

Caperio



Delårsrapport
januari-september 2011

Finansiellt resultat

Perioden 1 januari – 30 september 2011

Omsättningen uppgick till 474,3 MSEK (407,1)
 EBITDA uppgick till 19,0 MSEK (5,4)
 Periodens resultat uppgick till 7,4 MSEK (0,0)
 Resultat per aktie uppgick till 1,61 SEK (-0,01)
 Soliditeten uppgick till 42 % (41)
 Antalet anställda uppgår till 139 (96)

Perioden 1 juli - 30 september 2011

Omsättningen uppgick till 164,8 MSEK (155,6)
 EBITDA uppgick till 6,5 MSEK (2,2)
 Periodens resultat uppgick till 2,5 MSEK (0,2)
 Resultat per aktie uppgick till 0,52 SEK (0,05)

Alla belopp i rapporten är i MSEK om inget annat anges. Siffror inom parentes avser motsvarande period förra året om inte annat anges. Uppgifterna gäller koncernen om inte annat anges.

Kommentarer från koncernchefen

Det fortsätter att gå mycket bra för Caperio med ökad tillväxt och ökande lönsamhet. Även det tredje kvartalet är starkt och vi är idag mindre beroende av säsongsvariationer genom att vi är ett bolag med ett brett utbud av produkter, tjänster och funktioner. Vår starka tillväxt inom skol- och kommunsektorn gör också att vi har mycket affärer både före och efter sommaren. Dessutom är en växande del av affärerna långsiktiga avtal som ger en trygg tillväxt spritt över året. Vår målsättning är att ha en fortsatt organisk tillväxt med 15 % per år.

Under sommaren har det talats och skrivits om ekonomiska svängningar och osäkerhet om framtiden. Än så länge har vi inte känt av detta på Caperio, vi är dock väl förberedda om det skulle påverka oss. Jag känner att hög- och lågkonjunkturer kommer mindre cykliskt och att gasa, bromsa och anpassa har blivit mer eller mindre en del av vår dagliga verksamhet. Vi har vår väg och vår vision som vi följer med verksamheten och är trygga med det. Vår struktur och framför allt vår kultur gör att vi kan prioritera rätt saker, öka hastigheten, ta ut lite extra ur vår organisation och alltid komma starkare ur en lågkonjunktur.

Under kvartalet har vi sjösat Caperio Academy med tre nystartade skolor. En sälj- och konsultskola samt en ledarskapskola. Vi bygger på vår plattform "Nice to meet you" där alla anställda är affärsmän och VD för sin egen arbetsuppgift. Skolorna är oerhört viktiga och direkt avgörande för vår förmåga att behålla branschens bästa personal och attrahera de bästa människorna utifrån. Inte minst är ett ledarskap i världsklass det absolut viktigaste för våra medarbetare, vår kultur och därigenom den naturliga länken ut till våra kunder.

Integrationsarbetet med det senaste förvärvet SANvalue går enligt plan och förväntas vara klart senast den 31 december 2011. Återkopplingen från kunder, medarbetare och partners har varit mycket positiv vilket garanterar att SANvalue, i likhet med tidigare förvärv, kommer att bidra till Caperios framgångar.

Vi gläder oss åt att vi, som vi nu också börjar rapportera, ligger på en vinstnivå på ca 30 MSEK EBITDA på rullande 12 månader och 4,4 % EBITDA. Det är en fantastisk utveckling som ligger helt i linje med vårt tidigare uttalade mål med 5 % EBITDA 2012.

Vi har också påbörjat det fjärde kvartalet starkt med det största ramavtalet i Caperios historia och ser fram emot att stänga böckerna för 2011 med ytterligare ett rekordår.

Christer Haglund, CEO, Caperio Holding AB



Väsentliga händelser

Vi kan se tillväxt och en ökande lönsamhet under kvartalet. Den löpande verksamheten är stabil med en lägre grad av säsongsvariation i det tredje kvartalet under de två senaste åren. Nedan är några av de avtal Caperio har tecknat och de affärer vi har genomfört som är av strategisk betydelse för verksamheten:

Strategiska avtal under perioden juli till september 2011

AcadeMedia väljer Caperio för sin licenshantering. Caperio har sedan tidigare en stor leverans inom Klient & Logistik till AcadeMedia och ser de tecknade avtalen som ett steg i det fortsatta samarbetet.

Andra strategiska affärer

Täby kommun väljer Caperio som partner vid uppgradering av kommunens corenät. Täby kommun ser Caperio som en långsiktig och strategisk partner i frågor som rör nätverksinfrastruktur.

Stockholms universitet började uppleva problem med sin Microsoft Exchange 2007-miljö och var redo för ett byte. De tänkte sig en traditionell uppgradering men Caperio föreslog en lösning ur HPs koncept Converged Systems. Resultatet av lösningen innebär att Stockholms universitet kan erbjuda alla lärare och medarbetare en marknadsledande, modern och användarvänlig miljö som de kan växa i. Alla anställda får en snabbare miljö med bättre och säkrare hantering. För IT-avdelningen innebär det enklare drift, mindre underhåll samt att det bland annat blir mycket lättare att administrera konton.

Väsentliga händelser efter perioden

Caperio har vunnit det största avtalet i företagets historia. Avtalet är tecknat mellan Caperio och ITS vid Umeå universitet. ITS är en förmedlingscentral för universitetet i Umeå som har i uppdrag att upphandla IT-lösningar för universitetet och högskolorna. Ramavtalet gäller persondatorer, tillbehör, uppgraderingar samt tillhörande tjänster och till universitet och högskolor. Avtalet är värt 80 mkr per år och tecknas i två år med möjlighet till förlängning upp till fyra år.

I augusti sjösatte Caperio den interna utbildningen Caperio Academy med tre nystartade skolor (sälj, konsult och ledarskap). Utbildningen bygger på vår "Nice to meet you" plattform med utgångspunkten att alla anställda är VD för sin egen arbetsuppgift. Betygen från medarbetarna efter första delen har varit över 4,0 av maximalt 5,0 inom samtliga områden. Utbildningen sträcker sig över två år.

I oktober hölls Ciscos årliga Partner Summit och där fick Caperio utmärkelsen "Snabbast växande partner 2010". Caperio har ett långt samarbete med Cisco och en medveten satsning har gett resultat. Caperio kan visa upp en tillväxt på Ciscos lösningar på 56 % under 2010.

SANvalue

Integrationsarbetet med SANvalue i Caperiokoncernen går enligt plan och förväntas vara klart senast den 31 december 2011. SANvalues kunder har samstämigt uttryckt positivitet och ser Caperios bredare kompetensbas som en möjlighet till fortsatt samarbete. Detta gäller inte minst Caperios erbjudande och kompetens inom området datacenter.

SANvalues huvudleverantörer ser också positivt på förvärvet och de ser Caperio som en extra viktig kompetenspartner att utveckla gemensamma affärer med.



Marknadsläget

Förändringar att vänta för CIO:er och IT-ansvariga

I CIO leadership 2011 beskrevs den förändring som Radar förutspådde för CIO:er och IT-ansvariga, d.v.s. att vara teknisk driven CIO eller verksamhetsdriven CIO. I Radar Groups rapport CIO leadership 2012 blir denna bild än tydligare. Det mest påtagliga tecknet till detta är den allt tydligare uppdelningen av IT utifrån en driftskomponent respektive en förändringskomponent. Denna uppdelning driver en tydlig klyfta mellan IT och affärsverksamheten för vissa företag medan andra i stället integrerar IT med sin affär på ett tydligt sätt.

Förmågan att producera ett effektivt och flexibelt IT-stöd till så låg kostnad som möjligt blir allt viktigare, något lågkonjunkturen under 2009 lärt oss. Denna lärdom är något som IT-verksamheter i Sverige måste ta i beaktande inför 2012-2013.

Verksamhetens förmåga att frigöra resurser, från IT-produktion till affärsdrivande eller affärsutvecklande IT, blir mer och mer avgörande för verksamhetens lönsamhet och dess konkurrenskraft. Utan förändring ökar risken att IT-verksamheten inte strategiskt bidrar till affären.

En CIO måste axla det övergripande ansvaret för både teknikdriven IT likväl som för IT som drivs ur ett affärsperspektiv, och dessa skiljer sig åt på ett antal områden:



Produktions-IT och verksamhetsnära, eller affärsnära IT, är båda lika viktiga delar i en CIO:s ansvarsområde:

- Den ena vägen, IT-produktionsvägen, leder fram till en roll som liknar massproducentens – lägsta pris på given kapacitet; och ett ansvar som liknar installatörens – given funktion till given tillgänglighet. Rollen och ansvaret för IT-produktion är viktigt, men hör inte naturligt hemma i en ledningsgrupp!
- Den andra vägen, IT för verksamheten, betyder att IT är viktig för alla nyckelprocesser i verksamheten och leder fram till en strategiskt viktig roll och ett ledarskapsansvar. Denna roll och dess ansvar är en del av en ledningsgrupp!

Å ena sidan kritiserar IT för att kosta mer än vad IT levererar, å andra sidan ökar behovet av IT för att maximera effekten i en verksamhet i takt med ökad förändringstakt och konkurrens. I detta scenario kommer en CIO att ställas på prov och till svars. Den personliga utmaningen kommer vara insikt i att man måste förändras i en föränderlig omvärld och förändrade krav. Ingen framgångsrik förändring sker utan tydligt ledarskap och ansvarstagande.

Caperio rekommenderar

Vi kan dela upp det som Radar Group kallar affärsdriven IT i två delar. Den ena delen omfattar de verksamhetssystem som är IT-baserade och där verksamheten driver frågan om investeringar och användande. Den andra delen är det IT-baserade stödet som verksamheten behöver för att kunna öka effektiviteten och därmed också lönsamheten. Oavsett vilken av dessa två delar en IT-avdelning behöver prioritera går det i samtliga av de fall vi har mött att frigöra tid från IT-driften. Det som krävs är att IT-avdelningarna har möjlighet att arbeta proaktivt och sluta med det som vi kallar för brandkärsuttryckningar.

Caperio har många års erfarenhet av att stötta IT-chefer och CIO:s med att skapa balans mellan det som är affärsdriven IT och det som är IT-drift. Det har lett till att vi har tagit fram ett erbjudande kring proaktiva avtal. Caperios specialister håller kontinuerligt koll på att kundens IT-miljö är uppdaterad, utvecklad och aktuell. Kunderna vet att de har rätt supportavtal med leverantörerna och att de olika driftsystemen fungerar ihop. Det skapar en stabil och driftsäker IT-plattform där framtida problem kan förutses och åtgärdas i tid. Avtalet ger ett proaktivt förhållningssätt som gör att de kan lägga mer tid och fokus på det som är verksamhetsnära och affärsdrivet.

Samarbetet frigör tid och resurser för kunden att kunna fokusera på det som är verksamhetsnära. Hur ofta genomgången sker beror på vad som avtalats, vanligast är mellan två och fyra gånger per år.

– Den proaktiva tjänsten passar för företag med både små och stora driftmiljöer, där man har nätverk, servrar (fysiska och virtuella), lagring och backup, förklarar Johan Söderström, operativ chef på Caperio i Mälardalen.

– Även om verksamheten har IT-specialister så är det enormt svårt att hålla kompetensen över tiden inom alla dessa områden. Det blir också svårt att ha ett proaktivt förhållningssätt och man riskerar att hamna i ständiga "brandkärsuttryckningar". Kundens egna IT-specialister kan med proaktiva avtal göra mer inom det verksamhetsdriva IT-stödet vilket i sin tur också leder till proaktivitet och ökad lönsamhet för kunden.

Johan menar att kunder som tecknar proaktiva avtal med Caperio gör det för att antingen få avlastning och tid att själv arbeta med de proaktiva frågorna, eller för att få en helhetslösning som inkluderar hjälp och råd inför framtiden.



Om Caperio

Caperio finns inte till för alla. Vi finns för dig som värderar en personlig kontakt och för dig som tycker att det är viktigt med innovation och kvalitet. Caperio vågar ifrågasätta självklarheter och vi kommer med nya och kreativa idéer. För att ta reda på om Caperio finns till för dig måste du våga ta steget och bli överraskad.

- NICE TO MEET YOU.

Bolaget har idag 139 anställda fördelade på kontoren i Stockholm, Uppsala, Örebro och Göteborg.

Vision

Vi ska göra ett beständigt avtryck genom oslagbar kvalitet och stolta medarbetare.

Affärsidé

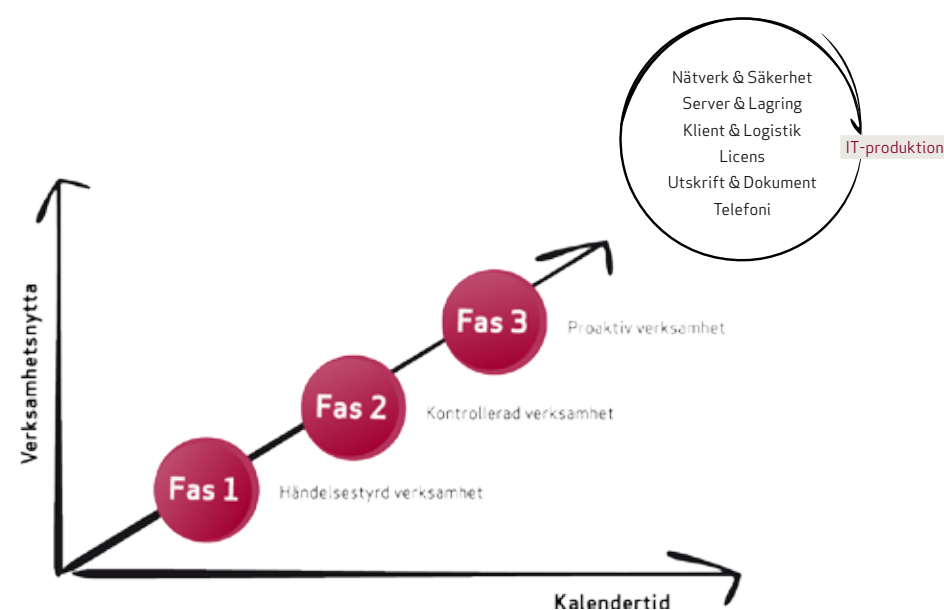
Vi skapar ett synligt värde genom att optimera våra kunders IT-investeringar.

Mission

Optimera våra kunders IT-investeringar.

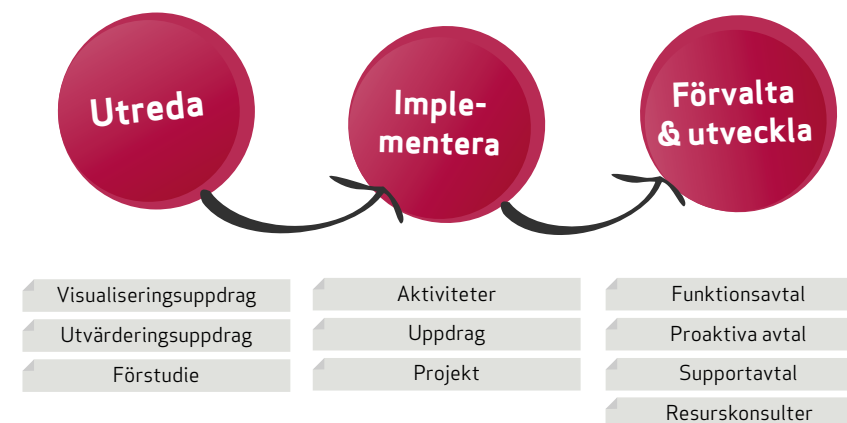
Affärsmodell

Caperios affärsområden omfattar Telefoni, Nätverk & Säkerhet, Server & Lagring, Licens, Klient & Logistik, Finans samt Utskrift & Dokument. Inom respektive affärsområde hjälper vi våra kunder att identifiera nuläget såsom händelsestyd, kontrollerad eller proaktiv och att implementera lösningar som skapar möjlighet till en mer proaktiv verksamhet.



Tjänsteorganisation

Vår tjänsteorganisation har lång erfarenhet av att leverera IT-lösningar och genomföra projekt - från analys och rådgivning till implementation och förvaltning. Våra konsulter är uppdaterade med de senaste utbildningarna och certifieringarna för att kunna ta fram nyskapande, effektiva och specialanpassade lösningar. Vi stödjer också våra kunder att över tiden förvalta och utveckla driftsmiljön så att de kan fokusera på att ligga nära sina kunder (affärsverksamheten) och deras utveckling, förändrade krav och verksamhetsprojekt.



Våra värderingar

Ansvar

På Caperio tar vi alla ett stort ansvar för vår egen och företagets utveckling. För oss är det en självklarhet att driva vårt företag och våra affärsrelationer så att vi tillsammans når våra mål.

Respekt

Vi vinner respekt genom att leva efter värdeorden, hålla vad vi lovar och värdesätta varandras olika egenskaper.

Ambition

Vår ambition är att ständigt utmana oss själva och aldrig sluta utvecklas. Viljan att lära oss nya saker och att vara framgångsrika i det vi gör driver oss och våra partners framåt. Vi satsar alltid på första platsen oavsett vad vi ger oss in på!

Delaktighet

Vi vinner förtroende och tillit genom att vara öppna, delaktiga och tydliga. Det ska vara lätt att få sin röst hörd och det ska vara lätt att ta del av information kring verksamhetens utveckling.

Engagemang

Vi brinner för Caperios utveckling och framgång. Med proaktivitet, energi och glädje siktar vi alltid mot den bästa lösningen.

Finansiell information och övrigt

Nettoomsättning perioden januari - september 2011

Nettoomsättningen för perioden januari till september 2011 uppgick till 474,3 MSEK (407,1), vilket är en ökning med 16,5%. Den organiska tillväxten uppgår till 16,0%.

Nettoomsättning perioden juli - september 2011

Nettoomsättningen för tredje kvartalet uppgick till 164,8 MSEK (155,6), vilket är en ökning med 5,9%.

Resultat för perioden januari - september 2011

EBITDA för perioden uppgick till 19,0 MSEK (5,4), vilket motsvarar en marginal på 4,0 % (1,3). Marginalen är högre än genomsnittet för helåret 2010 vilken uppgick till 2,6 %. Det rullande 12 månaders EBITDA uppgår till 29,5 MSEK i jämförelse med 15,9 MSEK helåret 2010. Rörelseresultatet belastades med avskrivningar på -5,9 MSEK och uppgår till 13,1 MSEK (1,0). Resultat efter skatt (och justering av minoritetsintresse) uppgick till 7,4 MSEK (0,0). Resultat per aktie uppgick till 1,61 SEK (-0,01). Det rullande 12 månaders resultatet uppgår till 2,64 SEK per aktie.

Resultat för perioden juli - september 2011

EBITDA för årets tredje kvartal uppgick till 6,5 MSEK (2,2), vilket motsvarar en marginal på 3,9 % procent (1,4). Kvartalets rörelseresultat belastades med avskrivningar på -2,1 MSEK och uppgår till 4,3 MSEK (0,8). Resultat efter skatt (och justering av minoritetsintresse) uppgick till 2,5 MSEK (0,2). Resultat per aktie uppgick till 0,52 SEK (0,05).

Kassaflöde och finansiell ställning

Kassaflödet från den löpande verksamheten uppgick för perioden januari-september till 10,6 MSEK (-5,6). För perioden juli-september 2011 uppgick kassaflödet från den löpande verksamheten till 4,5 MSEK (8,0). Koncernens likvida medel uppgick vid periodens utgång till 10,4 MSEK (6,5 MSEK). Det finns även en outnyttjad beviljad checkräkningskredit på 15,2 MSEK.

Soliditeten i koncernen uppgick vid periodens slut till uppgick på balansdagen till 42 % (41 %).

Eget kapital

Eget kapital vid periodens utgång uppgick till 71,9 MSEK, vilket motsvarade 15,15 SEK per aktie. Under det tredje kvartalet har bolaget genomfört en nyemission om 250 000 aktier i samband med förvärvet av SANvalue. På årsstämman den 11 maj 2011 beslutade aktieägarna i Caperio att genomföra ett incitamentsprogram för Bolagets anställda genom att utge högst 225 000 teckningsoptioner berättigande till teckning av högst 225 000 aktier i Bolaget. Fullt utnyttjande av samtliga teckningsoptioner i beslutet innebär en ökning av aktiekapitalet med högst 5 625 000 kronor, innebärande en utspädning om cirka 4,77 procent av antalet aktier och röster i Bolaget. Priset för teckningsoptionerna är totalt 189 000 kr och beloppet har bokats som fritt eget kapital.

Överkursfond om 3 956 TSEK var felaktigt kategoriserad som bundet eget kapital i 2009 års årsredovisning, vilket har justerats i fjärde kvartalet 2010.

Avskrivningar

Periodens avskrivningar avser till 90 %, eller 5,3 MSEK, goodwill och är relaterad till det omvända förvärvet av Enlight, förvärvet av Crux-koncernen, förvärvet av IT Plattform och det successiva förvärvet av Caperio Finance AB. Styrelsen bedömer att det ekonomiska utfallet sträcker sig åtminstone över en tioårsperiod och från kvartal fyra 2009 skrivs goodwill av under tio år för dessa förvärv. Goodwill relaterad till förvärvet av Crux skrivs av från och med 1 januari 2009 och goodwill relaterad till förvärvet av IT Plattform skrivs av från och med 1 april 2009. Goodwill relaterad till det successiva förvärvet i Caperio Finance är beräknat från 1 januari 2009, då förvärvet avtalats med retroaktiv start.

Caperio Holding har också förvärvat resterande aktier i dotterbolaget Caperio Uppland under januari. Goodwill avseende detta förvärv skrivs av till utgången av 2011. Goodwill i samband med förvärvet av SANvalue skrivs av över en tioårsperiod i enlighet med styrelsens bedömning av den ekonomiska nyttan.

Medarbetare

Per den 30 september 2011 hade Caperio 139 medarbetare att jämföra med 96 medarbetare samma datum föregående år.

Transaktioner med närstående

.Inga transaktioner med närstående har förekommit under perioden.

Väsentliga risker och osäkerhetsfaktorer

Väsentliga risker och osäkerhetsfaktorer för Caperio beskrivs på sidorna 18-20 i Caperio Holding AB's årsredovisning 2010. Inga väsentliga förändringar har skett sedan årsredovisningen för 2010 publicerades.

Grund för rapportens upprättande

Koncernredovisningen omfattar samma räkenskapsperiod som för det legala moderbolaget (Caperio Holding AB). Caperio följer redovisningsrådets rekommendationer och uttalanden samt i övrigt gällande regelverk. Denna rapport har inte varit föremål för granskning av bolagets revisor.

Kommande informationstillfällen

Bokslutskommuniké 2011

28 februari 2012

För ytterligare information

Christer Haglund, CEO

Telefon: 08-562 175 01

E-post: christer.haglund@caperio.se

Caperio

Box 11105

161 11 BROMMA

Caperio Holding AB är noterat på First North och Mangold Fondkommission AB (tel nr 08-506 015 50) är dess Certified Advisor och Likviditetsgarant.

Bromma den 3 november 2011

Styrelsen för Caperio Holding AB, genom Christer Haglund, CEO
Denna delårsrapport offentliggörs den 3 november 2011 kl 09.00

Resultaträkning

Koncernen

TSEK	2011 3 mån JUL-SEP	2010 3 mån JUL-SEP	2011 9 mån JAN-SEP	2010 9 mån JAN-SEP	12 mån OKT 2010- SEP 2011	2010 12 mån JAN-DEC
Nettoomsättning	164 813	155 639	474 316	407 109	677 642	610 435
Aktiverat arbete för egen räkning	65	-	1 123	-	2 478	1 355
SUMMA INTÄKTER	164 878	155 639	475 439	407 109	680 121	611 791
RÖRELSENS KOSTNADER						
Handelsvaror	-126 951	-131 510	-363 761	-332 120	-525 476	-493 836
Övriga externa kostnader	-7 950	-5 334	-22 852	-16 692	-35 223	-29 063
Personalkostnader	-23 515	-16 592	-69 874	-52 934	-89 906	-72 966
EBITDA	6 462	2 203	18 953	5 363	29 516	15 926
Avskrivningar av materiella och immateriella anläggningstillgångar	-2 134	-1 430	-5 856	-4 371	-7 287	-5 802
SUMMA RÖRELSENS KOSTNADER	-160 550	-154 867	-462 343	-406 118	-657 892	-601 668
RÖRELSERESULTAT / EBIT	4 329	772	13 096	991	22 229	10 123
RESULTAT FRÅN FINANSIELLA POSTER						
Ränteintäkter och liknande resultatposter	403	351	647	593	862	807
Räntekostnader och liknande resultatposter	-387	-373	-718	-750	-910	-943
Finansnetto	16	-22	-70	-156	-49	-134
RESULTAT FÖRE SKATT	4 344	750	13 026	834	22 180	9 987
Skatt	-1 633	-144	-4 811	-189	-8 980	-4 359
Minoritetsintresse	-232	-379	-834	-689	-1 182	-1 037
PERIODENS RESULTAT	2 479	227	7 381	-43	12 017	4 593
Resultat per aktie före och efter utspädning	0,52	0,05	1,61	-0,01	2,64	1,02
Genomsnittligt antal aktier före och efter utspädning	4 744 210	4 494 210	4 577 543	4 494 210	4 556 710	4 494 210
Antal utestående aktier vid periodens utgång före och efter utspädning	4 744 210	4 494 210	4 744 210	4 494 210	4 744 210	4 494 210

Balansräkning

Koncernen

TSEK	2011 30 SEP	2010 30 SEP	2010 31 DEC
TILLGÅNGAR			
ANLÄGGNINGSTILLGÅNGAR			
Immateriella anläggningstillgångar	42 794	40 065	39 618
Materiella anläggningstillgångar	491	434	511
Finansiella anläggningstillgångar	5 180	3 892	4 636
SUMMA ANLÄGGNINGSTILLGÅNGAR	48 465	44 391	44 764
OMSÄTTNINGSTILLGÅNGAR			
Varulager	17 028	13 720	13 529
Kundfordringar	77 984	61 158	118 506
Övriga kortfristiga fordringar	752	4 668	2 310
Förutbetalda kostnader och upplupna intäkter	18 301	7 751	12 339
Kassa och bank	10 405	6 450	6 786
SUMMA OMSÄTTNINGSTILLGÅNGAR	124 470	93 747	153 470
SUMMA TILLGÅNGAR	172 935	138 138	198 235

Balansräkning

Koncernen forts.

TSEK	2011 30 SEP	2010 30 SEP	2010 31 DEC
EGET KAPITAL OCH SKULDER			
EGET KAPITAL			
BUNDET EGET KAPITAL			
Aktiekapital	118 605	112 355	112 355
Bundna reserver	3 400	3 400	3 400
	122 005	115 755	115 755
FRITT EGET KAPITAL			
Fria reserver	-57 531	-58 941	-58 941
Periodens resultat	7 381	-43	4 593
	-50 150	-58 984	-54 349
SUMMA EGET KAPITAL	71 855	56 770	61 406
Minoritetens andel	2 497	1 641	2 000
AVSÄTTNINGAR	2 080	1 587	1 483
LÅNGFRISTIGA SKULDER	-	759	759
KORTFRISTIGA SKULDER			
Skulder till kreditinstitut	298	-	5 477
Leverantörsskulder	55 982	53 408	88 492
Övriga kortfristiga skulder	18 194	5 339	15 918
Upplupna kostnader och förutbetalda intäkter	22 030	18 634	22 699
SUMMA KORTFRISTIGA SKULDER	96 504	77 381	132 586
SUMMA EGET KAPITAL OCH SKULDER	172 935	138 138	198 235

Kassaflödesanalys

Koncernen

KASSAFLÖDE	2011 3 mån JUL-SEP	2010 3 mån JUL-SEP	2011 9 mån JAN-SEP	2010 9 mån JAN-SEP	2010 12 mån JAN-DEC
Belopp i TSEK					
DEN LÖPANDE VERKSAMHETEN					
Rörelseresultat	4 329	772	13 096	991	10 123
Justeringar av poster som inte ingår i kassaflödet	3 135	1 574	5 847	4 136	5 463
Erhållen ränta	403	351	647	593	807
Erlagd ränta	-387	-373	-718	-750	-943
Betald skatt	-1 633	-144	-4 811	-189	-4 359
Kassaflöde från den löpande verksamheten före förändring av rörelsekapital	5 847	2 181	14 061	4 782	11 091
Kassaflöde från förändringar i rörelsekapital					
Ökning/minskning varulager	8 352	-2 313	-3 500	-2 269	-2 078
Ökning/minskning kortfristiga fordringar	25 023	14 352	43 609	49 991	-9 587
Ökning/minskning kortfristiga skulder	-34 758	-6 171	-43 551	-58 059	-2 853
KASSAFLÖDE FRÅN DEN LÖPANDE VERKSAMHETEN	4 464	8 048	10 620	-5 556	-3 426
INVESTERINGSVERKSAMHETEN					
Investeringar i dotterföretag	513	-	-970	-124	-224
Förändring av andra finansiella anläggningstillgångar	-412	-1 616	-544	-2 147	-2 890
Förvärv av immateriella anläggningstillgångar	-64	-494	-1 123	-494	-1 355
Förvärv av materiella anläggningstillgångar	-150	-20	-234	-245	-333
KASSAFLÖDE FRÅN INVESTERINGSVERKSAMHETEN	-114	-2 130	-2 871	-3 009	-4 802
FINANSIERINGSVERKSAMHETEN					
Minskning långfristiga skulder	-	-	-759	-	-
Utbetald utdelning	-	-	-3 371	-3 011	-3 011
KASSAFLÖDE FRÅN FINANSIERINGSVERKSAMHETEN	-	-	-4 130	-3 011	-3 011
PERIODENS KASSAFLÖDE	4 350	5 919	3 619	-11 576	-11 239
Likvida medel vid periodens början	6 055	531	6 786	18 025	18 025
Likvida medel vid periodens slut	10 405	6 450	10 405	6 450	6 786
Likvida medel inkl. outnyttjade checkkrediter	25 607	21 950	25 607	21 950	16 809

Förändring av koncernens egna kapital

TSEK	2011 3 mån JUL-SEP	2010 3 mån JUL-SEP	2011 9 mån JAN-SEP	2010 9 mån JAN-SEP	2010 12 mån JAN-DEC
Belopp vid periodens ingång	62 937	56 542	61 406	59 824	59 824
Utdelning till aktieägare	-	-	-3 371	-3 011	-3 011
Nyemission	6 250	-	6 250	-	-
Teckningsbelopp optioner	189	-	189	-	-
Periodens resultat	2 479	227	7 381	-43	4 593
UTGÅENDE EGET KAPITAL	71 855	56 770	71 855	56 770	61 406

Resultaträkning

Moderbolaget

TSEK	2011 3 mån JUL-SEP	2010 3 mån JUL-SEP	2011 9 mån JAN-SEP	2010 9 mån JAN-SEP	2010 12 mån JAN-DEC
Nettoomsättning	4 472	1 682	13 050	5 934	9 023
SUMMA INTÄKTER	4 472	1 682	13 050	5 934	9 023
RÖRELSENSKOSTNADER					
Övriga externa kostnader	-1 533	-387	-4 616	-1 437	-2 714
Personalkostnader	-2 822	-1 275	-8 205	-4 532	-6 386
SUMMA RÖRELSENSKOSTNADER	-4 355	-1 662	-12 820	-34	-9 100
RÖRELSERESULTAT / EBIT	117	19	230	-34	-78
RESULTAT FRÅN FINANSIELLA POSTER					
Utdelning från dotterbolag	-	-	6 000	-	2 980
Finansnetto	-	-	6 000	-	2 980
RESULTAT FÖRE SKATT	118	19	6 230	-34	2 902
Skatt	-30	-	-60	-	-5
PERIODENS RESULTAT	88	19	6 170	-34	2 897



Balansräkning

Moderbolaget

TSEK	2011 30 SEP	2010 30 JUN	2010 31 DEC
TILLGÅNGAR			
ANLÄGGNINGSTILLGÅNGAR			
Finansiella anläggningstillgångar			
Andelar i dotterföretag	164 117	151 963	152 063
OMSÄTTNINGSTILLGÅNGAR			
Fordringar hos koncernföretag	3 168	3 213	181
Övriga kortfristiga fordringar	1	7	11
Förutbetalda kostnader och upplupna intäkter	681	141	70
	3 850	3 362	262
Kassa och bank	109	68	114
SUMMA OMSÄTTNINGSTILLGÅNGAR	3 959	3 429	376
SUMMA TILLGÅNGAR	168 076	155 393	152 439
EGET KAPITAL OCH SKULDER			
EGET KAPITAL			
BUNDET EGET KAPITAL			
Aktiekapital	118 605	112 355	112 355
FRITTE EGET KAPITAL			
Fria reserver	26 001	26 285	26 285
Periodens resultat	6 170	-34	2 897
	32 172	26 251	29 182
SUMMA EGET KAPITAL	150 777	138 606	141 537
SKULDER			
Leverantörsskulder	176	24	288
Skulder till koncernföretag	13 689	15 011	7 681
Övriga kortfristiga skulder	572	642	613
Upplupna kostnader och förutbetalda intäkter	2 862	1 110	2 319
SUMMA KORTFRISTIGA SKULDER	17 299	16 788	10 902
SUMMA EGET KAPITAL OCH SKULDER	168 076	155 393	152 439

Nyckeltal

TSEK	2011 3 mån JUL-SEP	2010 3 mån JUL-SEP	2011 9 mån JAN-SEP	2010 9 mån JAN-SEP	12 mån OKT 2010- SEP 2011	2010 12 mån JAN-DEC
RESULTAT						
Nettoomsättning	164 813	155 639	474 316	407 109	677 642	610 435
EBITDA	6 462	2 203	18 953	5 363	29 516	15 926
Rörelseresultat, EBIT	4 329	772	13 096	991	22 229	10 123
Periodens resultat före skatt	4 344	750	13 026	834	22 180	9 987
MARGINALER						
Rörelsemarginal, %, EBITDA	3,9%	1,4%	4,0%	1,3%	4,4%	2,6%
Rörelsemarginal, %, EBIT	2,6%	0,5%	2,8%	0,2%	3,3%	1,7%
Vinstmarginal, %	2,6%	0,5%	2,7%	0,2%	3,3%	1,6%
AVKASTNINGSMÅTT						
Avkastning på eget kapital, %	6,4%	1,3%	19,5%	1,4%	34,5%	16,5%
FINANSIELL STÄLLNING						
Balansomslutning	172 935	138 138	172 935	138 138	172 935	198 235
Eget kapital	71 855	56 770	71 855	56 770	71 855	61 406
Soliditet, %	42%	41%	42%	41%	42%	31%
PER AKTIE						
Eget kapital per aktie före och efter utspädning	15,15	12,63	15,15	12,63	15,15	13,66
Resultat per aktie före och efter utspädning	0,52	0,05	1,61	-0,01	2,64	1,02
Genomsnittligt antal aktier före och efter utspädning	4 744 210	4 494 210	4 577 543	4 494 210	4 556 710	4 494 210
Antal aktier före och efter utspädning	4 744 210	4 494 210	4 744 210	4 494 210	4 744 210	4 494 210
ANSTÄLLDA						
Genomsnittligt antal anställda	130	94	121	91	117	96
Nettoomsättning per anställd, TSEK	1 268	1 656	3 920	4 474	5 792	6 359
EBITDA per anställd, TSEK	50	23	157	59	252	166

Definitioner

Definitioner av nyckeltal

EBITDA

Rörelseresultat före avskrivningar, nedskrivningar, finansnetto och skatt.

EBIT

Rörelseresultat före finansnetto och skatt.

Rörelsemarginal

Rörelseresultat dividerat med nettoomsättningen.

Vinstmarginal

Resultat före skatt dividerat med nettoomsättningen.

Avkastning på kapital

Resultat efter finansiella poster dividerat med genomsnittligt justerat eget kapital.

Soliditet

Justerat eget kapital i förhållande till balansomslutningen.

Eget kapital per aktie

Eget kapital per balansdagen dividerat med antal aktier vid periodens utgång.

Resultat per aktie

Periodens resultat dividerat med vägt genomsnitt av antal aktier under perioden.

Genomsnittligt antal anställda

Medelantalet anställda per respektive period.

Nettoomsättning per anställd

Nettoomsättning under perioden dividerat med genomsnittligt antal anställda.

EBITDA per anställd

EBITDA under perioden dividerat med genomsnittligt antal anställda.



Caperio Holding AB
Gårdsfogdevägen 7
Box 11105
161 11 Bromma
Tel +46 8 562 175 00
Fax +46 8 562 175 99
www.caperio.se