

EXPANSIV PERIOD AV ORGANISK TILLVÄXT OCH FÖRVÄRVSProjekt

Perioden och tiden därefter har inneburit stora förändringar i bolagets verksamhet, med fortsatt tillväxt och omfattande förändringar i organisationen. Denna redogörelse är planerad som den sista i ett enklare utförande, då de förvärv som genomförts efter periodens slut innebär att bolaget i sin redovisning kommer att ha flera hel- och delägda dotterbolag, vilket skapar behov av en mer omfattande rapportstruktur för en komplett och heltäckande presentation.

Även denna rapport skiljer sig från tidigare genom att vara utförd på koncernnivå, då det estniska dotterbolaget Ambia Baltic OÜ konsoliderats efter uppstarten i juli 2014.

Koncernens nettoomsättning under perioden uppgick till 148 msek med ett rörelseresultat om 634 tkr. Försäljningen under det tredje kvartalet har varit svagare än förväntat, huvudsakligen på grund av den svenska kronans försvagning mot euron. Förutom den allmänna osäkerhet som är resultatet av en snabb försvagning av den inhemska valutan blir effekten att import från EU till Sverige fördyras. Särskilt har detta under perioden drabbat importverksamheten i Netpacts partihandel, som under perioden haft en avsevärd andel av bolagets sammanlagda omsättning.

Efter periodens utgång har effekten av valutaförsvagningen avtagit, och försäljningstillväxten har återhämtats. Det är troligt att effekten av kronförsvagningen inte påverkar försäljningen under årets sista kvartal i nämnvärd omfattning. Valutaförändringen till trots har den samlade bruttomarginalen förbättrats med 16% under perioden.

Med början under sommaren har bolaget fört förhandlingar om förvärv av bland annat Björketorpar'n AB. Förvärvet genomfördes under oktober månad, och medför en rad förändringar i bolaget. Bland annat är detta att se som ett första steg i bolagiseringen av de olika verksamhetsgrenarna, vilket förväntas genomföras i sin helhet innan kommande årsskifte. Målsättningen är att ingen rörelse av egentlig betydelse från och med 2015 skall bedrivas direkt i moderbolaget, utan istället vara lokaliserad till specifika dotterbolag med inbördes nära samarbeten. Bolagiseringen underlättar redovisningen, men leder också till att de respektive verksamheterna får bättre möjlighet att utvecklas på egen hand.

Förvärvet av Björketorpar'n AB mångfaldigar bolagets bas av företagskunder och för med sig nya inköpsvägar. Som komplement till Netpacts mestadels manuella försäljningsarbete kommer Björketorpar'n's automatiserade och webbaserade försäljning att innebära en kraftfull förstärkning av bolagets räckvidd, utan att öka belastningen på befintlig personal i någon nämnvärd omfattning.

Det moderna lagret i Björketorp, omfattande 2 200 kvm, kommer att utgöra navet i verksamhetens nu allt mer omfattande logistikverksamhet. Förutom att stå för leveranser till Björketorpar'n's kunder skall på sikt såväl

SAMMANFATTNING AV KVARTALSREDOGÖRELSE

NIO MÅNADER (2014-01-01 – 2014-09-30)

- Rörelseintäkterna uppgick till 147 817 tkr.
- Rörelseresultatet uppgick till cirka 634 tkr.
- Resultat före skatt uppgick till -2 691 tkr.
- Resultat per aktie uppgick till cirka -1,42 SEK.
- Soliditeten uppgick till cirka 25%.

VÄSENTLIGA HÄNDELSER UNDER PERIODEN

- Avtal tecknat med GEM om totalt 35 msek.
- Nyemission till GEM om 42 000 aktier tillförde bolaget 708 960 kronor före kostnader.

VÄSENTLIGA HÄNDELSER EFTER PERIODENS SLUT

- Förvärv av Björketorpar'n AB initierar strukturförändring.
- Förvärv av Presens förbättrar organisationen.

DATUM FÖR EKONOMISKA RAPPORTER

- Bokslutskommuniké 2014, 10 mars 2015
- Kvartalsrapport januari-mars, 14 maj 2015
- Årsredovisning 2014, 24 juni 2015
- Årsstämma, 25 juni 2015
- Kommuniké från årsstämma, 26 juni 2015
- Halvårsrapport januari - juni, 18 augusti 2015
- Kvartalsrapport juli-september, 12 nov. 2015

FRÅGOR BESVARAS AV

Marcus Andersson, VD
E-post: marcus.andersson@ambiatrading.se
Telefon: 0492-209 50

Netpacts som Intropris godsflöden i första hand hanteras via Björketorpar´n. Med köpet av Björketorpar´n följer ett affärssystem baserat på Microsoft Dynamics Nav, som anpassats av bolaget under tidigare ägare till en kostnad av närmare 5 msek, för att på ett i det närmaste helt automatiserat sätt hantera ordrar från och leveranser till alla de för närvarande 1 500 återförsäljare bolaget har på den svenska marknaden.

Genom att implementera valda delar av Björketorpar´ns systemlösningar i Ambias övriga verksamheter förväntas omfattande effektiviseringar och ett flertal synnergieffekter. Sammantaget ger systemen, i kombination med lagerutrymmen och andra logistiklösningar som tillförs genom förvärvet, bolaget utrymme för tillväxt utan behov av ytterligare investeringar för överskådlig framtid. Samtidigt lyfter det bolaget till elitnivån bland distributörs- och partihandelsbolagen i Norden.

Björketorpar´ns traditionella verksamhet inom distribution av fotoprodukter och tillbehör kommer successivt att kompletteras med ett sortimentsutbud som i första hand matchar det befintliga återförsäljarnätverket. Genom Netpacts inköskanaler kan produktportföljen breddas i det närmaste oändligt, men initialt är utökningen tänkt att ske inom sektorerna hemelektronik (smartphones, surfplattor och tillbehör allra först), IT-produkter samt småel. Målsättningen är att bygga en distributör som bättre matchar den numera så omtalade omnikansstrategin, där handlarna ska försöka hjälpa sina kunder med en allt större del av deras inköpsbehov.

Bredare butikssortiment nödvändiggör bredare och flexiblere distributörer.

FLER BUTIKER OCH INTENSIVARE SATSNING PÅ EHANDEL

Bland de projekt som drivits av bolaget under perioden märks även expansionen av butiksrörelsen, där målet är att en ny butik skall etableras senast under det andra kvartalet 2015. Denna nästa butik är tänkt att etableras i Stockholmsområdet, där Intropris har en stark försäljningstillväxt via sin ehandel, och där en butik också kommer att fungera som showroom och stärka bolagets varumärke på Internet.

Just kombinationen butiker och ehandel ses alltmer som en framgångsfaktor av de som utvärderar ehandelsutvecklingen i Sverige, och världen. Bara genom att visa att man finns på riktigt, med fysisk representation genom butiker, vinner man på sikt kundernas förtroende, och möjliggör en annan angreppsvinkel än den att alltid erbjuda det lägsta priset. Särskilt viktigt är detta i Sverige, där bland annat Prisjakt och Pricerunner lett till en unik prispress under de senaste tio åren, och där bransch efter bransch tvingas se sina marginaler försvinna efter de stora aktörernas jakt på marknadsandelar.

Genom att låta verksamheten omfatta hela flödet, från import, partihandel, traditionell distribution, butiksförsäljning samt ehandel tar Ambia position på alla nivåer i det moderna produktflödet. Det handlar inte bara om att skapa volym och kapa mellanhänder, även om detta också är viktigt, utan även om att vara närvarande i alla skikt för att snabbt kunna svara på förändringar. Med butiker som serverar slutkund fångas de senaste behovstrenderna upp, och med avtal och inköp från tillverkarna förankras den djupa produktkunskap som krävs för att hela kedjan ska hålla samman, och slutkunden ska bli så nöjd som möjligt.

ORGANISATIONEN UTVECKLAS

En förutsättning för att bolaget ska klara av att växa uthålligt enligt uppsatta mål är att organisationen växer och utvecklas med verksamheten. Under perioden har personal rekryterats till marknadsföring och försäljning, och efter periodens utgång har en ny chef för ehandeln rekryterats, i samband med att Ambia förvärvade PR och marknadsföringsbyrån Presens (För Närvarande Reklam AB). Per Östling har i uppdrag att i sin tur ansvara för att utveckla den del av vår organisation som arbetar med ehandeln, och att i samarbete med våra butiker ge kunderna ett helhetserbjudande som är av högsta klass.

Till butiken i Vimmerby har Stefan Stridell rekryterats som ny butikschef, vilket i sin tur möjliggör för den tidigare butikschefen Glenn Lundin att gå vidare i organisationen och ta ansvar för det produktsortiment som vi arbetar med mot konsument, samt att finslipa våra inköpsrutiner. Stefan har en bred butikserfarenhet, och blir också en viktig kugge i arbetet med att utforma ett mer enhetligt och homogent butikskoncept.

Till Björketorpar´n AB har Thomas Ivarsson nyligen rekryterats. Thomas har en lång bakgrund från säljande verksamheter, och kommer senast från ett uppdrag som tog honom långt utanför Sverige. När han nu återvänder till hemmaplan så är det för att tillsammans med Björketorpar´n och Ambia utveckla den nya tidens handelsaktör.

NYEMISSION TILL GEM

Bolaget har under perioden, enligt det avtal som tecknats med GEM Global Yield Fund, emitterat 42 000 aktier, vilket har tillfört bolaget 708 960 kronor, och ökat aktiekapitalet med 21 000 kronor. Avtalet med GEM är viktigt för att säkerställa att bolaget har tillgång till medel för fortsatt expansion, men är också tänkt att användas som ett verktyg för att finjustera viktiga nyckeltal.

KOMMENTARER TILL RESULTATET

Bolagets samlade resultat efter avskrivningar, finansiella poster och skatt blev under perioden -2,7 msek. Resultatet har belastats av kostnader relaterade till förvärv av bland annat Björketorpar´n AB, samt av en svagare marknad än förväntat på grund av en period av försvagad inhemsk valuta.

Bolagets kostnad för rörelsekapital har varit fortsatt hög under perioden. Bytet av finansieringsmodell, som tidigare har informerats om, har ännu inte skett. De huvudsakliga skälen till detta är att fler aktörer från finansmarknaden har kontaktat bolaget, vilket lett till förnyade offertrundor, samt köpet av Björketorpar´n AB. Det senare innebär en ny bolagsstruktur, samt nya och något annorlunda behov av finansieringslösningar, vilket gjort det olämpligt att ta en lösning i drift innan affären varit i hamn.

I samband med att förvärven konsolideras i koncernen inleds en fas av strukturrationaliseringar och organisationsförändringar, vilket förväntas leda till kostnadsbesparingar, marginalförbättringar och fortsatt hög tillväxt. Bolaget har som målsättning att gå in i 2015 med alla pusselbitar på plats, med tydliga tillväxt- och lönsamhetsmål, och med en organisation redo att ta sig an stora uppgifter.

PROGNOS FÖR 2014 OCH 2015

Som resultat av de förvärv som genomförts efter periodens slut förändras förutsättningarna för den prognos som tidigare lämnats för 2014. Den initiala bedömningen är att förvärven inte i någon större utsträckning ska komma att påverka resultatet för 2014, men övergången till en ny bolagsstruktur baserad på koncernutformning innebär att en ny prognosform kommer att arbetas fram. Trots en svagare försäljning än budgeterat under årets tredje kvartal ligger prognosen för koncernens omsättning för helåret 2014, i närheten av 300 msek, fast.



Ambias VD, Marcus Andersson

KOMMENTARER FRÅN VD

”Den senaste periodens utveckling har varit oerhört spännande, och vi bygger nu något som är helt unikt för Sverige och Norden. När vi är färdiga med strukturbygget, och alla delar finns på plats, blir det svårt för någon konkurrent att hota vår fortsatta tillväxt”, säger VD Marcus Andersson.

AMBIA TRADING GROUP AB (PUBL)

Ambia Trading Group AB (PUBL) är ett svenskt företag med huvudkontor och fysisk butik i Vimmerby. Verksamheten fördelar sig på två affärsområden; detalj- respektive partihandel. Detaljhandeln bedrivs sedan 2006 under namnet Intropriis med försäljning av hemelektronik, data, telefoni, vitvaror samt jakt- och fiskeprodukter i både fysisk butik och via en egen e-handelsplattform. Partihandeln bedrivs under namnet Netpact, och riktar sig i första hand till större kunder på den svenska marknaden, såsom ledande e-handelsbolag och större aktörer inom detaljhandeln.

NYCKELTAL (KONCERNEN)

	2014-01-01 2014-09-30	HELÅR 2013-01-01 2013-12-31
Rörelseintäkter	147 817 231	184 371 926
Rörelseresultat, SEK	634 428	2 917 504
Resultat, SEK	-2 691 188	83 234
Resultat/aktie, SEK	-1,42	0,083
Soliditet, %	24,83	2,84
Likvida medel/aktie, SEK	2,14	7,13
Eget kapital/aktie, SEK	3,40	0,88
Antal aktier, st	1 899 140	1 000 000
Rörelseintäkt / aktie, SEK	77,83	184,37

KASSAFLÖDE (KONCERNEN)

Belopp i Tkr	2014-01-01 2014-09-30	HELÅR 2013-01-01 2013-12-31
Ingående kassa	7 126	8 318
Utgående kassa	4 063	7 126
Kassaflöde	-3 063	-1 192

KASSAFLÖDE OCH FINANSIELL STÄLLNING

Kassaflödet var under perioden negativt, bland annat på grund av minskade kortfristiga skulder, ökade leverantörsförskott och en ökad lagerhållning, i första hand orsakat av den ökade omsättningen.

INVESTERINGAR

Bolaget har investerat i utveckling av ehandelssystemet under perioden.

PERSONAL

Medelantalet årsanställda var under perioden 13(10) varav 3(3) kvinnliga medarbetare.

REDOVISNINGSPRINCIPER M.M.

Ambia tillämpar samma grundläggande principer i delårsredogörelser som i årsbokslut. Redogörelsen har upprättats i enlighet med reglerna för AktieTorget. Redogörelsen för perioden har inte granskats av bolagets revisor. Räkenskaperna för helåret 2013 har däremot granskats översiktligt, och siffrorna överensstämmer med de som kommunicerats i tidigare bokslutskommuniké.