisplay har antagit uppdaterade finansiella mål som omfattar tillväxt ambitioner inom kontrakterade tjänster och rörelseresultat, samt riktlinjer för soliditet och förväntade utdelningar.

Väsentliga händelser efter kvartalet

- Koncernchef och VD för ZetaDisplay, Leif Liljebrunn, kommer att tillträda en ny roll som Vice President Merger and Acquisition på ZetaDisplay. Bolaget kommer därmed att söka en ny koncernchef och VD. Leif Liljebrunn kommer fortsatt att vara koncernchef och VD till dess att tjänsten är tillsatt.
- I syfte att delfinansiera återbetalning av bolagets preferensaktier, så har styrelsen med stöd av det bemyndigande som erhöles på årsstämman den 21 maj 2018, beslutat om en riktad nyemission av 1 600 000 nya stamaktier till en teckningskurs om 19 kronor per stamaktie. Detta innebär att bolaget tillförs 30,4 miljoner kronor före emissionskostnader. Virala Oy AB ökar sitt innehav ytterligare och kontrollerar nu 14,1 % av rösterna.
- ZetaDisplay har slutit ett femårigt globalt ramavtal för Digital Signage lösningar med norska möbelkoncernen Ekornes AS. Avtalet avser shop-in-shop-lösningar för Ekornes globala återförsäljningsnätverk av ca 3 500 försäljningsställen i 43 länder. 2019 års-utrollningen uppskattas till ett försäljningsvärde av ca 15 MSEK.

Kommentar från koncernchefen

Omsättningen ökade med 43% och uppgick till 93,3 (65,0) MSEK under det första kvartalet. Koncernens bruttoresultat ökade med 9,5 MSEK och rörelseresultat uppgick till 1,9 (2,5) MSEK. De repetitiva intäkterna ökade med 49% till 31,6 (21,1) MSEK och den organiska tillväxten var hela 33%.

Vi lämnar första kvartalet 2019 bakom oss, med en fortsatt stark organisk tillväxt, fokus på kontrakterade tjänster och genomförande av strategiska projekt som viktiga framgångsfaktorer. På nykundssidan har vi i Norge kunnat knyta till oss det regionala trafikbolaget Ruter. I Sverige har implementationen av 44 CityGross butiker genomförts.

Efterfrågan på alla marknader har varit god och organisationen har arbetat konsekvent med att öka andelen kontrakterade tjänster, vilket är i linje med vår strategi. Förra årets storkund ATG har övergått till daglig drift som återspeglar sig i ökade repetitiva intäkter för segmentet Sverige. De kontrakterade tjänsterna ökade med 49% i jfr motsvarande kvartal förra året och i jämförelse med rullande 12 månader ökade de med 10,2%.

Under kvartalet har en viss återhämtning av bruttomarginalen i jämförelse med helåret 2018 skett. Då implementationsprojekt blir större och mer komplexa ökar också volymen av handelsvaror på bekostnad av

priset. Det är därför viktigt att den samlade bruttovinsten i absoluta tal ökar, under kvartalet ökade den med 9,5 Mkr jämfört med samma period under föregående år.

Vi växer tillsammans med befintliga och nya kunder. För att möta efterfrågan har vi utökat antalet medarbetare. I segmenten har förstärkningar av organisationen skett inom försäljning och projektleverans. Även koncernövergripande funktioner har utökats för att driva professionalisering, internationalisering och harmonisering. Idag är vi i genomsnitt 137 anställda.

Vi ser en ökad efterfrågan av vårt erbjudande från internationellt etablerade kedjor och varumärken. Genom vår internationella närvaro är vi unikt positionerade för att möta denna efterfrågan. Vi kraftsamlar för närvarande för att erbjuda skalbara helhetslösningar till denna kundkategori, oavsett var i världen de befinner sig.

Utveckling per segment

Vi satsar medvetet på tre kundsegment: kommunikation mot konsument, kommunikation i publik miljö samt kommunikation på arbetsplatsen. Efterfrågan är stark inom alla områden, dock är våra styrkor olika från marknad till marknad.

Den norska verksamheten har under senare tid kunnat knyta till sig större projekt inom publik miljö, och under kvartalet tillkom kontraktet med det kommunala trafikbolaget för Oslo och Akershus, Ruter. Dessa uppdrag innehåller oftast en hög grad av teknisk och genomförande-komplexitet som leder till ett nära och långvarigt samarbete med kunden.

I Sverige dubblades under slutet föregående år antalet driftsatta installationer vilket, tillsammans med förvärvet av den internationella kundbasen i Webpro, driver ökningen av de kontrakterade tjänsterna. Därutöver slutfördes implementationen hos matvarukedjan CityGross. Efter kvartalets utgång kommunicerade vi ett nytt globalt kontrakt för norska Ekornes-koncernen.

I Finland har vi framgångsrikt drivit nyförsäljningen och arbetet med befintlig kundbas. Försäljningsökningen är resultatet av ett flertal olika faktorer bland annat ersättningsinstallation inom restaurangbranschen.

Verksamheten i Nederländerna har under kvartalet inte genomfört några större implementationsprojekt. Organisationen har en uppbyggd kontinuerlig kundstock inom framför allt internkommunikation och detaljhandeln där kontrakterade tjänster med goda marginaler är ett återkommande inslag i försäljningen.

Ny huvudaktieägare och finansiella mål

Under kvartalet blev finska Virala Oy AB ZetaDisplays största aktieägare. Det är för första gången i bolagets historia som en institutionell ägare är dominerande. Den förändringen och det starka institutionella intresset i samband med nyemissionen i början av april är ett förtroendebevis för bolaget och dess strategi.

Dessförinnan beslutade styrelsen om nya finansiella mål för bolaget fram till 2022. De uppdaterade målen knyter fortsatt tillväxt tätare till bolagets fokus på kontrakterade tjänster, vilka ökar såväl långsiktig lönsamhet som förutsägbarhet. Tillväxten förväntas huvudsakligen vara organisk kompletterat med mindre förvärv, vilket ställer krav på ett effektivt kapitalutnyttjande. Nyemissionen efter kvartalets utgång har till syfte att återbetala preferensaktierna.

Utblick

Det kommunicerades efter kvartalets utgång att jag kommer att ta rollen som ansvarig för Merger & Acquisition när en ny VD för ZetaDisplay är på plats.

Bolagets historia är präglad av kontinuitet och entreprenöriell framåtanda, tillväxt och ett fokus på att bygga en installerad bas av kontrakterade tjänster. Jag har varit VD för ZetaDisplay sedan tio år tillbaka och jag ser med tillförsikt fram emot att dessa principer förädlas vidare de kommande åren.

Efterfrågan är där, vi är väl positionerade och vi har en tydlig strategisk färdriktning. De första tre månaderna av året visar att vi har lagt grunden för en fortsatt positiv utveckling under de kommande kvartalen.

Denna information är sådan information som ZetaDisplay AB är skyldigt att offentliggöra enligt EU:s marknadsmissbruksförordning. Informationen lämnades, genom Leif Liljebrunns försorg, för offentliggörande den 21 maj 2019 kl 08:45.

Malmö, 21 maj 2019

Leif Liljebrunn

VD och koncernchef

Frågor om denna pressrelease besvaras av:

Leif Liljebrunn, Koncernchef och VD

Telefon: +46 708-45 80 52

Email leif.liljebrunn@zetadisplay.com

Ola Burmark, CFO

Telefon +46 708-21 57 86

E-mail ola.burmark@zetadisplay.com

Daniel Oelker, CCO

Telefon +46 708-45 80 54

E-mail daniel.oelker@zetadisplay.com

Om ZetaDisplay

ZetaDisplay är en totalleverantör av visuella kommunikationslösningar för att påverka beteende i en fysisk butiks- eller kontorsmiljö. Bolaget grundar sin verksamhet på en djup förståelse av mänskligt handlande i beslutssituationer. ZetaDisplay levererar sina insikter med hjälp av en smart teknisk plattform som genererar engagerande digitala skärmlösningar. Det totala erbjudandet omfattar strategi, planering, mjukvara, hårdvara, installation samt innehållsproduktion, analys, teknisk support och tjänster.

ZetaDisplay har sitt säte i Malmö. Bolaget omsätter 400 MSEK och sysselsätter 140 medarbetare vid åtta kontor i sex europeiska länder. Bolaget övervakar och servar hos kund över 50 000 installationer på 50 marknader. Aktien är noterad på Stockholmsbörsen Nasdaq [ZETA].

Mer information på www.zetadisplay.com