

## Delårsrapport januari - september 2000

Jämförelser i rapporten har, om inte annat angetts, skett med samma period 1999.

### Försäljningen upp 60 % jämfört med andra kvartalet

- Försäljningen har utvecklats väl och uppgick till 33,5 (1,1) miljoner kronor under årets första nio månader.
- Tredje kvartalets försäljning uppgick till 15,2 miljoner kronor jämfört med 9,5 miljoner kronor under andra kvartalet. En ökning med 60 %.
- Bruttomarginalen ökade till 19,8% för kvartal 3 jämfört med 13,9% för kvartal 2.
- Resultatet för kvartal 3 förbättrades och uppgick till -6,7 miljoner kronor jämfört med -9,9 miljoner kronor för andra kvartalet.
- Försäljningen startade i Tyskland i slutet av september.
- Den svenska verksamheten beräknas gå med vinst från kvartal 3 år 2001.
- Den nuvarande kassan förväntas räcka för att föra hela bolaget till vinst.
- Vid rapportperiodens utgång uppgick NetOnNets nettokassa till 18,11 kronor per aktie.

### NetOnNet-modellen

- Fokus på försäljning
- Branschkunskap - Ledningen har över 60 års samlad tid i hemelektronikbranschen.
- Låga kostnader - Lokaler på drygt 300,-/m<sup>2</sup>. Idag 21 personer i Borås för att driva Sverige och internationell ledning.
- Egen logistik i egna lokaler med egen personal.
- Höga snittordervärden (F.n. drygt 3 000 kronor exkl. moms).
- Hög fokus på styrning och uppföljning av verksamheten.

NetOnNet ([www.netonnet.se](http://www.netonnet.se)) erbjuder TV, video, mobiltelefoner etc. från ledande märken som Sony och Philips m.fl. Varorna levereras hem till privatpersoner och företag. Bolaget startade i mars 1999 och har sitt huvudkontor i logistikstaden Borås. Bolaget har verksamhet i Sverige och Tyskland, samt förbereder lansering i Belgien.

### Marknad

Hemelektronikmarknaden som NetOnNet verkar på, utvecklas för närvarande mycket starkt. En rad nya produkter bidrar till ökningen. Det är dels traditionella segment som TV där framförallt trenden går mot det nya Widescreenformatet och större modeller. Digitalisering innebär att en del nya produktslag adderas av vilka bl.a. MiniDisc, DVD samt MP3 kan nämnas. Sammantaget bidrar detta till såväl ökade volymer som ökade snittpriser vilket avspeglas av NetOnNets totala snittordervärde som ökat till över 3000,- exklusive moms sedan förra rapporttillfället. Inom E-handeln är dessutom produktområdet hemelektronik inte lika väl etablerat som t.ex. böcker och CD-skivor. Sammantaget med de tillväxtprognoser som finns tillgängliga för E-handeln i allmänhet, bedömer bolagets ledning NetOnNets tillväxtpotentialer som fortsatt mycket goda.

### NetOnNet-modellen

Då e-handeln är en relativt ny företeelse som genom Internetmediet öppnar en rad nya möjligheter till bl.a. snabb och noggrann mätning så har det uppstått fokus på mätmetoder som idag bedöms vara intressanta för att analysera utvecklingen av de olika e-handelsbolagen. Mätning av antalet besökare på webbplatsen är ett exempel på statistik som följs upp i media varje månad. För att hålla rätt fokus har NetOnNet utvecklat en egen modell för att styra verksamheten.

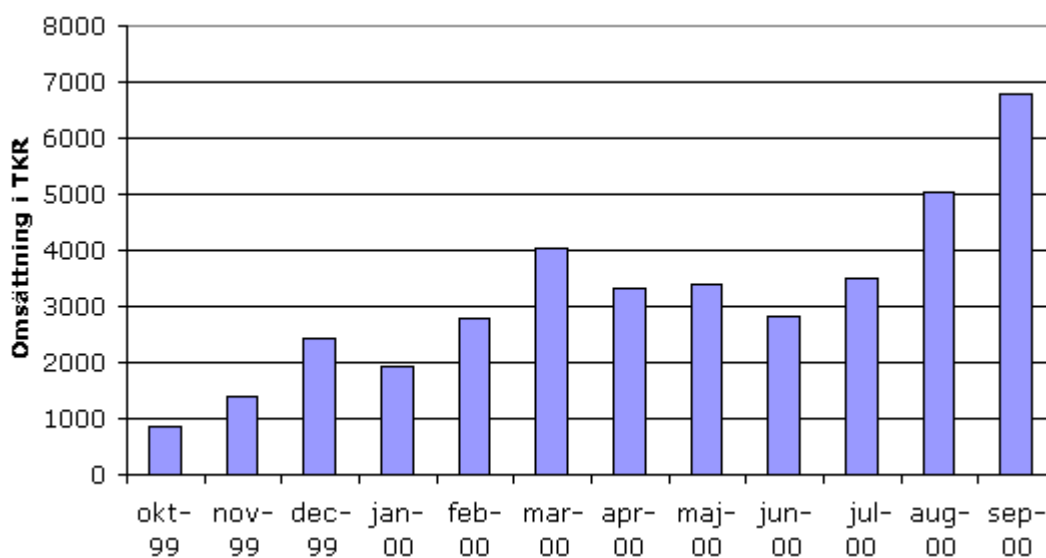
Här nämns kortfattat synen på de olika parametrarna:

- Fokus på försäljning: Ledning och medarbetare har gedigen säljbakgrund och alla aktiviteter ska skapa transaktioner.
- Branschkunskap: Ledningen har över 60 års samlad tid i hemelektronikbranschen och personal på sälj- och marknadsavdelningar rekryteras företrädesvis inom branschen.
- Låga kostnader: Då handel ofta handlar om att erövra kunder med låga priser måste alla löpande kostnader som löner, resor, lokaler mm hållas på ett minimum. Som exempel kan nämnas att NetOnNet hyr kontor och lager för drygt 300,-/m<sup>2</sup> i Borås.
- Egen logistik i egna lokaler med egen personal ger möjligheter att förbättra eventuella fel i varuförsörjningen mycket snabbt. Logistik betraktas som kärnverksamhet.
- Högt snittordervärde ger lägre hanteringskostnad per order och minskar totalt sett kravet på volym. För närvarande ligger det på drygt 3 000 kronor exkl. moms.
- Hög fokus på styrning och uppföljning av verksamheten. Inom ovan nämnda områden finns viktiga nyckeltal att styra mot. Det gäller att välja rätt och att följa upp ofta. NetOnNet lägger mycket vikt på t.ex. förvärvskostnad per kund (se bild under Marknadsföring), men betydligt mindre vikt vid antalet besökare.

### Omsättning

Omsättningen under årets första nio månader uppgick till 33,5 (1,1) miljoner kronor. Under tredje kvartalet uppgick försäljningen till 15,2 miljoner kronor jämfört med 9,5 miljoner 2:a kvartalet.

Omsättning Oktober 1999 - September 2000



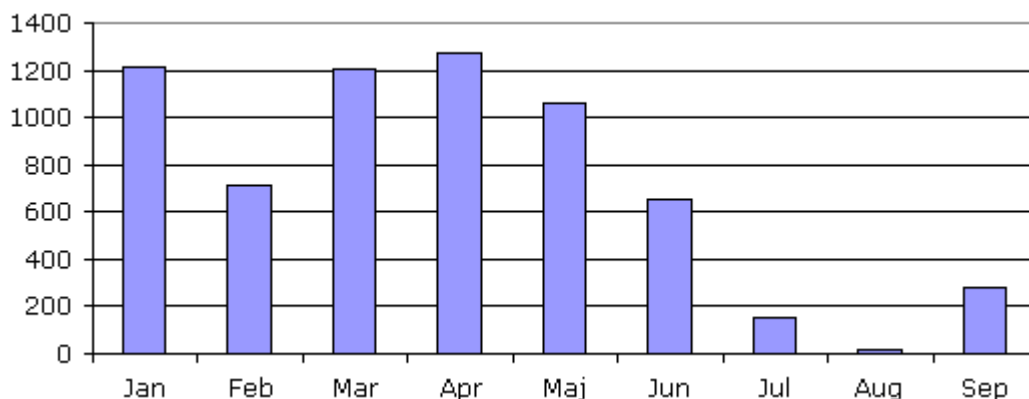
**Produkter** De tre största produktområdena för perioden är TV (42 % av total försäljning), DVD och videoprodukter (19 %) och Hifi (13 %). Mellan kvartal 2 och kvartal 3 har den största ökningen av försäljningen skett inom Hifi (+116 %), Spel (+82 %) och Bilstereoprodukter (+73 %).

### Marknadsföring

Kostnaderna för marknadsföringen uppgick till 13,2 (0,37) miljoner kronor för perioden, varav kvartal 3 stod för 2,7 miljoner kronor.

Den minskade investeringen i marknadsföring, samtidigt som försäljningen ökat, har inneburit till att förvärvskostnaden för nya kunder minskat stadigt under perioden från cirka 1.200 kronor i januari till under 300 kronor för kvartal 3.

### Förvärvskostnad per ny kund



Not: Förvärvskostnad per ny kund definieras som periodens totala marknadsföringskostnad delat med antal nya kunder minus täckningsbidrag per ny kund.

Antalet medlemmar uppgår till 75.084 personer.

### NetOnNet-modellen i världsklass

Jämfört med andra e-handelsbolag i Sverige och internationellt, har NetOnNet investerat sitt kapital betydligt effektivare än de flesta jämförbara bolag.

Marknadsföringskostnaderna uppgår till 13,2 MSEK under årets första nio månader.

Gartner Group har nyligen publicerat en undersökning om effektiviteten hos e-handelsföretag, vilken enligt Gartner Group har stor betydelse hur företaget kommer att utvecklas. Kostnaderna för marknadsföring sätts i relation till försäljning. Detta nyckeltal anges som mått på hur hög effektiviteten i ett nystartat företag är. Gartner Group anger 0,40 som det relationstal de mest effektiva bolagen uppnått. NetOnNet relationstal ligger på 0,40 för årets första nio månader och på 0,18 för det tredje kvartalet

### Kundservice & Logistik

Under perioden har en rad förbättringar genomförts för att ytterligare stärka kundlojaliteten, bland annat kan nämnas att NetOnNet i samarbete med Posten kan erbjuda sina kunder hemleverans på kvällstid för paket upp till 100 kg, nya betalningsalternativ har tillkommit såsom direktbetalning via Internetbanker, kredit- och bankkort samt möjlighet till räntefri avbetalning.

### Resultat och bruttomarginal

Resultatet efter finansiella poster för perioden uppgick till -25,4 (-1,6) miljoner kronor.

Av detta avser 5,0 miljoner kronor initiala etableringskostnader för verksamheterna i Tyskland och Belgien.

Bruttomarginalen uppgick till 17,3 % (20,5 %). Marginalen under tredje kvartalet uppgick till 19,8 procent, andra kvartalets bruttomarginal uppgick till 13,9 procent. Ansträngningar görs för att stadigt förbättra marginalen, under speciella kampanjer och publicering av nya produktområden kan dock marginalen tillfälligt gå ned.

### Finansiell ställning och likviditet

Per 30 september, 2000 uppgick nettokassan till 106 miljoner kronor motsvarande 18,11 kronor per aktie och soliditeten var 86,1 procent. Bolagets egna kapital uppgår till 115,5 miljoner kronor.

### Personal

I Sverige uppgår personalstyrkan till 21 personer, i Tyskland till 9 personer och i Belgien 2 personer, totalt 32 personer.

### Utsikter för helåret

Omsättningen i Sverige har utvecklats enligt plan under hela perioden och mot denna bakgrund beräknas Sveriges omsättning komma att uppgå till mellan 55-60 miljoner kronor. Försäljningen i Tyskland startade den 19 september, någon marknadsföring har inte skett under perioden, denna kommer att inledas under oktober, varför det ännu är för tidigt att lämna en försäljningsprognos i Tyskland.

Effekten av justeringar gjorda under perioden är att nuvarande kassa beräknas att räcka till för att föra bolaget till vinst.

En stor avdelning dataprodukter har introducerats i oktober. Dataförsäljningen sker i nära samarbete med Computer2000, som är ett av världens största distributionsföretag inom dataprodukter. Utöver dagens utbud av varor och tjänster har beslut tagits om att introducera Abonnemangstjänster för mobiltelefoni och Digital-TV.

Hemelektronikbranschens Branschkansli förutspår en tillväxt på över 10 % för helåret och en rad undersökningsföretag som t.ex. Boston Consulting Group spår att E-handeln kommer att öka med cirka 250 % under år 2000.

*Denna rapport har inte varit föremål för granskning av bolagets revisorer.*

### **Borås den 26 oktober 2000**

Anders Halvarsson  
Verkställande direktör

Frågor angående denna delårsrapport besvaras av Anders Halvarsson, Verkställande direktör, tel.0705-48 55 56. Delårsrapporten finns också tillgänglig på [www.netonnet.se](http://www.netonnet.se)

### **Kommande rapporter**

Med början från och med juli 2000 kommer NetOnNet fortsättningsvis att rapportera månadsvis med avseende på hur försäljning och resultat utvecklas.

### **Kommande rapporter**

Månadsrapport: Oktober 16 november 2000  
Delårsrapport: November 15 december 2000  
Bokslutskommuniké: Februari 2001

## **RESULTATRÄKNINGAR**

Tusen kronor	juli-sep	juli-sep	jan-sep	jan-sep
	2000	1999	2000	1999
<b>Nettoförsäljning</b>	15.230	730	33.501	1.105
<b>Varukostnader</b>	-12.212	-561	-27.709	-879
<b>Bruttoresultat</b>	<b>3.018</b>	<b>169</b>	<b>5.792</b>	<b>226</b>
<b>Personalkostnader</b>	-3.718	-144	-8.823	-463
<b>Marknadsföringskostnader</b>	-2.747	-226	-13.244	-366
<b>Butikskostnader</b>	-1.612	-79	-3.902	-346
<b>Övriga externa kostnader</b>	-2.706	-382	-6.650	-551
<b>Avskrivningar</b>	-222	-3	-505	-9
<b>Rörelseresultat</b>	<b>-7.987</b>	<b>-665</b>	<b>27.332</b>	<b>-1.509</b>
<b>Finansnetto</b>	<b>1.279</b>	<b>-34</b>	<b>1.894</b>	<b>-44</b>
<b>Periodens resultat</b>	<b>-6.708</b>	<b>-699</b>	<b>25.438</b>	<b>-1.553</b>

## **BALANSRÄKNINGAR**

Tusen kronor	30 september 31 december	
	2000	1999
<b>Tillgångar</b>		
<b>Tecknat men ej inbetalt kapital</b>	-	1.016

<b>Materiella anläggningstillgångar</b>	2.433	182
<b>Varulager</b>	11.251	1.383
<b>Kortfristiga fordringar</b>	7.051	3.553
<b>Kassa och bank</b>	114.339	4.719
<b>Summa tillgångar</b>	<b>135.074</b>	<b>10.853</b>
<b>Eget kapital och skulder</b>		
<b>Eget kapital</b>	115.456	5.704
<b>Långfristiga skulder</b>	-	1.000
<b>Kortfristiga skulder</b>	19.618	4.149
<b>Summa eget kapital och skulder</b>	<b>135.074</b>	<b>10.853</b>

#### FINANSIELLA NYCKELTAL

<b>Tusen kronor</b>	juli-sep 2000	jan-sep 2000
<b>Nettoomsättning</b>	15.230	33.501
<b>Bruttomarginal, %</b>	19,8	17,3
<b>Periodens resultat</b>	-6.708	-25.438
<b>Soliditet, %</b>	85,5	85,5
<b>Nettoinvesteringar</b>	826	2.756
<b>Eget kapital per aktie, SEK</b>	19,67	19,67
<b>Antal aktier vid periodens slut</b>	5.869.360	5.869.360
<b>Antal anställda vid utgången av period</b>	32	32

För ytterligare information:  
 Anders Halvarsson, VD NetOnNet  
 tfn: 0705-48 55 56, 033-41 66 00  
[anders.halvarsson@netonnet.com](mailto:anders.halvarsson@netonnet.com)