

# Årsredovisning 2009/2010

Vi behöver inte ha rea för att ha röda prislappar. Hos oss handlar du nämligen alltid direkt från lagerhyllan. Oavsett om vi ses på nätet eller i någon av våra Lagershopar har vi samma låga priser. Inga konstigheter. Bara riktigt bra hemelektronik. Det är vad vi kallar ett kanonerbudande!  
Välkommen till närmsta Lagershop eller [netonnet.se](http://netonnet.se).

## Innehåll

3	NetOnNet i sammandrag
4	VD har ordet
6	Styrelseordföranden har ordet
8	Detta är NetOnNet
12	Marknad
18	NetOnNet 2009/2010
20	Produkter och tjänster
24	NetOnNets erbjudande
26	Kunden i fokus
27	Medarbetare och organisation
28	Aktiekapital och ägarförhållanden
30	Bolagsstyrningsrapport
33	Styrelse, ledande befattningshavare och revisorer
34	Finansiella mål
35	Ekonomisk utveckling i sammandrag
36	Förvaltningsberättelse
39	Resultaträkningar
39	Rapporter över totalresultat
40	Balansräkningar
42	Förändringar i eget kapital
43	Kassaflödesanalyser
44	Noter
60	Intygande av styrelse och verkställande direktör
61	Revisionsberättelse
62	Definitioner
62	Ordlista
63	Adresser

## NetOnNet-modellen

För att utveckla verksamheten med fokus på rätt saker har NetOnNet utvecklat en egen modell som övergripande guideline:

- Fokus på kunderna
- Fokus på sortiment och försäljning
- Branschkunskap
- Tänk annorlunda och större
- Låga kostnader
- Egen logistik
- Fokus på styrning och uppföljning

## Finansiell kalender

- v 33, 2010  
Årsredovisning tillgänglig på [www.netonnet.se](http://www.netonnet.se)
- v 34, 2010  
Årsredovisning distribueras till bolagets aktieägare
- 8 september 2010  
Årsstämma
- 8 september 2010  
Delårsrapport maj – juli
- 9 december 2010  
Delårsrapport augusti – oktober
- 10 mars 2011  
Delårsrapport november – januari
- 9 juni 2011  
Bokslutskommuniké maj – april

## Årsstämma

**Årsstämma för NetOnNet AB (publ) äger rum onsdagen den 8 september 2010 klockan 14:00, i bolagets lokaler på Bockasjögatan 12 i Borås.**

### *Rätt att delta i årsstämman*

Aktieägare som vill delta vid årsstämman ska

dels vara införd i den av Euroclear Sweden AB förda aktieboken senast torsdagen den 2 september 2010,

dels anmäla sin avsikt att delta i stämman senast klockan 16.00 fredagen den 3 september 2010

hos bolaget, under adress NetOnNet AB, att: Victor Odehammar, Bockasjögatan 12, 504 30 BORÅS, per e-post [victor.odehammar@netonnet.com](mailto:victor.odehammar@netonnet.com), telefon 033-488 400 eller fax 033-488 420.

NetOnNets aktiebok förs av Euroclear Sweden AB (tidigare VPC AB). Ägarregistrerade innehav återfinns under aktieägarens eget namn i aktieboken. Aktieägare, som har sina aktier förvaltningsregistrerade genom banks notarieavdelning eller enskild fondhandlare, måste tillfälligt låta inregistrera aktierna i eget namn hos Euroclear Sweden AB två bankdagar före 1 augusti 2010.

## NetOnNet på 30 sekunder

Sedan 1999 säljer NetOnNet hemelektronik från både egna och välkända varumärken direkt från lagerhyllan och på lite mindre fina adresser än våra konkurrenter. Resultatet blir lagerpriser på bland annat TV, hemmabio, digitalkameror, datorer och mycket mer, varje dag, året runt. Istället för enstaka ”reafynd” och ”prischocker” bjuder vi på upptäcktsfärd bland ständigt röda prislappar på Internet i både Sverige och Norge eller någon av våra tio Lagershoppar i Sverige. Genom affärsområdet Financial Services tillhandahåller NetOnNet tilläggsförsäkringar och finansieringslösningar. Vårt huvudkontor ligger i handelsstaden Borås. Vid ett besök hos oss förstår man hela innebörden i de vackraste ord vi vet ”Direkt från lagerhyllan”.



Annons för mellandagarna 2009

## Året i korthet

I september 2009 lanserade NetOnNet en ny e-handelssajt baserad på en helt ny teknisk plattform.

I oktober 2009 öppnade NetOnNet sin nionde Lagershop, i Linköping.

I november 2009 öppnades den tionde Lagershopen, i Västerås.

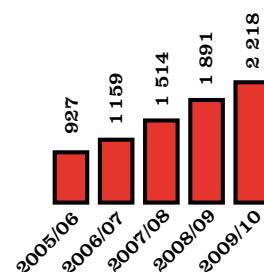
Under tredje kvartalet 2009/2010 tecknades ett avtal om att öppna en elfte Lagershop, i Helsingborg. Lagershopen förväntas öppna under hösten 2010.

Julhandeln överträffade alla förväntningar och genererade en tillväxt på 20 procent.

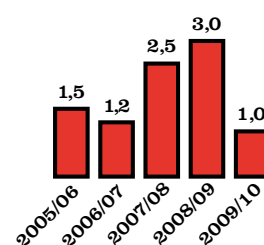
Under fjärde kvartalet 2009/2010 tecknades ett avtal om att öppna bolagets tolfte Lagershop, i Uppsala, med planerad öppning under hösten 2010.

I Norge ökade nettoomsättningen med 65 procent under året.

Nettoomsättning



Rörelsemarginal



## Nyckeltal

	2009/2010 12 mån	2008/2009 12 mån	2007/2008 12 mån	2006/2007 12 mån	2005/2006 16 mån
Nettoomsättning, Mkr	2 218	1 890	1 515	1 160	1 169
Omsättningstillväxt, %	17,4	24,8	30,6	25,0 <sup>1)</sup>	67,0
Bruttomarginal, %	21,5	22,4	21,6	21,1	21,3
Rörelseresultat, Mkr	23,2	56,7	38,7	13,5	18,0
Rörelsemarginal, %	1,0	3,0	2,5	1,2	1,5
Årets resultat, Mkr	15,2	39,8	26,6	8,5	11,0
Avkastning på genomsnittligt sysselsatt kapital, %	8,0	26,5	22,0	5,5	11,0
Avkastning på genomsnittligt eget kapital, %	9,4	30,1	23,6	7,4	8,5
Soliditet, %	25,4	31,2	29,1	28,8	43,0
Investeringar, anläggningstillgångar	30,2	26,8	14,0	25,2	8,0
Resultat per aktie före och efter utspädning, kronor	2,52	6,59	4,40	1,40	1,83
Eget kapital per aktie, kronor	26,56	27,00	20,61	16,71	20,99
Medelantal anställda	314	266	236	202	130

<sup>1)</sup> Emot 12 månader föregående år

Det gångna året var sannolikt ett av de tuffaste åren i den svenska hemelektronikbranschens historia. Med en klar överetablering av aktörer sedan flera år fick den tillfälligt minskade köpkraften bågaren att rinna över. Med en aggressivare konkurrens än någonsin och med prischocker stimulerades efterfrågan, med volymtillväxt som följd. Men priset för denna var kraftigt minskade bruttomarginaler. Den värde-mässiga tillväxten för branschen blev noll och intet. Mot denna bakgrund är bilden av NetOnNet tydligare än någonsin.

# NetOnNet framåt även under branschens tuffaste år

– Vi ökade vår nettoomsättning med 17,4 procent för räkenskapsåret 2009/2010, vilket innebär att vi i och för sig inte når målet på en 20-procentig ökning, men sett till förutsättningarna visar det ändå att vi har en konkurrensfördel. I den strukturovandling branschen befinner sig, visar vi att lönsamhet och tillväxt kan uppnås trots det tuffa klimatet. Vårt mål har alltid varit och är fortfarande att kunna erbjuda ständigt låga priser genom att hålla kostnadsmassan nere, säger NetOnNets VD Anders Halvarsson.

– I Norge ökade nettoomsättningen med hela 65 procent och resultatet förbättrades avsevärt. Vi gjorde för första gången en vinst före overheadkostnader i Norge, tillägger Anders Halvarsson.

## **Fortsatt lönsam expansion...**

Resultatet före skatt för räkenskapsåret blev 21,6 miljoner kronor. Det försämrade resultatet kan bland annat förklaras med minskade bruttomarginaler samt kostnader för den nya Internetbutiken, som inkluderade en helt ny teknisk plattform. Andra förklaringar är ökade lagernivåer och marknadsföringskostnader i syfte att öka tillväxten.

– Vi expanderar kontrollerat och under räkenskapsåret 2009/2010 öppnade vi två nya Lagershopar samtidigt som vi ökade våra resurser för att skapa ytterligare tillväxt i Norge. För att kunna fortsätta vår expansion med tryggheten i att nytillkomna kunder blir nöjda har vi valt att öka våra lagernivåer. Att hålla en hög servicegrad är A och O för fortsatt lönsam och hållbar tillväxt, förklarar Anders Halvarsson och tillägger att satsningarna under 2009/2010 väntas leda till ökad vinstmarginal under kommande år.

## **... och fortsatt effektivisering...**

NetOnNet fortsatte i sedvanlig ordning att effektivisera flera processer. Bolaget har ända sedan målet sattes levt upp till att öppna två Lagershopar per år. Detta ställer nya krav på organisationen. För att upprätthålla balanserade lagernivåer och för att processen för varuförsörjning i sin helhet ska fortsätta fungera optimalt sjösattes under 2009 en ny organisation för varuförsörjningen.

– Vi har idag tio Lagershopar i Sverige. Det är åtta fler än för fyra år sedan. Internetshopen i Norge har också tillkommit. Det är naturligtvis en mer komplex uppgift att säkerställa ett jämnt varuflöde med tio Lagershopar än med två. Med Supply Chain Management, eller SCM som vi kallar den, har vi sammanfört kompetenserna från logistik, sortiment, inköp och försäljning i en organisation. Vi kommer med detta att få en effektivare och flexiblere varuförsörjning än tidigare, säger Anders Halvarsson.

## **... möjliggör snabbare expansionstakt**

Anders berättar också att man det senaste året centraliserat distributionen till Lagershoparna fullt ut, vilket innebär att tre gånger så många enheter nu passerar centrallagret. Att volymerna ökar kommer att leda till lägre snittkostnader då fasta kostnader slås ut på fler enheter. Han menar att NetOnNet nu börjar närma sig den kritiska massa då det är möjligt att öka expansionstakten.

– Vi har definitivt helt nya möjligheter att växla upp tempot med nuvarande struktur. Med de förändringar som gjorts får vi en effektivare och flexiblere varuförsörjning än tidigare, menar Anders Halvarsson.



Anders Halvarsson, NetOnNets VD och medgrundare.

### Medarbetarna en förutsättning

De förändringar som genomförts under 2009/2010 hade inte varit möjliga utan medarbetarnas engagemang och delaktighet.

– Vi betonar delaktighet genom vårt utbildningsprogram. Vi ska alla vara och känna oss delaktiga och förstå vikten av kundfokus och hjälpsamhet. Alla medarbetare vet hur vi definierar god service och att vi är ett logistikföretag där små ständiga förbättringar är naturligt. Naturligtvis genomför vi ibland förbättringar av det lite större formatet, som till exempel den nya Interneshopen eller införandet av en ny struktur för SCM. Men vi har gjort förändringar i vår vardag. Det gör att tröskeln för varje enskild medarbetare är låg. Med en grundläggande känsla av delaktighet blir det naturligt att alla strävar mot samma gemensamma mål hela tiden, att sänka kostnader, besparingar vi kan dela mellan oss och våra kunder i form av låga priser, säger Anders Halvarsson och tillägger:

– På NetOnNet är vi en dedikerad samling människor som aldrig har problem att accelerera, eftersom vi aldrig stått still men heller aldrig strävat efter att göra några idiotiska omkörningar. Hur snabbt man kan gå från 0 till 100 är inte intressant för oss. Vi kör i 70 och ökar ibland till 90, om vi använder samma metafor.

### En ljus framtid för NetOnNet i en omvälvande bransch

Fokus på effektiv logistik, låga kostnader och en hög servicegrad har hittills visat sig vara en framgångsrik metod i en bransch där många bedömare trodde på en strukturomvandling för tio år sedan. Men förändringen har låtit vänta på sig tills för ett par år sedan.

Först gjorde den tyska jätten Media Markt entré på den svenska marknaden 2006. I samband med den globala finans-krisen 2008 med påföljande lågkonjunktur blev så förändringen uppenbar.

– Bland de av våra konkurrenter som liksom vi tillhandahåller ett bredare sortiment är det bara en som har ökat sin marknadsandel och omsättning under de senaste två åren. Detta har skett i ett rasande tempo och till priset av att de traditionella etablerade aktörerna gett sig in i vad som liknar ett regelrätt krig. De inblandade betalar ett högt pris för detta. Priserna har pressats utan att man haft täckning för det.

Antingen minskar omsättningen eller så gör man större eller mindre förluster. För de flesta blir jakten på marknadsandelar dyr i form av förluster. NetOnNet är berett att ta kostnader för att växa, men vi ser till att varje steg vi tar mot en ökad marknadsandel är finansierad. Vi har inte ambitionen att vara med och slåss om förstaplatsen. Däremot har vi bestämt oss för att bli nummer tre i storlek och nummer ett i lönsamhet, säger Anders och avslutar:

Ett stort tack alla medarbetare och kunder för ytterligare ett väl genomfört år!

Ebbe Pelle Jacobsen har suttit i NetOnNets styrelse sedan 2004 och varit dess ordförande sedan 2005. Här ger han sin syn på hur NetOnNet har fungerat under 2009/2010 och på sin och styrelsens arbete.

# Fem frågor till styrelseordförande Ebbe Pelle Jacobsen

## Hur ser du på NetOnNets år 2009/2010?

NetOnNet ställdes inför maximalt tuffa förutsättningar under året och fick möjligheten att bevisa att man trots detta kan öka omsättningen och expandera samtidigt som man tjänar pengar. Förutsättningarna var en dämpad konsumtionsvilja och en hårdare konkurrens än någonsin på marknaden där Media Markt ökat sin makt. Det blev tydligt att NetOnNet kan stå för sin sak, att det är ett starkt företag.

## Vilka är dessa styrkor eller framgångsfaktorer?

Ödmjukhet är en stor del av förklaringen. Och den har mycket att göra med den atmosfär som finns i ledningsgruppen. Det sitter också lite i ryggmärgen hos dem att allt ska leda till en "fair deal" för kunden. Det sitter i väggarna helt enkelt. Det är högt i tak på NetOnNet och alla har hög kompetens samtidigt som det är väldigt prestigelöst. Det är lätt att genomföra förändringar i ett sådant klimat. En oerhört hög grad av kostnadsmedvetenhet är också en viktig del i det hela.

## Hur har styrelsens arbete fungerat under 2009/2010?

Det positiva klimatet finns faktiskt även i styrelsen. Det finns inga tabun och man behöver inte tänka på hur man för fram en fråga. Jag är ju dansk, har bott i Belgien i många år och har erfarenhet från en rad styrelser. Om man ser till kulturen i NetOnNet vill jag påstå att det skulle vara omöjligt att ha den öppna atmosfären i ett mer formellt klimat, som kanske är vanligare i flera andra kulturer. Samtidigt går beslutsfattandet inte till på det typiskt svenska sättet där man alltid ska nå konsensus. På NetOnNet

lyssnar man på vem som helst som har bra idéer och aldrig händer det att någon sätter sig emot av prestige eller som en maktdemonstration. En bra idé leder därför oftast till ett snabbt beslut. Så svaret på frågan är att det gått bra.



## Vilken är styrelsens viktigaste uppgift framöver?

Eftersom vi har en mycket kompetent ledning på företaget vill jag säga att vår viktigaste uppgift är att stå bakom denna och stötta den så att målen nås. Under 2010/2011 är en viktig del i detta att vi fortsätter att ta lönsamma marknadsandelar på en trögväxande och konkurrensutsatt marknad. På lite längre sikt handlar det om att driva företaget till ungefär dubbel storlek. Att göra det innebär att den svenska marknaden inte räcker till. Vi behöver ta oss in på

små marknader där vi passar in kulturellt.

## Hur ser du på framtiden?

Jag tror de två till tre närmaste åren kommer att bli svåra, inte bara beroende på konjunkturen utan på grund av ett ändrat konsumentbeteende. Finanskrisen gjorde att människor fick mindre pengar under en tid, men den medförde också en diskussion om hur man spenderar. Det har blivit modernt att inte spendera. Men på lång sikt kan detta vara till fördel för NetOnNet som har en låg-kostnadsprofil och som är ärliga och ödmjuka i relationen till kunden. Det kommer att bli utmanande. Samtidigt ser jag fram emot att följa NetOnNet. Det är alltid trevligt att jobba med dem. Man gör det med ett smil på läpparna.

Idag 2010-04-01...  
Galapremiar  
 i Stockholm city!

net@net  
 Lagerboutique

Lite bättre lägen  
 Mycket sämre priser

Lika bra att vi erkänner: Vi har haft fel. Tydligt är det alldeles för få som är beredda att åka lite längre för att handla hemelektronik till riktigt låga priser. Och hur kul är det egentligen att sitta ute i Slagsta eller Mörtlösa alldeles själv? Därför öppnar vi nu vår första Lagerboutique på Kungsgatan. Där kan du köpa samma prylar som tidigare, fast till ett mycket högre pris. Men då ingår både tjugiga lokaler, eleganta skyltfönster och fasadbelysning. Välkommen!

Har du frågor, ring vår boutiquechef Aprilia Garvendahl på 0768-771 208 eller maila [aprilia.garvendahl@netonnet.com](mailto:aprilia.garvendahl@netonnet.com)

Aprilskämtsannons 1 april 2010

# Tydliga mål och fungerande strategier

NetOnNet säljer hemelektronik med en unik affärsmodell baserad på Internet och Lagershoppar. Bolaget säljer bland annat datorer, TV-apparater, digitalkameror, mobiltelefoner, personvårdsprodukter och elektriska prylar för hem och fritid. För att skapa så goda förutsättningar för lönsamhet som möjligt lägger NetOnNet största vikt inte bara vid vad man säljer utan också hur man säljer. Bolagets effektiva logistik och fokus på goda relationer återspeglas i all verksamhet, från kontakter med leverantörer, genom den egna organisationen till kunderna.

Mer än 90 procent av NetOnNets kunder utgörs av privatpersoner i Sverige och Norge, men även företagskunder är viktiga för bolaget. Grunden för NetOnNets verksamhet är Internet, oavsett om försäljningen sker direkt via nätet eller i någon av bolagets

Lagershoppar. Lagershopparna finns i landets tre största städer samt i Borås, Kalmar, Linköping, Ullared, Västerås och Örebro. All distribution av varor sköts från centrallagret i Borås. Beställda varor levereras från NetOnNet direkt hem till kunden eller till Postens utlämningsställe.

Företagsledningen i NetOnNet har en gedigen samlad branschfarenhet och goda relationer med bolagets leverantörer. Försäljningstillväxten har legat på en hög nivå allt sedan företaget grundades. Under 2009/2010 uppgick omsättningen till 2 218 miljoner kronor. NetOnNet har sitt huvudkontor i Borås och är sedan maj 2004 noterat på OMX Stockholm, Small Cap. Bolaget hade under 2009/2010 i genomsnitt 314 (266) helårsanställda.



*Skantic BSC-01 Black-series - stilfullt designad kaffebruggare.*

*Navigon 8450 LIVE - Funktionsspäckad GPS med Europakartor.*

## Mission

NetOnNet säljer produkter för hemunderhållning och kommunikation till marknads mest konkurrenskraftiga priser. Lägre priser uppnås genom att använda de mest kostnadseffektiva metoderna för försäljning och distribution. Detta i kombination med bra kundservice ska bygga och stärka kundrelationerna.

## Vision

NetOnNet ska ge fler människor tillgång till kvalitetsprodukter för hemunderhållning och kommunikation.





Avant VF-HD15 - Kompakt videokamera med Full-HD.



Samsung NP-R580-JS02SE - Laptop med unikt skal som motstår repor och fingeravtryck.

# Mål

Under 2010/2011 är målet för NetOnNet att öka tillväxttakten och växa väl över 20 procent. I Norge avser bolaget penetrera marknaden ytterligare och ta ytterligare marknadsandelar. Samtidigt är det dags att konkretisera planerna för vidare expansion på hela den nordiska marknaden. Försäljningen ska öka genom att fortsätta öppna fler Lagershopar samt fortsätta arbetet med att förbättra kvalitet och kundservice. På längre sikt

är målet att täcka hela den nordiska marknaden med Lagershopar, som ett komplement till Internetbutikerna i respektive land.

NetOnNet har för avsikt att bli marknads tredje största aktör sett till volym. Däremot strävar bolaget efter att bli nummer ett i lönsamhet. Ett viktigt mål är också att skapa ökad kännedom om bolagets kärnvärden. Hjälpsamhet och kundfokus är de värden som ska kommuniceras.

## Sammanfattning av de långsiktiga målen

### Finansiella mål

- Öka omsättningen med minst 20 % per år
- Bli den 3:e största aktören på den nordiska hemelektronikmarknaden
- Nå en vinstmarginal på 5 % över en konjunkturcykel

### Operativa mål

- Etablering av minst två nya Lagershopar per år
- Utökning av produktsortimentet inom egna varumärken
- Förbättrad effektivitet i befintlig verksamhet

### Kvalitativa mål

- Förbättrad kundnöjdhet
- Ökad kännedomen om NetOnNets kärnvärden

## NetOnNet arbetar enligt följande strategier för att uppnå de uppsatta målen:

### Bygga NetOnNet som varumärke

Internethandeln förväntas fortsätta växa även under kommande år. NetOnNet vill vara ett välkänt och förtroendeingivande varumärke. Marknadsföringen sker via breda medier som dagspress och TV. Genom att kombinera låga priser med bra kundservice skapas förtroende och kundlojalitet. Syftet med såväl den grafiska profilen som den externa kommunikationen i övrigt är att lyfta fram bolagets kärnvärden och stärka den egna identiteten. NetOnNets grundläggande budskap i reklamen är att kunden själv får göra mer och att det kan vara klokt att jämföra med NetOnNet, eftersom NetOnNet ständigt håller låga priser. NetOnNet framhålls därmed framför enstaka produkterbjudanden.

### Erbjuda ett brett sortiment av välkända produkter

Internetkunden är målmedveten och har en tydlig bild om vad han eller hon vill ha. NetOnNet vill att kunden snarare ska bli positivt överraskad än att behöva kontakta en konkurrerande återförsäljare för kompletterande varor. Bolaget erbjuder därför ett brett sortiment som även omfattar hushålls- och personvårdsprodukter utöver ett stort antal varianter av produkter inom ljud, bild och dataområdena. Att kunna tillhandahålla många olika produkter från välkända etablerade tillverkare som Samsung eller Philips till ett lägre pris än hos konkurrerande återförsäljare är en viktig del i NetOnNets strategi.

### Etablera egna varumärken

De egna produktvarumärkena bygger NetOnNet som varumärke, då de utgör en viktig strategi för att hålla priserna nere utan att göra avkall på kvaliteten. Med egna produkter minskas antalet led i distributionskedjan, vilket ökar bolagets oberoende, stärker

marginalerna och möjliggör lägre prisnivåer. NetOnNets första egna varumärke Centrum introducerades i augusti 1999. Därefter har ytterligare fyra varumärken tillkommit; Andersson, Avant, PEPP och Skantic.

### Erbjuda den bästa shoppingupplevelsen

En bra shoppingupplevelse betyder att det samlade intrycket är positivt för kunden. NetOnNet arbetar därför ständigt med att förbättra alltifrån pris, tillgänglighet och sortiment till information och efterservice.

- NetOnNets priser ska vara mycket konkurrenskraftiga jämfört med andra butiker.
- För att upplevas som tillgänglig är det viktigt att Internetshopen är användarvänlig och enkel. Sökfunktioner och andra tekniska funktioner ska fungera logiskt samtidigt som en enkel grafik bidrar till att shopen upplevs som lättöverskådlig.
- Det erbjudna produktsortimentet ska vara så brett och komplett att kunderna inte behöver vända sig till andra leverantörer. Den som vill handla exempelvis sin dator hos NetOnNet hittar inte bara olika sorters hårddiskar och skärmar utan även skrivare, patroner, skannrar, mjukvaror, kablar, modem, installationsverktyg och speltillbehör för att ta några exempel. TV:n kan enkelt kompletteras med t ex ett hemmabiosystem eller högtalarkablar.
- Produktinformationen skall vara komplett och pedagogisk.
- NetOnNet har också utarbetat en strategi för förbättrad efterservice och returhantering. Tanken är att erbjuda den bästa shoppingupplevelsen även för den kategori kunder som råkar ha otur att få problem med en produkt. Genom att förbättra kommunikationen och minimera tiden från reklamation till åtgärd hoppas NetOnNet att det samlade intrycket för dessa kunder ska bli positivt.

Centrum  
ANDERSSON®  
AVANT®  
PEPP.  
SKANTIC

### Lagershop

Lagershoparna utgör en viktig del i strävan att erbjuda den bästa shoppingupplevelsen för så många som möjligt. Lagershopen är inte en butik i konventionell mening utan fungerar snarare som en Internetbutik som kunden kan besöka fysiskt. Varorna är inte upppackade i Lagershoparna, som är utrustade med ett större antal ständigt uppkopplade och tillgängliga datorer. På så sätt kan kunden snabbt och enkelt få tillgång till all den produktinformation som finns i Internetshopen och se på vilken plats i Lagershopen produkten finns.

### Skapa en identifierbar kundbas

Det är naturligt att som Internethandlare skapa relationer till kunderna med hjälp av elektronisk kommunikation, vilket dessutom är väldigt kostnadseffektivt. Därför har NetOnNet möjlighet att bygga goda relationer till ett nästan obegränsat antal kunder. För att underlätta kommunikationen med kunderna ska NetOnNet därför prioritera vård av kunddatabasen.

### Kontroll över logistik

Ledningens och medarbetarnas samlade kompetens gör logistik till en tydlig konkurrensfördel för NetOnNet. För att ta tillvara denna kompetens och värna kvaliteten bedriver bolaget logistikverksamheten i egen regi. Lagerhållning och packning sker med egen personal. Distributionen ut till kunderna sker med hjälp av stora och väl etablerade transportörer.

### Låga kostnader ger låga priser

NetOnNets organisation är utformad med så många funktioner som möjligt centralt placerade. De lokala organisationerna hålls därmed små och effektiva. Det skapar en skalbar ekonomi med möjlighet att utnyttja de stordriftsfördelar som följer av en centraliserad organisation.

För att säkra konkurrenskraften har NetOnNet starkt fokus på att bedriva verksamheten med låga kostnader. Detta gäller inte bara för inköp av varor, utan för hela organisationen. NetOnNet är och ska vara ett lågkostnadsföretag.

NetOnNets affärsmodell är baserad på att kunden själv utför flera av de tjänster som butikspersonal normalt utför i traditionella



Annons midsommar 2009.

butiker. Detta skapar förutsättningar för att sälja varor till lägre bruttomarginaler. Vid ökade volymer skapas skalfördelar vilket möjliggör lägre försäljningspriser. Butikskostnaden blir därmed väsentligt lägre och personalkostnaden utvecklas långsammare vid en omsättningstillväxt i jämförelse med traditionella butiker. Sammantaget ger detta goda möjligheter att hålla låga priser.



Bilder ur NetonNets reklamfilm "sämre lägen, bättre guidning" med Backyard Babies.

## Marknaden 2009

Under helåret 2009 ökade hemelektronikbranschen sin volymmässiga omsättning med 12 procent medan den värdemässiga förändringen minskade. Konkurrensen bland hemelektronikbranschens aktörer kom under året att utvecklas från stenhård till krigsliknande. NetOnNet valde inledningsvis att stå utanför detta krig och klarade sig bra under inledningen av året. Men då förutsättningarna ändrats mer än beräknat, inleddes en offensivare satsning på ökad tillväxt och marknadsandel under andra halvan av året.

# Från knivskarp konkurrens till krig

Jämte utvecklingen av hemelektronikmarknaden i stort är utvecklingen av handeln på Internet den viktigaste referenspunkten för bedömningen av NetOnNets utveckling. E-handelsförsäljningen ökade under året med drygt 8 procent och fortsatte att ta en allt större del av den totala detaljhandeln.

Begreppet hemelektronik är en samlande benämning från 1970-talet på elektroniska apparater i hemmet. Traditionellt har ljudanläggningar, TV-apparater och videobandspelare räknats till området. Idag räknas även kameror, datorer och telekommunikation in i begreppet hemelektronik. Hushållsapparater räknas dock inte in. Exempelvis spisar och kylskåp ingår i marknaden för vitvaror, medan mindre hushållsapparater som mikrovågsugnar eller strykjärn numera definieras som småvitt.

### Hemelektronikmarknadens förutsättningar

Vissa branschspecifika förutsättningar är viktiga att förstå för att kunna skapa en tydlig bild av NetOnNets utveckling. Snabb teknikutveckling, säsongsvariationer, hård konkurrens och stark prispress är viktiga faktorer som påverkar marknaden för hemelektronik.

### Teknikutvecklingen påverkar vad kunderna vill köpa...

Ständigt ny teknik gör snabbt varje produktgeneration omodern och i vissa fall obrukbar. När NetOnNet grundades 1999 var standard-TV:n en analog 28-tums bildrörs-TV, datorerna var skrymmande och hade lägre kapacitet än idag. Sedan dess har standard-TV:n blivit plattare och större och mottagarna digitala. Bildåtergivningstekniker har förfinats och standarddatorn tar mindre plats och är bärbar men har större kapacitet.

För 11 år sedan var möjligheten att koppla upp mobilen mot Internet en revolutionerande nyhet, displayerna var svartvita och köpte man en ny kamera till utlandsssemestern så var det kanske en APS-kamera. Idag har den genomsnittliga mobilkameran en betydligt bättre upplösning än digitalkameran hade när den gjorde entré på marknaden.

Under 2009 ökade intresset för integrerade lösningar. Den stora trenden är en ökad efterfrågan på tekniska lösningar för att

kunna koppla ihop hemelektronisk utrustning. DLNA-funktionen har blivit norm. DLNA står för Digital Living Network Alliance (DLNA) och är ett internationellt samarbete mellan hemelektronikbranschen, datorindustrin och mobiltillverkare. Syftet med DLNA är att skapa en standard för trådbundet och trådlöst nätverk mellan datorer, hemelektronik och mobila enheter.

”Objektiva jämförelser, justa priser, snabba leveranser, bra bemötande – kort sagt ett mycket professionellt företag vars produkter jag kan rekommendera!”

PriceRunner April 2010

### ... och hur de vill köpa

Att teknikutvecklingen är en förutsättning för e-handelns ökande andel av detaljhandeln är idag en självklarhet. Men den digitala tekniken leder fortsatt till nya beteenden. Under 2009 kunde en ny tydlig trend urskiljas, även om dess påverkan på försäljningen inte är mätbar; e-handelsköpen via mobiltelefonen fördubblades men utgjorde endast en mycket liten andel av e-handeln. Nära en fjärdedel av konsumenterna angav i undersökningen e-barometern att de kan tänka sig att handla på Internet med mobiltelefonen, men att olika faktorer hindrar dem. Den främsta orsaken till att man inte handlar med mobilens hjälp är att displayen på mobilen är för liten. Att vilja göra sina inköp via mobiltelefon är ett direkt resultat av att tekniken har skapat möjligheten att göra det.

### Hemelektronikbranschen är säsongsberoende

Att efterfrågan på hemelektronik är säsongsberoende gör att det är svårt att bedöma ett företags utveckling över ett år. För att få en rättvisande bild av en aktörs utveckling på hemelektronikmarknaden måste man jämföra ett kvartal under ett år med samma kvartal föregående år, eller flera år med varandra. För att underlätta möjligheten att följa NetOnNets utveckling har bolaget valt att ha ett brutet räkenskapsår där kvartalen i så stor utsträckning som möjligt följer säsongerna.

Den återkommande starkaste perioden för branschen mätt i försäljningsvärde är november till januari då julhandeln och vinterrean driver upp konsumtionen. Hos NetOnNet sträcker sig hela det tredje kvartalet över denna säsong. Ett normalår minskar konsumtionen under resten av vintern, det vill säga NetOnNets fjärde kvartal, för att åter ta fart i samband med sommarens intåg.

Under sommarhalvåret är det i regel lättare produkter med ett lägre snittpris som ökar mest. Bärbara produkter som mobiltelefoner eller digitalkameror är relativt populära i semestertider. TV-apparater, datorer och andra typiska inomhusprodukter med relativt höga snittpriser får konkurrens från cyklar, kanoter och trädgårdsmöbler under denna period.

Vissa faktorer påverkar efterfrågan även under en given säsong. Vädret påverkar tydligt försäljningen av exempelvis TV-apparater. En regning sommar säljs det fler TV-apparater än om vädret är varmt och soligt. Större evenemang eller sporthändelser, som ett OS eller ett större VM brukar driva upp efterfrågan på TV.

### Konkurrenssituationen

Konkurrensen på den nordiska hemelektronikmarknaden är knivskarp. Nyetableringar är vanliga och prispressen så stark att den är näst intill omöjlig att påverka för återförsäljarna. Vinstmarginalerna har minskat till följd av konkurrensen. Från mitten av 1990-talet har alltför utländska aktörer också gjort entré på marknaden och idag finns en klar överetablering av återförsäljare på den svenska hemelektronikmarknaden.

Marknadsledande är idag Elgiganten som ägs av brittiska Dixons. Sedan 2006 har också tyska Media Markt etablerat sig i Sverige, med totalt 18 varuhus runt om i landet. De renodlade hemelektronikkedjorna utsätts också från konkurrens från andra aktörer inom detaljhandeln, då exempelvis de större livsmedels-



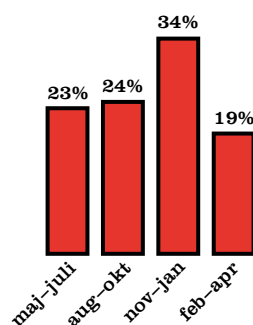
kedjorna eller lågpriskedjor som Rusta, Ö&B med flera använder hemelektronikprodukter som lockvaror.

Nyetablering är särskilt vanligt på den e-handelsbaserade hemelektronikmarknaden trots rådande överetablering. Å ena sidan har flera redan etablerade e-handelsföretag med specialisering på ett fåtal produktområden utökat sina sortiment till att omfatta även annan hemelektronik. Å andra sidan kompletterar allt fler traditionella aktörer sin varuhusförsäljning med Internetshoppar. Oftast är dessa Internetshoppar dock endast ett komplement till de traditionella butikerna utan butikernas kompletta utbud.

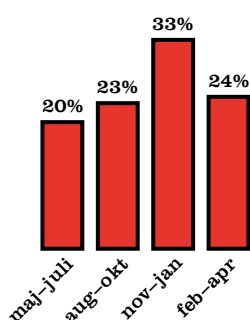
Flera Internethandlare har också på senare år öppnat traditionella butiker eller hämtbutiker. Flera nya aktörer etableras på Internet varje år, men många går också i konkurs då etableringskostnaderna, med investeringar i bland annat lagerlokaler, är höga samtidigt som konkurrensen är hård.

Under det dryga decennium som NetOnNet funnits på marknaden har olika bedömare pratat om en kommande strukturomvandling av hemelektronikbranschen. Under 2009 hårdnade konkurrensen ytterligare, bland annat som ett resultat av konjunktunedgången, och nu görs bedömningen att den omtalade strukturomvandlingen påbörjats. Se nedan, under marknads utveckling 2009.

**Säsongsvariation inom svenska hemelektronikbranschen 2009/10**



**Säsongsvariation NetOnNet 2009/10**





Onkyo TX-SR608B / Andersson One 5.1 Red - Högtalarpaket med 3D-kompatibel receiver.

### Konkurrenter

NetOnNets konkurrenter kan delas in i tre grupper

- Rikstäckande butikskedjor inom hemelektronik
- Andra e-handelsföretag
- Traditionella katalog- och postorderföretag med eller inom e-handel

De två förstnämnda grupperna står för den största konkurrensen. Elgiganten, Onoff, Siba och Media Markt är de största konkurrenterna i kategorin butikskedjor. Deras sortiment liknar NetOnNets, men de säljer dessutom vitvaror. Elgiganten, Onoff och Siba erbjuder även handel på Internet, men använder sina Internet-butiker i första hand som ett skyltfönster utan fullsortiment, för att locka kunderna till de fysiska butikerna. Media Markt erbjuder i dagsläget ingen Internethandel direkt riktad till de svenska kunderna.

Gruppen andra e-handelsföretag utgörs till största delen av företag som varit specialiserade inom foto eller data men som utökat sitt sortiment till att omfatta övrig hemelektronik. Exempel på konkurrenter är Dustin, inWarehouse och Komplet. Dessa är renodlade e-handelsföretag. Sedan i maj 2007 ingår inWarehouse i Komplet ASA som är en koncern noterad på Oslo-börsen.

Clas Ohlson är ett exempel på ett företag inom den tredje gruppen, traditionella katalog- och postorderföretag. Dessa företag har ofta andra produktområden som sin kärnverksamhet, men har utökat sitt sortiment med hemelektronik. En översikt av NetOnNets konkurrenter återges i tabellen på nästa sida.

### Minskad kritik av hemelektronikbranschen

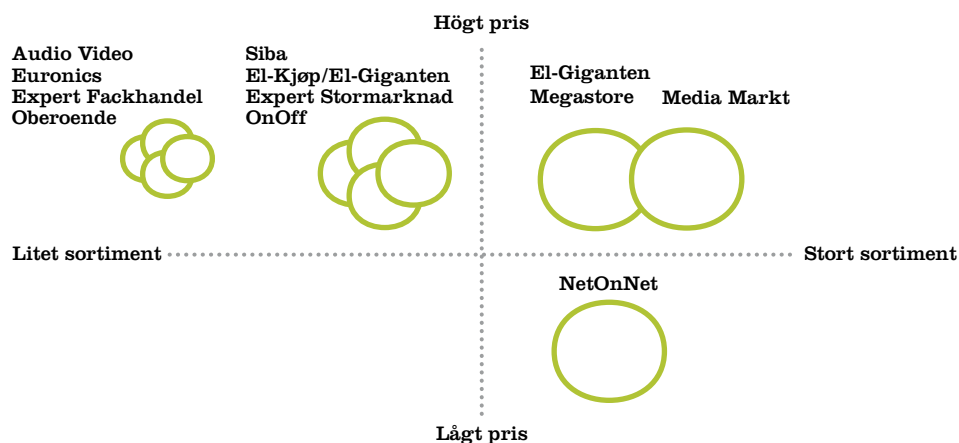
Traditionellt har hemelektronikbranschen ofta kritiserats eftersom den står för en stor del av anmälningarna till allmänna reklamationsnämnden, ARN. Men sett till antalet sålda produkter utgör antalet anmälningar mindre än en halv promille. Att hemelektronikbranschen stått för en stor del av det totala antalet anmälningar under de senaste åren beror på att det sålts flera miljoner kapitalvaror som mobiltelefoner och platt-TV. Konsumenterna anmäler oftare fall som rör större pengasummor. Så blir också ärenden som rör bostäder, fordon och resor ofta anmälda till ARN.

Under 2008 handlade 20 procent av alla fall hos ARN om hemelektronik. Denna siffra minskade 2009 till 18 procent. Även det absoluta antalet anmälningar av företag inom branschen minskade.

Branschens försäljning av produktförsäkringar har också kritiserats, men här har branschen vidtagit åtgärder med positivt resultat. Sedan två år tillbaka driver branschföretagen tillsammans med försäkringsbolagen ett certifieringsprojekt för hemelektronikbranschens medarbetare. För att bli certifierad krävs kunskaper om konsumentköplagen, om försäkringar i allmänhet och produktförsäkringar i synnerhet. Av branschens försäkringssäljare är 99 procent nu certifierade, vilket har höjt kvaliteten på försäljningen avsevärt.

Under 2008-2010 genomförde Finansinspektionen och Konsumentverket tillsammans tre olika undersökningar om produktförsäkringarna i hemelektronikbranschen. Slutsatsen av dessa undersökningar var att marknaden fungerar väl. De skriver: "Produktförsäkring ger ett ökat skydd jämfört med hemförsäkring och garantier. Informationen till kunderna har förbättrats och skaderegleringen fungerar. Försäkring håller vad den lovar". 2009 gjordes 19 anmälningar av produktförsäkringar till ARN. I relation till försäljningen utgör antalet anmälningar en mycket liten andel.

### NetOnNet – det enda lågkostnadskonceptet



## Övriga aktörer inom hemelektronikbranschen

Bolagets namn	Butikskedja	E-handelsföretag	Varuhus eller katalogföretag med eller inom e-handel	Aktör i Sverige (antal butiker inom parentes)	Aktör i Norge (antal butiker inom parentes)
Audio Video <sup>1</sup>	●	●		● (130)	
Clas Ohlson <sup>2</sup>	●	●	●	● (ca 54)	● (ca 40)
Conrad <sup>3</sup>		●	●	●	
Computer City <sup>4</sup>	●	●		● (5)	● (2)
Cyberphoto <sup>5</sup>		●		●	
Dustin <sup>6</sup>		●	● Katalog riktad till företag	●	●
Dustinhome <sup>7</sup>		●		●	
El-Giganten/El-Kjøp <sup>8</sup>	●	●		● (ca 60)	● (ca 90)
Elprice.no	●				● (24)
Ellos <sup>9</sup>		●	●	●	●
Euronics <sup>10</sup>	●			● (152)	● (85)
Expert <sup>11</sup>	●	●		● (230) Expert och Expert stormarknad	● (261)
Haléns <sup>12</sup>			●	● (1)	●
Hembiobutiken.se <sup>13</sup>		●		●	
Hi-Fi klubben <sup>14</sup>	●	●		● (21)	●
inWarehouse <sup>15</sup>		●			
Komplett <sup>16</sup>		●		●	●
Media Markt <sup>17</sup>	●			● (18)	
MPX.no <sup>18</sup>		●			●
OnOff <sup>19</sup>	●	●		● (ca 70)	
Pixmania <sup>20</sup>		●		●	●
Scandinavian Photo <sup>21</sup>	●	●	●	● (4)	●
Siba <sup>22</sup>	●	●		● (37)	● (8)
Teknik Magasinet <sup>23</sup>	●	●	●	● (ca 80)	● (15)
Webbhallen	●	●		● (5)	

<sup>1</sup> En av marknadens äldsta aktörer.

<sup>2</sup> Säljer produkter inom hus, hem, teknik och hobby. Har butiker i Sverige, Finland, Norge och England.

<sup>3</sup> Katalogvaruhus från Tyskland för teknik, elektronik och hobbyprodukter.

<sup>4</sup> Är ett dotterbolag i SIBA-koncernen. Computer City är en specialistkedja för IT-produkter.

<sup>5</sup> Verksamhet även i Finland och Danmark.

<sup>6</sup> Återförsäljare av datorprodukter genom postorder och e-handel till företag.

<sup>7</sup> Försäljning av hemelektronik riktad mot privatpersoner.

<sup>8</sup> Verksam i Danmark som Elkjøp, i Finland som Gigantti, i Norge som Elkjøp och på Island som Elko. Marknadsledande i Sverige.

<sup>9</sup> Ett av det största distanshandelsföretagen i Norden. Försäljning även i Norge, Danmark, Finland och Ryssland. Postorderföretag som säljer bland annat dam-, herr- och barnkläder samt hemelektronik.

<sup>10</sup> Fristående fackhandel som finns i 28 länder med över 11 000 butiker.

<sup>11</sup> Skandinavisk hemelektronikkedja som driver verksamhet i Norge, Sverige, Danmark och Estland.

<sup>12</sup> Verksamhet bedrivs i Sverige, Norge, Danmark, Finland, Estland och Lettland. Klädmode för hela familjen, samt hemtextil, hemelektronik och möbler.

<sup>13</sup> En av de ledande aktörerna inom hemmabio-produkter.

<sup>14</sup> Har över 70 butiker i Danmark, Norge och Sverige samt en online-butik i varje land.

<sup>15</sup> Internetbutik för data och hemelektronik. Blev uppköpt av Komplett i april 2007.

<sup>16</sup> Norskt företag som säljer hemelektronik till företag, återförsäljare och privatpersoner via Internet. Företaget finns bland annat i Sverige, Norge, Danmark, Holland och Belgien.

<sup>17</sup> Tysk hemelektronikkedja med verksamhet i 12 europeiska länder.

<sup>18</sup> Ingår i Komplett ASA.

<sup>19</sup> Verksamhet och butiker i Finland och Estland.

<sup>20</sup> Webbaserad hemelektronikkedja som är verksam i 26 länder.

<sup>21</sup> E-handel inom foto, audio, video och data.

<sup>22</sup> I koncernen ingår 58 elektronikvaruhus i Sverige, Norge och Danmark.

<sup>23</sup> Svensk detaljhandelskedja i hemelektronik- och hobbybranschen.

## Marknadens utveckling 2009

### Största BNP-raset för svensk ekonomi sedan andra världskriget...

Under 2009 minskade Sveriges BNP med hela 4,9 procent vilket är den största minskningen på helårsbasis sedan andra världskriget. Fallet i svensk ekonomi dämpades dock något under senare delen av året och under det första kvartalet 2010 ökade BNP med en knapp procent.

### ...men detaljhandeln upplevde den bästa julhandeln på 10 år

Hushållens konsumtionsutgifter minskade i mindre utsträckning än BNP och minskningen för helåret 2009 blev 0,8 procent. Under det sista kvartalet 2009 ökade konsumtionsutgifterna med 1,8 procent främst på grund av en ökad konsumtion av livsmedel, finansiella tjänster och hemelektronik. Julhandelsförsäljningen för detaljhandeln som helhet blev den största på tio år och medförde att ökningen 2009 blev 3,6 procent eller 20 miljarder kronor jämfört med 2008. Att konsumtionen ökade trots det kärva läget kan till stora delar förklaras av en expansiv finanspolitik med skattelättnader samt av det låga ränteläget.

### Det tuffaste året hittills för hemelektronikbranschen

För hemelektronikbranschens del blev utvecklingen emellertid inte lika framgångsrik som för detaljhandeln i stort. Visserligen ökade omsättningen volymmässigt med ca 12 procent, men denna ökning berodde till stora delar på att branschen stimulerade konsumtionen genom sänkta prisnivåer med minskade bruttomarginaler som följd. Försäljningen inom segmenten brunvaror och telekom minskade i värde medan omsättningen av datorer, foto och småel ökade. Sammantaget innebar detta en minskning med cirka 3 procent.

Hemelektronikbranschen sålde alltså under året 12 procent fler varor än under 2008, men till betydligt lägre priser. Utvecklingen gick från tidigare knivskarp priskonkurrens till ett regelrätt krig. Det finns emellertid en gräns för hur mycket en aktör kan sänka priserna. Och redan 2008 hade en del handlare fått svårt att försvara sig mot de stora varuhusens priskrig. Även det året sjönk priserna betydligt mer än volymerna. Under året fick en rad aktörer, främst enskilda butiksägare eller franchisetagare lägga ner sin verksamhet. Branschen upplever nu en strukturomvandling mot färre men större aktörer.

### E-handeln fortsatte vinna terräng

Handeln över Internet fortsatte att öka och uppgick under helåret 2009 till 22,1 miljarder kronor, en ökning med 8,1 procent. Mätt i andel av den totala detaljhandeln ökade e-handeln från 3,9 procent 2008 till 4,2 procent 2009. Julhandeln på Internet slog rekord och det sista kvartalet 2009 var försäljningsökningen 15,4 procent jämfört med föregående år. Tillväxten fortsatte vara god under det första kvartalet 2010 med en ökning på 13 procent jämfört med samma kvartal 2009.

Att e-handels utveckling var så mycket starkare än för detaljhandeln i stort kan dels förklaras av att utvecklingen av e-handeln är strukturell snarare än konjunkturell, dvs konsumenternas köpbeteende är under förändring. En annan förklaring till uppgången är att e-handeln erbjuder just de möjligheter till information och prisjämförelser som konsumenterna efterfrågar extra starkt under en lågkonjunktur. Ytterligare en förklaring är att konsumenterna uppfattar e-handeln som allt tryggare och säkrare, vilket stimulerar köpbeteendet. De största branscherna inom e-handeln är hemelektronik, böcker och konfektion. Av den totala distanshandelsförsäljningen står nu e-handeln för 78 procent.

## Försäljningsutveckling 2009

### TV och bild

Någon volymmässig nedgång inom TV-området blev det inte 2009 trots lågkonjunkturen. 875 000 TV-apparater såldes, vilket är lika många som året innan. Försäljningen av LCD-skärmar större än 40 tum ökade med 26 procent medan antalet skärmar mindre än 23 tum minskade med 40 procent. Nästan varannan såld TV under året var 40 tum eller större. 32-tumsapparaterna behöll dock samma andel som 2008 tack vare kraftiga prisnedgångar. Värde mässigt minskade försäljningen av TV med 2,2 procent 2009.

Marknaden för digital-TV-boxar börjar mättas och försäljningen sjönk volymmässigt med 30 procent 2009. De flesta som hade behov av en box när det analoga nätet byttes till digitalt har hunnit skaffa en och mer än 90 procent av alla TV som säljs idag har inbyggda mottagare. Av de 175 000 boxar som såldes 2009 var 45 procent utrustade med hårddisk.

Blu-ray-försäljningen kom igång på allvar under 2009 och hela 70 000 blu-ray-spelare såldes under året vilket är mer än tre gånger så många som 2008. Räknar man med de i hemmabioanläggningar inbyggda spelarna stannade försäljningen på 80 000 spelare. Totalt sett minskade dock försäljningen av DVD-spelare volymmässigt med 12 procent och värdemässigt med omkring tio procent.

### Ljud

På ljudfronten minskade volymerna totalt såväl vad gäller stationära som portabla produkter. När det gäller portabla produkter som MP3-spelare föll emellertid snittpriserna mer än volymernas fyraprocentiga minskning och den värdemässiga nedgången blev 12,5 procent. När det gäller stationära produkter blev utgången den omvända främst som ett resultat av de 10 000



Canon EOS 550D –  
Systemkamera med Full-HD filmning!

sålda hemmabiosystemen med blu-ray-spelare ledde till ett högre snittpris för kategorin. Volymerna minskade med omkring 12 procent medan värdeminskningen stannade på 5,6 procent.

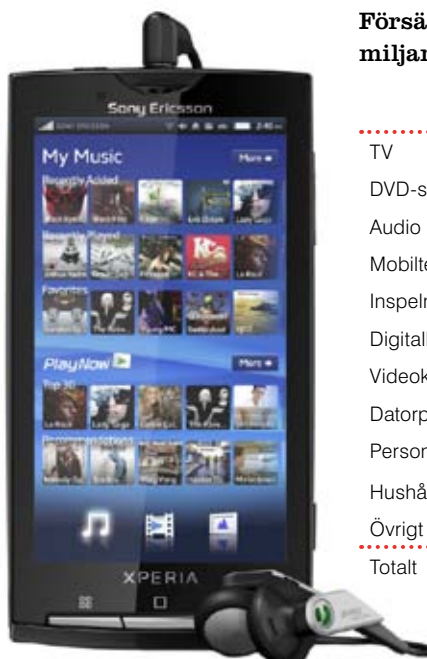
#### Foto

Foto var ett av de områden som gick mot strömmen. Värdemässigt ökade försäljningen med 10 procent medan volymerna minskade med 3 procent. Digitala stillbildskameror minskade marginellt i antal totalt sett. Kompaktkamerorna fortsatte att minska volymmässigt medan antalet sålda systemkameror ökade med 15 procent till 150 000. Med systemkamerornas betydligt högre genomsnittsvärde innebar detta en värdemässig ökning på 15,8 procent. Antalet sålda videokameror minskade totalt sett även om antalet HDD- och HD-kameror ökade. Försäljningsvärdet av videokameror totalt sett minskade med 11,9 procent under 2009.

#### Telekom

Antalet sålda mobiltelefoner ökade 2009 med 350 000 till 3,55 miljoner. Intresset för smartphones och touchscreen-modeller var fortsatt starkt. Konsumenternas intresse för användarfunktioner och applikationer som förenklar åtkomsten till Facebook och andra sociala nätverk var det som drev marknaden framåt. Trots en ökad volymmässig försäljning av mobiltelefoner minskade försäljningsvärdet för området telekom totalt med knappt 3 procent 2009 jämfört med 2008.

Sony Ericsson Xperia X10i –  
Pekskärmsmobil med  
Android operativsystem.



#### Datorer

Driven av efterfrågan på stationära så kallade All-in-one datorer samt bärbara datorer med allt mindre skärmar, så kallade net-books, ökade omsättningen inom denna produktkategori under 2009 med omkring 3,5 procent jämfört med 2008.

#### Marknadsutsikter 2010-2011

Konjunkturinstitutet spår en utveckling av BNP på 2,4 procent 2010 och 3,8 procent 2011. Lågkonjunkturen med en hög arbetslöshet förväntas resultera i en fortsatt expansiv finanspolitik med låga men långsamt stigande räntor och sänkta inkomstskatter. Inflationen väntas fortsätta ligga på en låg nivå. Sammantaget leder detta till en ökad inhemsk efterfrågan och en stor del av återhämtningen i ekonomin förväntas komma från ökad handel. Mätt i löpande priser förväntas detaljhandels försäljning enligt handels utredningsinstitut växa med 3,5 procent både 2010 och 2011.

Den förväntade positiva utvecklingen för detaljhandeln till trots, väntas värdet av hemelektronikmarknaden utvecklas i intervallet svagt nedåt till svagt uppåt. Konkurrensen hårdnar än mer och sannolikt kommer antalet handlare vara färre vid utgången av såväl 2010 som 2011.

Priskriget fortsätter och inom samtliga områden utom stationärt ljud är prognosen minskade totala försäljningsvärden. Inom området foto förväntas i och för sig andelen systemkameror växa i relation till kompaktkamerorna, men fallande genomsnittspriser leder till att även detta område minskar i värde. TV som står för en tredjedel av all konsumentelektronik, är ett område där det är svårt att förutsäga utvecklingen. Hur stort det förväntade prisfallet blir beror i stor utsträckning på hur kraftigt genomslaget för den nya LED-tekniken blir.

E-handeln bedöms fortsätta växa och under 2010 närma sig fem procent av den totala detaljhandeln.

*Källor: Distanshandeln idag, Elektronikbranschen, GfK, HUI, Konjunkturinstitutet, MTB, Posten och SCB.*

#### Försäljning hemelektronik Sverige, miljarder kronor

	2008/ 2009	2009/ 2010	Ut- veckling
TV	7,0	6,7	-4%
DVD-spelare/recorder	0,5	0,5	0%
Audio	1,2	1,3	+8%
Mobiltelefoni	6,7	7,4	+10%
Inspelingsmedia	0,4	0,3	-25%
Digitalkameror	2,1	2,4	+14%
Videokameror	0,4	0,4	0%
Datorprodukter	14,0	14,6	+4%
Personvårdsprodukter	0,7	0,8	+14%
Hushållsprodukter	1,8	1,9	+5%
Övrigt	0,5	0,5	0%
<b>Totalt</b>	<b>35,3</b>	<b>36,8</b>	<b>4%</b>

Verksamhetsåret 2009/2010 blev tufft även för NetOnNet. Men bolaget ökade sin omsättning med 17,4 procent. Samtidigt levde man upp till målet att öppna två nya Lagershopar per år. Jakten på kostnadsminskningar fortsatte och en ny hemsida lanserades för första gången sedan 1999. En förstärkning av organisationen i Norge gjordes också. NetOnNet börjar nu nå den struktur man behöver ha för att kunna växla upp tempot något. Under kommande år väntar ytterligare satsningar på tillväxt och effektivitet.

# NetOnNet 2009/2010

## – att skynda långsamt lönar sig

### NetOnNet vs Branschen 17–3

Medan branschen som helhet ökade med drygt 3 procent under perioden maj 2009 – april 2010 ökade NetOnNet sin nettoomsättning med 17,4 procent. Även om bolaget därmed inte levde upp till målet om en årlig omsättningsökning med 20 procent är det, sett ur ett branschperspektiv, en framgång. NetOnNet börjar alltmer framstå som sköldpaddan i fabeln om haren och sköldpaddan. Medan konkurrenterna försöker vinna marknadsandelar genom att sänka priser kortsiktigt och chockartat, vinner bolaget sakta men säkert terräng genom att konsekvent och ständigt erbjuda bra priser utan en massa övertoner.

Förklaringarna till NetOnNets relativa framgångar står sannolikt att finna i bolagets affärsidé, mål och strategier. Att hålla långsiktigt låga priser genom att hålla nere kostnaderna och att långsiktigt arbeta för ett förbättrat kunderbjudande tycks attrahera kunderna. (se vidare avsnitten "Detta är NetOnNet", samt avsnittet "NetOnNet ger mest värde för pengarna")

Vid utgången av 2009 uppgick NetOnNets marknadsandel till cirka 7 procent. NetOnNet visar positiva resultat, medan ett flertal av huvudkonkurrenterna brottas med stora förluster. Detta trots att NetOnNet har fortsatt att öka sin verksamhet i enlighet med sin plan.

### Lagershoparna fler och effektivare

Ett av NetOnNets mål är att öppna minst två Lagershopar per år. Detta mål nådde bolaget även under räkenskapsåret 2009/2010. I slutet av oktober slogs portarna upp till Linköping och en månad senare var det Västeråsarnas tur. Båda lanseringarna föregicks av reklamkampanjer på temat "Sämlre lägen, bättre priser" och köerna av förväntansfulla kunder var långa vid öppningsdags. Öppningarna genomfördes effektivt och

på rekordtid. Lagershoparnas sammantagna effektivitet förbättrades under året.

### Ny Internetshop ökade försäljningen

I september 2009 lanserade NetOnNet planenligt en helt ny hemsida. Den nya Internetbutiken är baserad på en ny teknisk plattform och mer användarvänlig än den gamla. En mer lätt-navigerad produktmeny, förbättrad sökfunktion, en mer lättöverskådlig kundvagn och ett enklare flöde i kassan ledde till ökad försäljning.

### Ny sortimentsstruktur

Inför lanseringen av den nya plattformen togs ett beslut om att kategorisera produkterna på ett nytt sätt. Under sommaren 2009 sorterades 59 000 artiklar in i åtta olika affärsområden med sammanlagt 88 underkategorier. Den nya strukturen gör det lättare för kunderna att hitta rätt. Det gör det också enklare för NetOnNet att följa trender och vara tidigt ute med nya produkter. (se vidare avsnittet "produkter och tjänster")

### Effektivitet och förbättrat kunderbjudande – en ständigt pågående process

Att hålla vad man lovar och att ständigt eftersträva små förbättringar på många områden är centralt i NetOnNets sätt att tänka. En utmaning bolaget ställts inför i och med att man sedan 2006/2007 levt upp till målet att öppna två Lagershopar per år är att se till att kvalitetsbristkostnaderna inte ökar. Ju fler försäljningsställen man har desto större blir risken att varuförsörjningen inte fungerar optimalt.

Ett stort steg mot att optimera varuförsörjningen togs redan under verksamhetsåret 2008/2009 i och med centraliseringen

En ny hemsida lanserades i september 2009

av inleveranser. I kombination med öppnandet av två nya Lager-shopar och en ökad volymmässig omsättning på 15 procent gjorde centraliseringen att antalet enheter som passerade centralagret nästintill tredubblades under 2009/2010. Detta innebar en minskad kostnad per enhet. Under verksamhetsåret tog bolaget några ytterligare steg i utvecklingen mot ökad effektivitet och minskad felrisk.

- SCM, Supply Chain Management infördes. SCM-gruppen är en ny ledningsgrupp, med ansvar för varuflöden, bestående av cheferna för logistik, sortiment, inköp och försäljning. Under SCM-gruppen arbetar grupper med motsvarande kompetens som ledningsgruppen inom varje affärsområde. Med denna organisation kommer varuförsörjningen att bli effektivare och flexiblare än tidigare.
- Under verksamhetsårets sista kvartal inleddes ett samarbete med Proflow, ett företag specialiserat på logistikeffektivisering. Syftet med projektet är att ytterligare effektivisera lagerhanteringen och göra säkrare prognoser för att skapa nya möjligheter att sänka kostnadsmassan.
- Arbetet med att effektivisera kundservice och returhanteringen fortsatte. Målen med en medelsvarstid på högst två minuter hos kundservice och en returbehandlingstid på maximalt tre dagar uppnåddes.

### Ökad aktivitet i Norge

Under 2009/2010 ökade NetOnNet sin närvaro på den norska marknaden som på några punkter skiljer sig från den svenska:

- Den totala köpkraften är högre vilket kompenserar för den låga populationen.
- Norrmännen är mer benägna att lägga större summor på avancerad teknik.
- Prispressen är något lägre.

Tidigare har bolagets verksamhet i Norge varit inriktad på att bygga upp volymerna, drivet av konsumenternas benägenhet att söka och handla varor i Internetbutiken. Under året ökade NetOnNet reklambudgeten för att även i Norge nå ut med sin varumärkesbyggande reklam. Ett team för marknadsföring etablerades och en affärsområdeschef tillsattes i Oslo.

### Egna varumärken får större utrymme 2010/2011

NetOnNets volymtillväxt skapar möjligheter. Med den tillväxttakt bolaget nu har bedöms NetOnNets egna varumärken nå de volymer som behövs för att ytterligare kunna växla upp tempot, då bolagets fasta kostnader kan slås ut över fler enheter. Öppnandet av två nya Lager-shopar, i Uppsala och Helsingborg, planeras hösten 2010.

En rad förbättringsprojekt kommer att sjösättas under året, däribland ett effektivitetsprojekt och ett projekt som syftar till att vässa strategierna för de egna varumärkena. Att bygga om en av de befintliga Lager-shoparna står också på agendan liksom att ytterligare förfina processen kring öppningsförfarandet. SCM-gruppens arbete kommer att utvecklas och processerna för returhantering kommer att förfinas ytterligare.

På den norska marknaden ökar expansionstakten i den grad som behövs för att NetOnNet när tillfället är rätt ska vara redo att öppna Lager-shopar även där.

Allt detta sker under kontrollerade former, men skyndsamt, mot en framtid med fortsatt tillväxt och stigande vinstmarginal under de kommande 2–3 åren.

I samband med produktionen av den nya hemsidan beslutade NetOnNet under 2009/2010 att skapa en ny sortimentsstruktur. Totalt 59 000 artiklar kategoriserades om. Resultatet blev åtta nya områden, med ett åttiotal underkategorier. Underkategorierna kan i sin tur vara indelade i subkategorier, alternativt vara direkt indelade i produktgrupper.

# Ett nytt kundorienterat produktträd



*J&D YC-EG3 Sunburst - Klassisk elgitarr, perfekt för nybörjare.*

Målsättningen är att kunderna inte ska behöva vända sig till en konkurrerande återförsäljare för att få tag på vad de vill ha. NetOnNet går i enlighet med denna målsättning mot ett allt mer komplett sortiment som under året berikades med en helt ny produktkategori, musikinstrument.

## **Sortiment under ständig utveckling**

På en marknad med en så snabb teknikutveckling som hem-elektronikmarknaden är det naturligt att sortimentet hela tiden utvecklas i takt med att nya trender uppstår. Den förändring av sortimentsstrukturen som NetOnNet genomförde under 2009/2010 ledde till en mer konsumentinriktad indelning av produkterna.

En fördel med den nya indelningen är att den underlättar bolagets möjligheter att snabbt anpassa sortimentet efter nya trender. Ett exempel på en produktgrupp NetOnNet tog in i sitt sortiment under året som ett direkt resultat av en ny trend är små videokameror, som hade blivit en trend i USA. NetOnNet tog in den i kategorin "shoot and share" under Foto på prov och den visade sig fungera bra.

Ett exempel på en helt ny produktkategori NetOnNet lanserade under året är musikinstrument, där NetOnNet kan erbjuda cirka 30 procent lägre priser än traditionella musikhandlare. Sortimentet breddades därmed ytterligare, vilket är en utveckling bolaget medvetet strävar efter.

I NetOnNets sortiment ingår såväl produkter av större kända varumärken som av de egna, Andersson, Avant, Centrum, Pepp och Skantic. Nedan följer en sammanfattning av de åtta huvudområden NetOnNet nu delar in sina produkter i.

## **Dator**

NetOnNets kunder har hög datamognad och utvecklingen inom området sker i ett högt tempo. Den tydligaste trenden är en ökad efterfrågan på funktioner som möjliggör sammankoppling av utrustning, som dator, TV och MP3. Denna funktion, DLNA, är idag standard och inbakad i ett flertal program. NetOnNet erbjuder sina kunder en rad stationära och bärbara datorer, skärmar, skrivare, routrar, processorer, internminnen, USB-minnen, externa hårddiskar, programvaror, brännare av Blu-ray – DVD och/eller CD, ljud-, TV- och grafikkort och mycket mer. Dessutom säljer bolaget abonnemang för mobilt bredband – antingen som paket ihop med dator eller separat.

## **TV och bild**

TV och bild omfattar alla sorters produkter som har med visuell underhållning att göra. Sortimentet spänner över hundratals TV-apparater inom olika prisklasser och varumärken. Här finns allt ifrån små bärbara 3-tums mediaspelare till 63-tums plasma-TV med full HD-upplösning. Samtliga TV-apparater över 26 tum är HD-klara, dvs försedda med High Definition-teknik. Detta ger möjlighet till förbättrad bildskärpa.

Förutom TV-apparater av olika slag erbjuder NetOnNet sina kunder digital-TV-mottagare, projektorer, projektordukar samt olika TV- och DVD-kombinationer. Inom produktområdet finns även tre teknikgenerationers DVD och Video. Kunderna kan välja mellan olika Blu-ray-spelare, DVD-spelare med eller utan inspelningsfunktion samt några videobandspelare. Dessutom finns ett antal produkter som kombinerar olika tekniker.

Den största nyheten på området 2009/2010 var LED-TVn, som kom ut på marknaden under hösten 2009. LED (light emitting diode) är en teknik där små lysande dioder skapar bilden. Jämfört med en LCD-skärm, som består av flytande kristaller (vilka inte är självlysande) och behöver en ljuskälla för att bilden ska synas är LED-tekniken betydligt mer energieffektiv. Visas en riktigt mörk bild går det åt lite energi och visas ett svart fält lyser inte dioderna alls i detta fält.

### Ljud och musik

Som produktområdesnamnet säger erbjuder NetOnNet sina kunder här alla sorters produkter som har med örats upplevelser att göra. Allt från hemmabiosystem till MP3-spelare och väckarklockor finns här. Kategorierna inom området kallas exempelvis, bärbart ljud, karaoke, hörlurar, musikinstrument eller kompaktstereo. Det gör att det är enkelt att hitta den produkt man önskar. Letar man efter en MP3-spelare hittar man den snabbt under kategorin bärbart ljud.

### Telefoni

Telefoni omfattar kategorier som mobiltelefoner, hemtelefoner, walkie talkies, babywatch, samt tillbehör som t ex headset och högtalare. Under kategorin hemtelefon ryms exempelvis fasta telefoner, trådlösa telefoner och IP-telefoni. Mobiltelefoner av en rad olika varumärken erbjuds, med eller utan tillhörande abonnemang. Kunderna kan också teckna abonnemanget direkt på nätet. Inom produktgruppen erbjuds också bland annat mobil bredband.

### Foto

Kompaktkamera, systemkamera, shoot and share, videokamera, kikare och teleskop, fotoram och fotoalbum samt fotostudio är benämningarna på några av de kategorier kunderna hittar under området foto. Utbudet inom detta område har breddats under senare år, med små videokameror som det viktigaste tillskottet under året. Det mesta man kan tänka sig som har med foto att göra. Under kategorin fotostudio finns exempelvis fotobord och utrustning för att digitalisera negativ och diabilder. Under fotoram och fotoalbum, finns såväl inbundna klassiska album som allsköns digitala fotoramar.

### Bil och båt

Inom området bil & båt erbjuder NetOnNet allt från USB-laddare till kraftfulla GPS-navigatörer. Bilstereo, båtstereo, TV-skärmar och portabla DVD-spelare är andra produktkategorier inom denna grupp. Ett varierat utbud av högtalare, slutsteg och en mängd tillbehör gör sortimentet i det närmaste komplett inom framför allt audiosegmentet.

### Hem och hushåll

Hem och hushåll utgörs av produktkategorier som Dammsugare och städ, Kaffe och espresso, Strykjärn, Matberedning, Klimatanläggning, Utomhusaktivitet, Väderstation och Spel och lek.

Olika sorters grillar, högtryckstvättar, glassmaskiner, matberedare, knivar, batterier, ficklampor, spel, radiostyrda fordon och luftkonditioneringsaggregat är några av de produkter kunderna hittar under de olika kategorierna. Allt är enkelt att hitta genom den logiska ordning som sortimentet är strukturerat på. Inom produktområdet ger NetOnNet sina kunder en möjlighet till överraskningar, men också skydd och säkerhet i form av bland annat lås, larm, övervakningsutrustning samt brandvarnare.

### Personvård

Inom personvård finns produkter för bland annat hår-, tand-, hud- och fotvård. Rakapparater, hårtrimmer, locktänger, hårtorkar, eltandborstar och pulsmätare är några av produkterna som ingår i kategorin.

### Varumärken

NetOnNet erbjuder sina kunder produkter från både stora välkända varumärken och bolagets egna varumärken. Kunderna känner igen och har förtroende för produkter från tillverkare som Philips, Samsung eller andra sedan länge etablerade varumärken. Det stärker även NetOnNets egna varumärken som är viktiga för bolagets lågprisprofil. Under de egna varumärkena skapas nya produkter i lägre prisklasser än vad som hade varit möjligt genom att endast sälja etablerade varumärken.

#### Externa varumärken

Acer  
Blaupunkt  
Canon  
Fujitsu-Siemens  
Hewlett-Packard  
Krupps  
Melitta  
Nikon  
Nokia  
OBH Nordica  
Olympus  
Onkyo  
Philips  
Pioneer  
Samsung  
Yamaha  
Toshiba

#### Egna varumärken

addON  
Andersson  
Avant  
Centrum  
PEPP  
Skantic



Paul Stanley PS80-K - Högkvalitativ elgitarr från välkända Washburn med mahognyhals och greppbräda i rosewood.

Affärsområdet Financial Services bildades 2007 sedan allt fler kunder efterfrågat möjligheterna till att teckna produktförsäkringar samt att dela upp sina betalningar. Området utgörs av verksamheten för produktförsäkringar samt det helägda dotterbolaget NetOnNet Pay AB.

# Financial Services

## – ett affärsområde med stor tillväxtpotential



*Creative Labs Vado HD (3rd G)  
– Shoot&Share-kamera med  
HD-kvalitet.*

Under de år affärsområdet funnits har verksamheten både utvecklats och vuxit i den takt kunderna efterfrågat. Detta gör att de framtida möjligheterna för tillväxt är goda. Under 2009/2010 lanserade NetOnNet en ny lösning för presentkort och erbjuder nu detta i form av fysiska kort, e-mail och SMS.

### Produktförsäkringar

NetOnNet erbjuder sina kunder produktförsäkringar som ger skydd mot t ex åsknedslag eller stöld i samband med inbrott.

Försäkringen täcker också kostnader som ligger utanför produktgarantin eller om garantitiden har gått ut. Fördelarna med en produktförsäkring jämfört med allriskskyddet i en hemförsäkring är framför allt:

- mycket låg självrisk
- inget åldersavdrag på den försäkrade varans produktvärde

Som praktiskt exempel kan nämnas en olycka som inträffar med en TV som köpts för 12 000 kr för tre år sedan. Hemförsäkringens åldersavdrag kan i detta fall vara upp till 20 procent per år. Därtill kommer en självrisk på i normalfallet omkring 1 500 kronor. Det innebär att försäkringstagaren i slutändan bara får ut drygt 3 000 kronor.

Med NetOnNets produktförsäkring, som erbjuds kunderna i samarbete med SOLID Försäkringar, är självrisken 195 kronor och till endast denna kostnad får kunden en produkt som motsvarar den försäkrade produkten. Priset för en försäkring varierar beroende på produkt och prisklass och kan tecknas på två eller tre år (förutom mobiltelefoner, som endast kan tecknas för ett år). För många fyller dessutom produktförsäkringen en lucka i försäkringsskyddet eftersom endast 48 procent av försäkringstagarna har en hemförsäkring med allriskskydd.

Trots fördelarna är NetOnNet noga med att valet att teckna en försäkring ligger på den enskilda kunden. Därför presenteras informationen om villkor och prissättning på ett öppet och tydligt sätt.

### NetOnNet Pay

Genom dotterbolaget NetOnNet Pay AB erbjuder NetOnNet sina kunder att betala i efterhand. Detta kan ske både mot faktura och genom att dela upp betalningen.

Sedan NetOnNet hösten 2007 tog över denna verksamhet i egen regi har erbjudandet utvecklats och allt fler kunder väljer idag att utnyttja möjligheten att dela upp sin betalning. Expansionen inom Financial Services sker dock med försiktighet och bolaget arbetar med en mycket strikt kreditgivning. Det har bland annat lett till att kundförlusterna är mycket begränsade.



Mikrovågsugnen MI-300

### Utveckling

Tillväxten inom produktförsäkringar är stabil men långsam. Sedan försäljningen började har det sålts en större andel produktförsäkringar i Internetshopen än i Lagershoparna. Under 2009/2010 började emellertid NetOnNet att träna personalen ute i Lagershoparna på att ställa frågan om produktförsäkringar till kunderna. Detta glömdes tidigare bort i många fall. Försäljningen av produktförsäkringar ökade under året med 25 procent. Vad gäller kreditverksamheten genomfördes under året ett projekt tillsammans med IT-avdelningen för att förbättra processerna tekniskt. Nästa steg i utvecklingen av kreditverksamheten är att lansera ännu bättre kreditprodukter samt att lansera krediter i Norge.

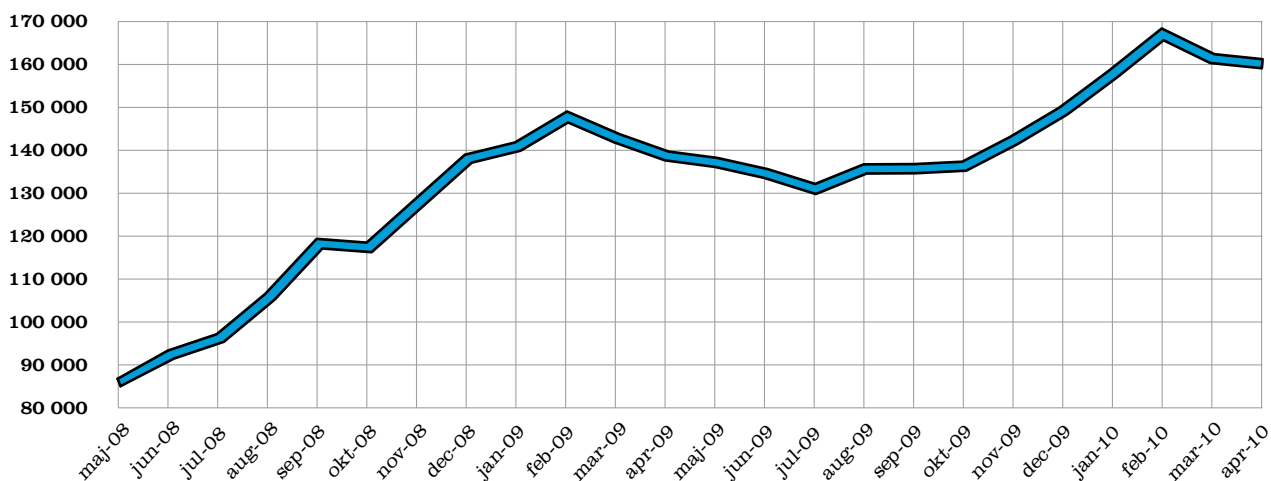
### Presentkort – ett förbättrat sätt att betala hos NetOnNet

I samband med lanseringen av den nya Internetplattformen 2009 lanserade NetOnNet en ny lösning för presentkort. Istället för gammaldags papperspresentkort finns presentkort nu i tre former. Via samtliga kanaler erbjuds plastpresentkort. Dessa är gratis och laddningsbara. I Internetshopen finns också möjligheten att köpa presentkort via SMS eller e-post.

Inför framtiden ser NetOnNet stora möjligheter till fortsatt tillväxt inom hela Financial Services. Det gäller inte minst i Lagershoparna där andelen kunder som väljer att betala i efterhand ännu är avsevärt lägre än bland dem som handlar på Internet. Under 2010/2011 kommer en kundundersökning att genomföras för att skaffa en bild av hur erbjudandet kan förbättras ytterligare.

### Reskontrautveckling för NetOnNet Pay AB

Mkr



E-handeln är och har sedan starten varit grunden för NetOnNets verksamhet. Sett till marknadens totala storlek är Lagershoparna emellertid en viktig förlängning av Internet i syfte att öka tillväxten och långsiktigt öka försäljningen.

# Hur NetOnNet säljer är lika viktigt som vad som säljs

Centralt i NetOnNets modell är att erbjuda låga priser genom att hålla kostnadsmassan nere. Genom att hålla en låg profil och undvika chockartade prissänkningar och reaktioner vill NetOnNet att kunderna själva ska upptäcka att de alltid kan handla till låga priser. "Kolla alltid med NetOnNet först" är ett budskap i annonserna från bolaget, som strävar efter att ge kunden en positiv köppplevelse. Detta skapar NetOnNet genom goda relationer till sina leverantörer, effektiv logistik och god service.

## Internet

Internethandel är den vanligaste formen av distanshandel. Idag utgör den 78 procent av all distanshandel. Traditionell distanshandel eller postorder har främst skett genom beställningar via kataloger. Att producera och distribuera kataloger är emellertid en dyr och långsam process, vilket medför problem i en värld med snabba prisförändringar. Internethandel har en rad fördelar i förhållande till såväl traditionell handel som andra former av distanshandel.

## Fördelar jämfört med traditionell handel

- En Internetbutik har relativt sett en låg kostnadsmassa främst beroende på lägre kostnader för löner och lokaler.
- Betalning i en Internetbutik sker med kreditkort, direktbanksbetalning, delbetalning, mot postförskott eller faktura. De risker det innebär att ta med sig kontanter till en butik finns alltså inte. Kunden riskerar inte heller att kortets pin-kod eller annan information, lagrad i magnetremsan läses av. Vid de ytterst sällsynta fall en bedragare kommer över ett kortnummer och sedan använder detta på Internet är det kundens bank, och inte kunden, som står för risken.

- Internethandel är bekvämt. Kunderna kan handla när de vill under dygnets 24 timmar och kan genomföra sina inköp i den takt de önskar. Dessutom levereras varorna direkt hem.
- På Internet har kunderna möjlighet att jämföra produkt- och prisinformation, vilket gör det enklare att utvärdera erbjudanden från olika handlare vid ett och samma tillfälle.

## Nackdelar jämfört med traditionell handel

- Det finns få nackdelar med Internethandel. En av nackdelarna är dock att kunderna inte kan se och uppleva produkterna i verkligheten innan de handlar. En annan är att det tar en eller några dagar extra från köptillfället till dess att kunden har tillgång till produkten.

Internet är fortfarande en relativt ny handelsplats och ingen kan definitivt förutspå hur denna snabbväxande och föränderliga marknad kommer att utvecklas. NetOnNet kommer att fortsätta fokusera på Internet som den huvudsakliga försäljningskanalen baserat på tron att den kommer att utvecklas starkt även under de kommande åren.

”Bra pris, rysligt snabb leverans. De gånger jag haft problem med produkter och behövt returnera, så har NetOnNet varit jättesmidiga och hjälpsamma – både över nätet och i butik.”

Prisjakt Mars 2010



Interiör från NetOnNets Lagershop i Västerås.

### Lagershopar

Lagershoparna är en förlängning av Internetförsäljningen och ger NetOnNet möjlighet att visa upp fysisk närvaro. Lagershopen i Borås var den första etableringen och ligger i anslutning till NetOnNets centrallager. Bolaget har också nio externt placerade shopar i Göteborg, Kalmar, Linköping, Malmö, Stockholm (två), Ullared, Västerås och Örebro.

Att handla i en Lagershop skiljer sig från att handla i vanliga butiker. För att kunna hålla nere kostnadsmassan och erbjuda samma låga priser som i Internetbutiken är Lagershoparna planerade så att kunderna själva kan utföra en stor del av det arbete som en butiksanställd annars gör. Produkterna är inte inkopplade och exponerade för demonstration. Kunderna hämtar själva produkterna i kartonger direkt från lagerhyllorna. För information om varorna och dess placering i Lagershopens hyllsystem finns en stor mängd datorer tillgängliga, ständigt uppkopplade till Internetshopen. Personal finns till hands för att ge kunderna assistans när eventuella problem uppstår.

### Leverantörer

Goda relationer med leverantörer är avgörande för att kunna ge kunderna en bra service. Inga avtal kan garantera att varor utöver lagda order finns tillgängliga. NetOnNets bransch erfarenhet och nätverk, med starka band och trygga avtal är därför en viktig kon-

kurrensfördel. NetOnNets varuförsörjning är beroende av cirka 200 leverantörer, varav de åtta största svarar för mer än hälften av inköpsvärdet. Inköpen sker direkt från fabrik, från handelshus, via agenter och från distributörer på de lokala marknaderna. Produkter under egna varumärken köps in direkt från olika tillverkare.

Den stora mängden leverantörer innebär att bolaget har en god beredskap vid eventuella leveransstörningar, dock med den effekten att bruttomarginalerna kan bli lidande.

### Logistik

NetOnNet är beroende av en väl fungerande logistik med kapacitet att hantera de stora säsongsvariationerna i efterfrågan. Totalt levererades 335 683 paket under 2009/2010 från centrallagret till Internetkunder. Lagerhanteringen bedrivs i egen regi med egen personal i egna lokaler, medan transportererna i huvudsak sköts av Posten och andra underleverantörer. Leveranstiderna varierar från en till tre dagar efter beställning. Centrallagret i Borås, som omfattar ca 8 000 kvadratmeter lageryta, är navet för Internethandeln i Sverige och Norge samt för de tio Lagershoparna. NetOnNet har sedan starten kontinuerligt investerat i IT-utrustning och butiksinredningar.

Det har nämnts tidigare i årsredovisningen att NetOnNet enligt kunderna är det hemelektronikföretag som ger mest värde för pengarna. Men 2009 gjorde kunderna samma bedömning igen och det förtjänar att nämnas. Kundfokus och hjälpsamhet är viktiga värden för NetOnNet. Genom att hålla fast vid dessa kärnvärden strävar bolaget ständigt efter att få nöjda kunder. Däremot undviker NetOnNet metoder som mellandagsreor med lockvaror utan möjlighet att knyta upp nya kunder.

# NetOnNet ger mest för pengarna säger kunderna – i år igen



*Landmann Flatbed Avalon 12794 – Högkvalitativ gasgrill med infrabrännare.*

## Nöjda kunder i tre olika undersökningar

Under 2009 bekräftades kundnöjdheten i såväl NetOnNets egen undersökning som i två externa undersökningar.

## Mest värde för pengarna

I rapporten "Sveriges 350 mest kända butiksvaremärken – styrkor och svagheter" som 2009 baserades på en undersökning med 1500 personer, angav 73 procent av dem som har en uppfattning om butikerna att NetOnNet ger bra valuta för pengarna. Detta är en högre andel än någon annan hemelektroniktör kom upp i. Undersökningen genomförs årligen av tidningen Market i samarbete med undersökningsföretaget GfK.

## Årets e-handlare

Prisjämförelseföretaget PriceRunner listar varje år årets e-handlare inom olika segment. Utmärkelsen baseras helt på kundundersökningar som går till så att när en konsument avslutat ett köp får hon svara på ett antal frågor om köpupplevelsen. En vecka efter köpet följs undersökningen upp med frågor rörande leveranstid och eventuella kontakter med kundservice. NetOnNet vann 2009 utmärkelsen i kategorin Ljud och Bild med betyget 4,20 av 5.

## Kundkontakt

NetOnNet möter sina kunder via Internet, men också via bolagets kundservice samt genom de lokala Lagershoparna. En annan viktig kanal är NetOnNets elektroniska nyhetsbrev, vilket ger goda möjligheter till både kostnadseffektiva erbjudanden och kundvård. Internetkunderna är nationellt spridda och nås genom rikstäckande marknadsföring i breda medier, exempelvis genom annonser i dagspress eller TV-reklam.

## Andel kunder som tycker butikerna ger valuta för pengarna, samt förändring i procentenheter sedan föregående år

NetOnNet	73%	0	Dell	43%	3
Media Markt	71%	0	Siba	40%	-8
Kjell & Company	64%	-5	Teknikmagasinet	38%	-4
Elgiganten	63%	-3	Onoff	35%	-9
Dustin	61%	4	Hifi-klubben	29%	-1

## Fakta om NetOnNets kunder

- 96 (97) procent är privatpersoner
- 71 (72) procent av kunderna är män
- Mindre än en tredjedel av alla kunder är under 30 år
- Den typiske NetOnNet-kunden är lyhörd för nya tekniker och efterfrågar nya produkttyper, exempelvis små videokameror och LED-TV

NetOnNets strävan att bli effektivare, minska kostnadsmassan och få fler och fler kunder att föredra NetOnNet avspeglar sig tydligt i företagets kultur och i de utbildningar de anställda går igenom. Hos NetOnNet råder ett öppet klimat och det är högt till tak. Medarbetarna utbildas löpande enligt bolagets program ACT@netonnet, som omfattar flera steg. Programmet har sedan det introducerades för ett par år sedan skapat en ökad delaktighet bland medarbetarna.

# NetOnNets medarbetare lovar lite och gör mycket

På NetOnNet råder ett öppet klimat och prestigelöshet bland medarbetarna. Och så har det alltid varit. Vår organisation odlar en kultur där de gamla medarbetarna värnar kulturen och låter de nytilkomna på ett tidigt stadium få ta del av de värderingar som är gemensamma för alla på företaget.

## Att göra sig liten

NetOnNet tog under året fram en bruksanvisning för NetOnNet, som alla medarbetare får. Den röda tråden i denna manual är att hålla nere kostnaderna i organisationen och skapa tillväxt genom att göra sig liten. För att klara av att hålla låga priser måste så mycket ansvar som möjligt i köpprocessen lämnas över till kunden. Däremot måste kunden få bra service när de verkligen behöver hjälp. Det är detta sätt att tänka som skiljer NetOnNet från de flesta av konkurrenterna. I manualen finns följande värdeord med som en vägledning för att medarbetarna ska göra sig så små som möjligt; ödmjukhet, ärlighet, hjälpsamhet, enkelhet, positiv och annorlunda.

## ACT@netonnet ger service för de många

NetOnNets utbildningsprogram ACT@netonnet omfattar olika delprogram och bedrivs rullande i syfte att stärka medarbetarnas möjlighet till och känsla av delaktighet. Detta ökar förutsättningarna för varje medarbetare att bidra till organisationens utveckling. I ACT Welcome, ges en introduktion till bolagets värderingar, kundservice, köpvillkor och annan grundläggande kunskap som alla på NetOnNet förväntas ha. Efter en genomgången praktiskt orienterad slutövning, med kravet att bli godkänd, får den anställda genomgå nästa del av programmet. I ACT Service

ligger koncentrationen bland annat kring vad NetOnNet menar med service. Varje medarbetare ska vara klar över vilken service bolaget ger och inte ger, så att de många kunderna ska få uppleva samma goda service. Vid sidan av ACT@netonnet satsar bolaget även på individuellt anpassade utvecklingsplaner.

## Karriär

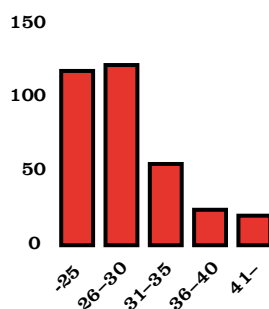
NetOnNet strävar efter att erbjuda sina medarbetare möjlighet till personlig utveckling och karriärvägar inom bolaget. När bolagets verksamhet utökas, som vid nyetablering av Lagershopar, finns även behov av extern rekrytering. Nya tjänster publiceras på bolagets hemsida.

## NetOnNets medarbetare i siffror

NetOnNet har sitt huvudkontor i Borås, där alla centrala funktioner såsom ledning, inköp, logistik, kundservice, Financial Services, IT och ekonomi är placerade. Dessutom har bolaget tio Lagershopar belägna i Borås, Göteborg, Kalmar, Linköping, Malmö, Stockholm (två), Ullared, Västerås och Örebro. NetOnNet har också ett inköpskontor i Dongguan i Kina samt ett försäljningskontor i Oslo. Bolaget hade den 30 april 2010 462 (370) anställda i Sverige 8 (6), i Norge samt 6 (4) personer på kontoret i Kina. Genomsnittligt antal anställda under året uppgick till 314 (266) personer.

Som följd av bolagets säsongsvariationer varierar antalet sysselsatta hos NetOnNet över året. Av bolagets 476 anställda i april 2010 var 353 (250) tillsvidareanställda och 123 (120) visstidsanställda. Av de tillsvidareanställda var 225 (158) män och 128 (92) kvinnor. Genomsnittsåldern för samtliga tillsvidareanställda var 29 (26) år och deras genomsnittliga anställningstid i bolaget var 3 (3) år.

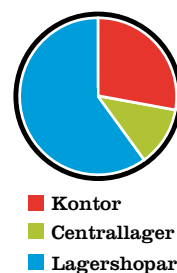
## Åldersfördelning



## Fördelning kön



## Avdelning



## Anställningsform



# Aktiekapital och ägarförhållanden

## Aktiekapital

NetOnNet aktien är noterad hos OMX Nordic Exchange Stockholm AB, på listan Small Cap. Aktien handlas under namnet NON och ingår i Stockholmsbörsens index för Sällanköpsvaror och tjänster SZ25PI samt Stockholm Retailing SX2550PI och Stockholm Internet & Catalog Ret\_PI SX55020PI.

Aktiekapitalet i NetOnNet AB uppgick per den 30 april 2010, till 604 068 kronor, fördelat på 6 040 680 aktier. Kvotvärdet på

0,10 kronor. Varje aktie berättigar till en röst och varje röstberättigad får vid bolagsstämma rösta för fulla antalet av denne ägda och företrädde aktier. Samtliga aktier medför lika rätt till andel i bolagets tillgångar och resultat. NetOnNet hade 1 484 aktieägare per den 30 april 2010. De flesta aktieägare ägde 500 eller färre aktier.

## Aktiekapitalets utveckling

År	Händelse	Ökning aktiekapital	Totalt aktiekapita	Ökning antal aktier	Totalt antal aktier
1999	Verksamheten inleddes	0	100 000	0	1 000
1999	Nyemission	56 200	156 200	562	1 562
1999	Nyemission	15 400	171 600	154	1 716
1999	Split 100:1	0	171 600	169 884	171 600
2000	Nyemission	21 868	193 468	21 868	193 468
2000	Nyemission	100 000	293 468	100 000	293 468
2000	Fondemission	293 468	586 936	0	293 468
2000	Split 20:1	0	586 936	5 575 892	5 869 360
2002	Nyemission 1)	10 292	597 228	102 920	5 972 280
2003	Nyemission 2)	4 340	601 568	43 400	6 015 680
2006	Nyemission 3)	2 500	604 068	25 000	6 040 680

## Aktieägare

Nedanstående tabell visar ägarstrukturen i NetOnNet AB baserat på uppgifter från Euroclear Sweden AB per den 30 april 2010. Bolaget hade vid detta datum sammanlagt 1 484 aktieägare. De tio största aktieägarna svarade för 78,1 (81,2) procent av kapitalet.

Aktieägare per den 30 april 2010	Antal aktier	Röster %
Waldir AB	1 692 200	28,0
Andersson, Hans-Krister*	726 600	12,0
Halvarsson, Anders*	723 600	12,0
Vätterledens Invest AB	638 823	10,6
Pehrson, Magnus	201 100	3,4
SEB Life (Ireland) Ass Co Ltd	182 244	3,0
Ahman & Nielsen AB	151 529	2,5
Merrill Lynch, Pierce, Fenner & Smith, W9	150 000	2,5
SEB Trygg Life Ireland Assurance	150 000	2,5
SEB Internetfond	123 205	2,0
<b>Totalt</b>	<b>4 739 301</b>	<b>78,1</b>

\*Med familj och/eller bolag

## Ägarstruktur

Nedan visas fördelning av aktieinnehav mellan storleksklasser i NetOnNet, baserat på aktiebok från Euroclear Sweden AB per den 30 april 2010.

Storleksklasser	Antal aktier	Andel av kapital i %	Antal av ägare	Antal ägare i %
1–500	143 313	2,4	1 276	86,0
501–1 000	74 326	1,2	88	5,9
1 001–5 000	183 528	3,0	76	5,1
5 001–10 000	103 262	1,7	14	0,9
10 001–50 000	359 149	5,9	13	0,9
50 001–	5 177 102	85,7	17	1,1
<b>Totalt</b>	<b>6 040 680</b>	<b>100,0</b>	<b>1 484</b>	<b>100,0</b>

## Kursutveckling och omsättning

Vid nyemission våren 2000 var emissionskursen 1 300 kronor, vilket efter splitmotsvarade 65 kr. För att underlätta handeln som skedde med NetOnNets aktienoterades aktien på Nya Marknaden vid Stockholmsbörsen den 15 juni 2000 och på Stockholmsbörsens O-lista den 25 maj 2004. Sedan introduktionen på O-listan har högsta betalkurs varit 134 kronor, vilket noterades den 8 juni 2004. Efter OMX omstrukturering av de nordiska börserna, återfinns NetOnNets aktie på OMX Stockholm Small Cap. Under räkenskapsåret 2009/2010 ökade aktiekursen från 66,25 kronor till 83,50 kronor,

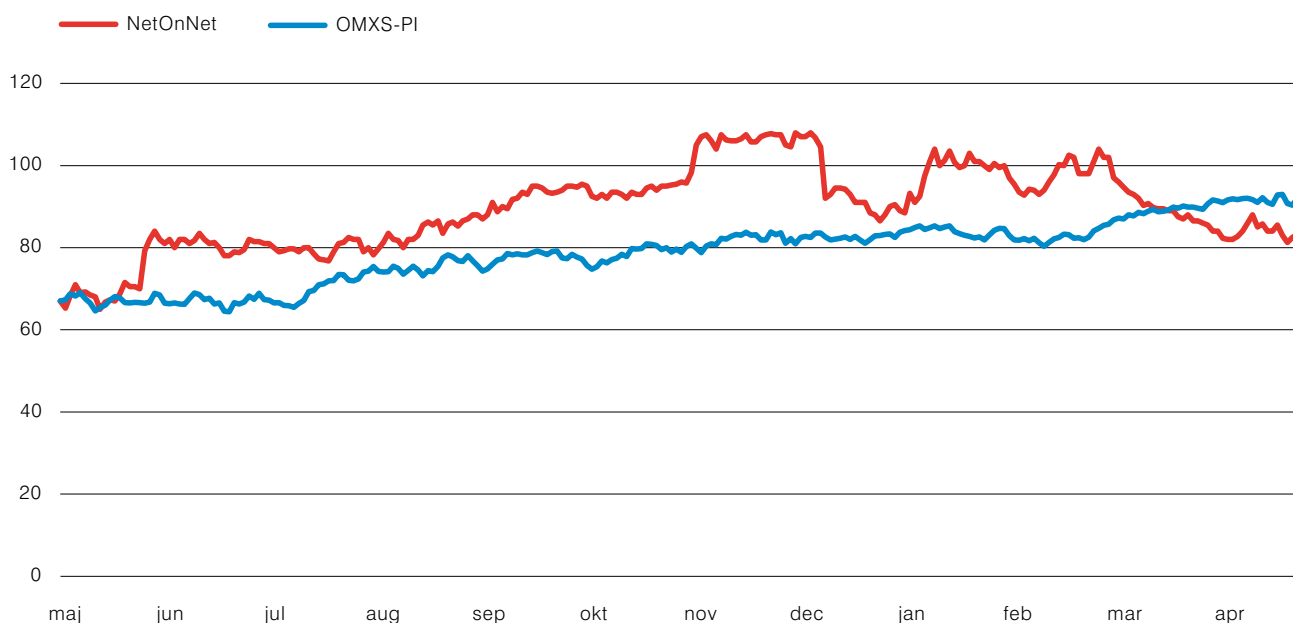
en ökning med 26,0 procent. Högsta betalkurs under perioden var 108,00 kronor, vilket noterades den 3 december 2009 och lägsta betalkurs var 65,00 kronor den 14 maj 2009.

Bifogade graf framställer aktieutvecklingen för NetOnNets aktie i jämförelse med Stockholmsbörsens OMXS-PI Index under perioden 2009/2010.

## Aktieägaravtal

Såvitt styrelsen känner till föreligger inte några aktieägaravtal mellan bolagets ägare.

## Kursutveckling 090501-100430



# Bolagsstyrningsrapport

NetOnNet AB är ett publikt nordiskt Small Cap-företag noterat på NASDAQ OMX Stockholm. Till grund för styrningen ligger bland annat bolagsordningen, den svenska aktiebolagslagen, årsredovisningslagen och Stockholmsbörsens regelverk inklusive Svensk kod för bolagsstyrning.

## Svensk kod för bolagsstyrning

NetOnNet tillämpar Svensk kod för bolagsstyrning och eventuella avvikelser redovisas och motiveras enligt den i koden angivna principen "följ eller förklara". NetOnNet har omfattats av bolagsstyrningskoden sedan 1 juli 2008 och har sedan dess löpande arbetat med att införa koden.

## NetOnNet-aktien och ägarförhållanden

Information avseende NetOnNet aktien och ägarförhållanden hänvisas till förvaltningsberättelsen i årsredovisningen sid 36.

## Bolagsstämman

Aktieägarnas inflytande i NetOnNet utövas på bolagsstämman som är bolagets högsta beslutande organ. Årsstämman hålls inom sex månader efter räkenskapsårets utgång. Vid årsstämman utövar aktieägarna sin rösträtt för att, i enlighet med svensk bolagsrättslig lagstiftning och NetOnNets bolagsordning, fatta beslut.

Bland annat utser aktieägarna på stämman styrelsens ledamöter och styrelsens ordförande, väljer revisor, beslutar om ändringar i bolagsordningen, fastställer resultat- och balansräkning och disposition av bolagets vinst, beslutar om ansvarsfrihet för styrelsens ledamöter och verkställande direktören samt beslutar om arvode för styrelsen och fastställer principerna för ersättning till verkställande direktören och ledningen.

Kallelse till årsstämman publiceras i Post- och Inrikes Tidningar och Dagens Industri samt på NetOnNets hemsida. Av kallelsen framgår en detaljerad dagordning med bland annat förslag till val av styrelse samt till arvoden för styrelse och revisorer. Aktieägare kan vända sig till styrelsen för att få ärende behandlat på bolagsstämma.

Årsstämma 2009 för aktieägarna i NetOnNet hölls den 4 september 2009 i Borås. Fullständig information om 2009 års ordinarie årsstämma finns på hemsidan [www.netonnet.se](http://www.netonnet.se).

Årsstämma 2010 hålls den 8 september 2010 klockan 14.00 på huvudkontoret i Borås. På NetOnNets hemsida, under avdelning press och finansinfo, finns information om hur och vid vilken tidpunkt en aktieägare måste inkomma med begäran för att få ärende behandlat på stämman.

### Regel

Uppgift om tid och ort för bolagsstämma ska uppges senast i samband med bolagets tredje kvartalsrapport.

### Förklaring

Bolaget uppgav i samband med tredje kvartalsrapporten att bolagsstämma skulle hållas den 3 september 2010. Stämmodatumet ändrades i samband med bokslutskommunikén till den 8 september 2010.

För att kunna ha en fullständig representation av styrelseledamöterna på Bolagsstämman ändrades till ett mer passande datum i god tid innan kallelse kungjordes. Det nya datumet offentliggjordes i sig på ett korrekt sätt.

## Utdelningspolicy

Vid bedömningen av utdelningens storlek ska hänsyn tas till bolagets investeringsbehov, konsolideringsbehov och ställning samt bolagets framtida utveckling. Det utdelningsbara beloppet ska motsvara mellan 40-60 procent av vinsten efter skatt över tid.

## Valberedning

Valberedningen representerar bolagets aktieägare och har till uppgift att förbereda och lämna förslag till val av ordförande och övriga ledamöter i styrelsen, val av revisorer, val av ordförande till årsstämman, arvodesfrågor och därtill hörande frågor.

Valberedningen består av en representant för envar av bolagets fyra största aktieägare genom personval samt styrelsens ordförande. Uppgifter rörande valberedningens sammansättning publiceras i rapporten för tredje kvartalet.

Sammansättningen av valberedningen inför styrelsevalet på årets ordinarie årsstämma är enligt följande. Ebbe Pelle Jacobsen, styrelseordförande i NetOnNet AB, Anders Halvarsson, VD i NetOnNet AB, Hans-Krister Andersson, inköpsdirektör NetOnNet AB, Martin Bengtsson, styrelseledamot Waldir AB, och Mikael Jönsson, koncernchef Vätterledens Invest AB.

Valberedningen representerar cirka 62 procent av rösterna i NetOnNet per 30 april 2010. Alla aktieägare har möjlighet att vända sig till valberedningen med förslag på styrelseledamöter. Valberedningen har haft ett protokollfört möte.

## Valberedningens sammansättning

### Regel

Styrelseordförande ska inte utgöra valberedningens ordförande.

### Förklaring

Bolaget har få stora aktieägare och bolagsstämman har valt styrelsens ordförande till ordförande i valberedningen för han anses ha högst oberoende till enskilda aktieägare.

### Regel

Verkställande direktör eller annan från bolagsledningen inte ska vara medlem av valberedningen.

### Förklaring

NetOnNets VD samt inköpsdirektör ingår i valberedningen i egenkap av större aktieägare.

## Styrelsens sammansättning

Namn	Funktion	Invald	Närvaro	Oberoende*
Ebbe Pelle Jacobsen	Ordförande	2004	11/11	Ja
Anders Halvarsson	Ledamot och verkställande direktör	1999	11/11	Nej
Jean-Francois Baril	Ledamot	2005	11/11	Ja
Thomas Paulson	Ledamot	2007	11/11	Ja
Håkan Westin	Ledamot	2008	10/11	Ja
Lars Ivar Röiri	Ledamot	2009	7/11	Ja

\* Med oberoende menas både oberoende i förhållande till bolaget, bolagsledningen och i förhållande till större aktieägare enligt punkt 4.4 i koden.

## Styrelse

Mellan bolagsstämmorna utgör styrelsen det högsta beslutande organet inom NetOnNet. Styrelsen skall bestå av minst tre och högst tio ledamöter. Ledamöterna väljs årligen på årsstämman för tiden intill slutet av nästa årsstämma. Styrelsens arbete ska ske i enlighet med föreskrifter i lag, bolagsordning och arbetsordning. Arbetsordningen tas upp på konstituerande styrelsemöte och fastställs årligen.

På årsstämman 2009 omvaldes Ebbe Pelle Jacobsen, Anders Halvarsson, Jean-Francois Baril, Thomas Paulson och Håkan Westin samt nyval av Lars Ivar Röiri. Av ledamöterna är samtliga utom Anders Halvarsson oberoende i förhållande till bolaget och dess större ägare.

## Styrelsens arbetsordning

Styrelsen förvaltar för ägarnas räkning företaget och styrelsens arbete regleras av en särskilt upprättad arbetsordning. Arbetsordningen innebär i korthet att styrelsen svarar för bolagets strategi och organisation samt förvaltning av bolagets angelägenheter samt reglerar ansvarsfördelningen mellan styrelsen och VD, VD:ns befogenheter, mötesplan samt rapportering. Styrelsen är skyldig att fortlöpande följa upp och kontrollera bolagets verksamhet. Det åligger styrelsen att tillse att det finns fungerande rapporteringssystem och att styrelsen erhåller erforderlig information om bolagets ställning, resultat, finansiering och likviditet genom periodisk rapportering.

## Styrelsens arbete

Styrelsens ordförande utses av årsstämman. Styrelseordföranden ska bland annat organisera och leda styrelsens arbete på ett effektivt sätt. Styrelseordföranden följer verksamhetens utveckling och ansvarar för att övriga ledamöter fortlöpande får den information som krävs för att styrelsearbetet ska kunna utövas i enlighet med aktiebolagslagen och bolagsordningen. Förutom att leda styrelsens arbete följer ordföranden koncernens löpande utveckling genom kontinuerliga kontakter med VD i strategiska frågor.

Då styrelsen inte enbart består av svenska ledamöter hålls sammanträden och dokumentation på engelska. Under 2009/2010 sammanträdde styrelsen vid 11 tillfällen.

## Ersättningskommitté

Det finns ingen särskilt utsedd ersättningskommitté för hantering av löneläge, pensionsförmåner och andra anställningsvillkor för verkställande direktören utan dessa frågor behandlas av styrelsen i helhet. Anställningsvillkor för övriga koncernledning beslutas av VD.

Följande riktlinjer för bestämmande av lön och annan ersättning till ledande befattningshavare godkändes av årsstämman 2009:

Ersättning till ledande befattningshavare skall utgöras av fast lön, eventuell rörlig ersättning, övriga förmåner samt pension. Med ledande befattningshavare avses medlemmar i koncernens ledningsgrupp. Den sammanlagda ersättningen skall vara marknadsmässig och konkurrenskraftig. Fast lön och rörlig ersättning skall vara relaterad till befattningshavarens ansvar och befogenheter. Den rörliga ersättningen skall vara relaterad till den fasta lönen och maximalt uppgå till 100% av densamma. Den rörliga delen skall baseras på utfallet i förhållande till uppsatta mål. Frågor om ersättning till koncernchefen skall beslutas av styrelsen. Styrelsen har rätt att frånga riktlinjerna om det i ett enskilt fall finns särskilda skäl.

## Anställningsvillkor för VD

Ersättning till koncernens VD utgörs av fast lön och bonus. Inget styrelsearvode utgår till VD. Pensionsförmåner utgår i enlighet med ITP-planen. För verkställande direktören gäller en ömsesidig uppsägningstid om 12 månader, dvs inga avgångsvederlag.

## Revisionsutskott

NetOnNet har inget separat revisionsutskott. Styrelsen i sin helhet fullgör revisionsutskottets åtaganden. Samtliga styrelseledamöter är delaktiga i beslut rörande:

- finanspolicy
- finansiell rapportering
- interna rapport- och kontrollsystem
- risker

Styrelsen ansvarar för finansiell kontroll och riskhantering, att korrekt redovisning upprättas samt för att bolagets ekonomiska information är tillförlitlig. Uppföljning av redovisnings- och revisions-

frågor sker genom att VD rapporterar till styrelsen. Dessutom rapporterar bolagets revisorer till styrelsen varje år personligen sina iakttagelser från granskningen och sin bedömning av bolagets interna kontroll.

### **Revisor**

Vid årsstämman 2009 omvaldes auktoriserade revisorn Björn Grundvall, Ernst & Young AB, till revisor till och med årsstämman 2012. På årsstämman 2006 valdes den auktoriserade revisorn Fredrik Ekelund, Ernst & Young AB, till revisor till och med årsstämman år 2010. Revisorerna granskar styrelsens och VD:s förvaltning av företaget och kvaliteten i företagets redovisning.

Revisorerna rapporterar resultatet av sin granskning till aktieägarna genom revisionsberättelsen, vilken framläggs på årsstämman. Därutöver lämnar revisorerna detaljerade redogörelser till styrelsen en gång per år.

### **VD och koncernledning**

Koncernstyrelsen utser VD för moderbolaget som också är koncernchef. En skriftlig instruktion fastlägger ansvarsfördelningen mellan verkställande direktören och styrelsen.

VD ansvarar för koncernens löpande förvaltning samt för att beslut fattade av styrelsen verkställs. Det åligger VD att ta fram beslutsunderlag inför styrelsemöten, föredra ärenden och motivera sina förslag till åtgärder och beslut. I sitt dagliga arbete leder VD koncernledningen. Fördelningen av arbetet mellan styrelsen och VD samt den senares ansvar och befogenheter är angivet i en VD-instruktion.

VD har utsett en ledningsgrupp som löpande ansvarar för olika delar av verksamheten. Förutom VD består koncernledningen av sju personer:

- Produktchef
- Inköpschef
- Sortimentschef
- Logistikchef
- Försäljningschef
- IT-chef
- Chef för finansiella tjänster

VD och övriga medlemmar av koncernledningen har möten varannan vecka för att följa upp utveckling och resultat, uppdatera prognoser och planer samt diskutera strategifrågor.

### **Styrelsens rapport om intern kontroll**

Styrelsen ansvarar enligt den svenska aktiebolagslagen och Svensk kod för bolagsstyrning för den interna kontrollen. Denna beskrivning har upprättats i enlighet med koden och är därmed avgränsad till intern kontroll avseende den finansiella rapporteringen.

### **Kontrollmiljö**

Ett effektivt styrelsearbete är grunden för god intern kontroll. Styrelsen har fastställt ett antal grundläggande dokument av betydelse för den finansiella rapporteringen för att säkra en effektiv kontrollmiljö. I styrelsens arbetsordning och instruktioner för den verkställande direktören säkerställs en tydlig roll- och ansvarsfördelning, som syftar till en effektiv hantering av verksamhetens risker.

Bolagsledningen rapporterar regelbundet till styrelsen utifrån fastställda rutiner. Härtill kommer rapporteringen från revisorernas granskning av intern kontroll. Företagsledningen ansvarar för det system av interna kontroller som krävs för att hantera väsentliga risker i den löpande verksamheten. Cheferna på olika nivåer inom koncernen har definierade befogenheter och ansvar avseende den interna kontrollen.

### **Riskbedömning och kontrollaktiviteter**

Styrelsen ansvarar för att väsentliga finansiella risker respektive risker för fel i den finansiella rapporteringen identifieras och hanteras. Styrelsen följer upp verksamheten genom månadsrapporter där verksamhetens utveckling samt resultat och finansiell ställning kommenteras. Fortlöpande genomförs åtgärder och aktiviteter med syfte att förbättra den interna kontrollen.

### **Information och kommunikation**

Styrelsen har fastställt en informationspolicy som anger vad som ska kommuniceras, av vem samt på vilket sätt informationen ska utges för att säkerställa att den externa informationen blir korrekt och fullständig.

Väsentliga riktlinjer, manualer med mera av betydelse för den finansiella rapporteringen uppdateras och kommuniceras till berörda medarbetare löpande.

### **Uppföljning**

Styrelsen utvärderar löpande kontinuerligt den information som koncernledningen och revisorerna lämnar. Företagets finansiella ställning behandlas vid varje styrelsemöte där styrelsen får utförliga månatliga rapporter avseende den finansiella ställningen och utvecklingen av verksamheten.

Bolaget gör kontinuerliga förändringar i rutiner och arbetssätt i syfte att höja effektiviteten och förbättra den interna kontrollen.

### **Internrevisionen**

Bolaget har hittills inte inrättat en internrevisionsfunktion. Löpande uppföljning av intern kontroll görs av ekonomiledningen.

Borås 11 juni 2010  
Styrelsen

# Styrelse, ledande befattningshavare och revisorer



Ebbe Pelle Jacobsen



Anders Halvarsson



Jean-Francois Baril



Thomas Paulson



Håkan Westin



Lars Röiri

## Styrelse

### Ebbe Pelle Jacobsen

#### Ordförande

Braschaat, Belgien, född 1949  
CEO, Delsey – Paris, Frankrike  
Ledamot sedan 2004  
Antal aktier: 19 675  
Övriga styrelseuppdrag:  
Delsey SA, Frankrike  
Scandinavian Business  
Seating AS, Norge  
Bo Concept A/S, Danmark  
Praktier Baumarkt GmbH,  
Tyskland  
JMF, Danmark  
Gerhard Pedersen Film Aps,  
Danmark

### Anders Halvarsson

#### Ledamot

Borås, född 1964  
Verkställande direktör  
Ledamot sedan 1999  
Antal aktier: 723 600\*  
Övriga styrelseuppdrag:  
Simplicity AB  
Svensk Handel  
Svensk Distanshandel  
Elektronikbranschen

### Jean-Francois Baril

#### Ledamot

Helsinki, Finland, född 1956  
Senior Vice President  
Sourcing and Procurement,  
NOKIA Corporation  
Ledamot sedan 2005  
Antal aktier: 1 100  
Inga övriga styrelseuppdrag

### Thomas Paulson

#### Ledamot

Helsingborg, född 1943  
Ledamot sedan 2007  
Antal aktier: 4 700  
Övriga styrelseuppdrag:  
Resurs Holding AB  
Behato AB  
Atracco Group AB

### Håkan Westin

#### Ledamot

Göteborg, född 1959  
Finansdirektör KappAhl AB  
Ledamot sedan 2008  
Antal aktier: 3 500  
Övriga styrelseuppdrag:  
KappAhl Sverige AB

### Lars Röiri

#### Ledamot

Oslo, Norge, född 1961  
Koncernchef/CEO,  
Scandinavian Business  
Seating AS  
Ledamot sedan 2009  
Antal aktier: 1 200  
Övriga styrelseuppdrag:  
Molift AS  
Cappelen Holding  
Innovasjon Møbel (TBL)

## Ledande befattningshavare

### Anders Halvarsson

#### Se styrelse

### Hans-Krister Andersson

Borås, född 1955  
Director of Products  
Anställd sedan 2000  
Antal aktier: 726 600\*

### Petri Ventelä

Borås, född 1968  
Director of Logistics  
Anställd sedan 1999  
Antal aktier: 320

### Simon Curtis

London, Storbritannien,  
född 1964  
Director of Sales  
Anställd sedan 2008  
Antal aktier: 0

### Mattias Knutsson

Borås, född 1979  
Director of Product Category  
Management  
Anställd sedan 2008  
Antal aktier: 240 st

### Niklas Thunström

Borås, född 1968  
Director of Financial Services  
Anställd sedan 2008  
Antal aktier: 4 700

### Jörgen Hellberg

Kungälv, Sverige  
Född 1969  
Chief Information Officer  
Anställd sedan: 2009  
Antal aktier: 1 835 st.

\* Med familj och/eller bolag

---

## Revisorer

### Björn Grundvall

Onsala, född 1955  
Auktoriserad revisor  
Ernst & Young AB  
Revisor i NetOnNet AB  
sedan 2004

### Fredrik Ekelund

Borås, född 1965  
Auktoriserad revisor  
Ernst & Young AB  
Revisor i NetOnNet AB  
sedan 2006

# Finansiella mål

## Lönsamhet

Konkurrenskraft och lönsamhet skapas genom effektiv drift och höga volymer. NetOnNets unika distributionsmodell med mekanisk försäljning baseras på en kombination av Internet och Lagershopar, vilket är betydligt effektivare än traditionell detaljhandel.

Från denna utgångspunkt är koncernens mål att:

- öka omsättningen med minst 20 % per år
- bli den 3:e största aktören på den nordiska hemelektronikmarknaden
- nå en vinstmarginal på 5 % över en konjunktur-cykel

Nedan sammanfattas de närliggande expensionsmöjligheter som finns för att generera ytterligare värdeökning för NetOnNet. Beslut om expansion tas alltid med inriktning på god kontroll för att säkerställa en fortsatt stabil resultatutveckling:

- öppna minst två nya Lagershopar per år
- utöka sortimentet inom egna varumärken
- expandera på den nordiska marknaden
- expandera verksamheten i NetOnNet Pay AB

Den strukturomvandling som sker inom hemelektronikbranschens återförsäljarled innebär en ytterligare möjlighet för NetOnNet att stärka sin position på marknaden med ökad tillväxt och bättre marginaler när marknaden konsolideras.

## Finansiering

Koncernen skall i första hand finansieras genom medel som genereras i den egna verksamheten och i andra hand genom upptagande av lån. Större investeringar, till exempel byggnader, finansieras med långsiktiga banklån.

På kort sikt skall koncernen finansiera säsongvariationer med hjälp av kortfristiga krediter. Målsättningen för dessa kortfristiga krediter är en maximal skuldsättningsgrad av 0,5 ggr eget kapital.

Medel som inte används för den egna verksamheten placeras i bankinlåning alternativt räntebärande instrument med mycket låg risk. Investeringar får göras i räntebärande instrument med en väl fungerande andrahandsmarknad.

## Valutapolicy

NetOnNets valutapolicy föreskriver att flödet i utländsk valuta, transaktionsexponeringen, för fasta order skall säkras. Den första säkringsåtgärden är alltid att utnyttja inkommande valuta till betalningar för inköp i samma valuta s.k. netting. Återstående valutarisk säkras med terminskontrakt. Denna säkring (ekonomisk säkring) syftar till att säkra de beräknade inköpspriserna i orderstocken (säkringsredovisning tillämpas ej). Terminssäkring sker främst i USD. Valutarisken på koncernens resultat och egna kapital av valutakursdifferenser, omräkningsexponeringen, kurssäkras inte.

## Utdelningspolicy

Styrelsen har under verksamhetsåret antagit en utdelningspolicy. Finansiellt ska NetOnNet ha möjlighet till en fortsatt expansion av verksamheten. Det är angeläget att expansionen kan ske med god finansiell styrka och fortsatt handlingsfrihet. Utdelningspolicy säger att utdelningsandelen bör motsvara mellan 40-60 procent av vinst efter skatt.

## Känslighetsanalys

Nedan redovisas effekterna på NetOnNets resultat före skatt vid förändring av relevanta resultatpåverkande faktorer. Förändringen avser en isolerad händelse och förutsätter att inga andra åtgärder som t.ex. försäljningsansträngningar eller kostnadsbesparingar påverkar resultatet.

Faktor	Förändring	Påverkan på resultat före skatt
Omsättning	+/- 5 %	+/- 20,8 Mkr
Bruttomarginal	+/- 1 %	+/- 23,0 Mkr
Personalkostnad	+/- 5 %	+/- 8,1Mkr
Övriga externa kostnader	+/- 5 %	+/- 10,5 Mkr

# Ekonomisk utveckling i sammandrag

Femårsöversikt, tkr	2009/2010	2008/2009	2007/2008	2006/2007	2005/2006
<b>Resultaträkning</b>	<b>12 mån</b>	<b>12 mån</b>	<b>12 mån</b>	<b>12 mån</b>	<b>16 mån</b>
Nettoomsättning	2 218 457	1 890 387	1 514 686	1 159 698	1 168 807
Rörelseresultat	23 190	56 722	38 685	13 468	18 003
Finansnetto	-1 604	-1 740	-1 555	-1 904	-1 945
Resultat före skatt	21 586	54 982	37 130	11 564	16 058
Skatt	-6 371	-15 182	-10 537	-3 105	-5 013
<b>Årets resultat</b>	<b>15 215</b>	<b>39 800</b>	<b>26 593</b>	<b>8 459</b>	<b>11 045</b>
<b>Balansräkning</b>	<b>2010-04-30</b>	<b>2009-04-30</b>	<b>2008-04-30</b>	<b>2007-04-30</b>	<b>2006-04-30</b>
Immateriella anläggningstillgångar	10 436	8 207	9 449	12 726	13 064
Materiella anläggningstillgångar	50 097	43 841	34 470	32 538	37 680
Finansiella anläggningstillgångar	70 388	54 577	30 416	23 766	14 512
Varulager	317 881	252 126	210 106	231 647	187 504
Övriga omsättningstillgångar	147 589	133 761	101 948	28 338	28 947
Likvida medel och kortfristiga placeringar	38 782	30 957	41 174	21 932	13 119
<b>Summa tillgångar</b>	<b>635 173</b>	<b>523 469</b>	<b>427 563</b>	<b>350 947</b>	<b>294 826</b>
Eget kapital	160 451	163 127	124 471	100 910	126 779
Långfristiga icke räntebärande skulder	8 615	5 899	6 233	23 881	5 648
Kortfristiga räntebärande skulder	152 048	114 183	69 695	65 261	34 093
Kortfristiga icke räntebärande skulder	314 059	240 260	227 164	160 895	128 306
<b>Summa eget kapital och skulder</b>	<b>635 173</b>	<b>523 469</b>	<b>427 563</b>	<b>350 947</b>	<b>294 826</b>
	<b>2009/2010</b>	<b>2008/2009</b>	<b>2007/2008</b>	<b>2006/2007</b>	<b>2005/2006</b>
<b>Kassaflöde</b>	<b>12 mån</b>	<b>12 mån</b>	<b>12 mån</b>	<b>12 mån</b>	<b>16 mån</b>
Kassaflöde från den löpande verksamheten	18 153	-28 131	28 285	1 739	-55 382
Kassaflöde från investeringsverksamheten	-30 206	-26 841	-13 984	4 861	-8 018
Kassaflöde från finansieringsverksamheten	19 743	44 488	4 434	32 242	17 516
<b>Summa kassaflöde</b>	<b>7 690</b>	<b>-10 484</b>	<b>18 735</b>	<b>38 842</b>	<b>-45 884</b>
<b>Nyckeltal</b>					
Bruttomarginal, %	21,5 %	22,4	21,6	21,1	21,3
Rörelsemarginal, %	1,0 %	3,0	2,5	1,2	1,5
Vinstmarginal före skatt, %	1,0 %	2,9	2,5	1,0	1,4
Soliditet, %	25,4 %	31,2	29,1	28,8	43,0
Skuldsättningsgrad, ggr	1,0	0,7	0,6	0,8	0,3
Räntetäckningsgrad, ggr	12,1	15,4	16,1	3,6	13,5
Sysselsatt kapital, tkr	312 499	277 310	194 166	166 171	160 872
Avkastning på genomsnittligt sysselsatt kapital, %	8,0 %	26,5	22,0	5,5	11,0
Avkastning på genomsnittligt eget kapital, %	9,4 %	30,1	23,6	7,4	8,5
Investeringar, materiella anläggningstillgångar, tkr	30 206	26 841	13 984	25 187	8 018
Resultat per aktie, kronor	2,52	6,59	4,40	1,40	1,83
Eget kapital per aktie, kronor	26,56	27,00	20,61	16,71	20,99
Likvida medel per aktie, kronor	6,42	5,12	6,82	3,63	2,17
Antal aktier vid periodens slut	6 040 680	6 040 680	6 040 680	6 040 680	6 040 680
Antal utestående optioner vid periodens slut	0	50 000	50 000	50 000	87 000
Medelantal anställda	314	266	236	202	130

För definitioner av nyckeltal, se sidan 62.

# Förvaltningsberättelse

Styrelsen och verkställande direktören i NetOnNet AB (publ), organisationsnummer 556520-4137, får härmed avge årsredovisning och koncernredovisning för räkenskapsåret 2009-05-01 till 2010-04-30.

## Allmänt om verksamheten

Koncernen bedriver verksamhet inom elektronisk handel av elektronikprodukter, främst för konsumentbruk. Verksamheten bedrivs genom Internetshopar i Sverige och Norge samt med Lagershopar i Ullared, Borås, Stockholm (två), Göteborg, Malmö, Kalmar, Örebro, Linköping och Västerås. Lagershoparna är Internetshopens förlängda armar och därmed viktiga i syfte att långsiktigt öka försäljningen för NetOnNet.

## NetOnNet-aktien och ägarförhållanden

NetOnNet AB är ett nordiskt Small Cap-företag noterat på NASDAQ OMX Stockholm. Aktiekapitalet uppgick per den 30 april 2010 till 604 068 kronor fördelat på 6 040 680 aktier. Alla aktier medför samma rätt till andel i bolagets tillgångar och vinst.

De i bolaget verksamma grundarna Hans-Krister Andersson och Anders Halvarsson äger tillsammans 24,0 procent av aktierna i NetOnNet AB på balansdagen. Övriga större ägare är Waldir Aktiebolag med 28,0 procent och Vätterleden AB med 10,6 procent av aktierna på balansdagen. Det finns inga begränsningar i aktierna överlåtbarhet och heller inga begränsningar i fråga om hur många röster varje aktieägare kan avge vid bolagsstämma. Det finns inga, av bolaget kända avtal, mellan aktieägare som medför begränsningar i överlåtelseätten.

## Marknad

Under räkenskapsåret maj 2009 – april 2010 beräknas marknaden för hemelektronik i Sverige ha ökat med 3,7 procent enligt GfK. Statistiken från GfK inkluderar kategorierna konsumentelektronik, telefoni-, dator-, foto-, personvård- samt små hushållsprodukter.

I denna marknad har NetOnNet en marknadsandel på rullande 12 månader uppgående till 6,7 (6,1) procent baserat på mätningar utförda av GfK. Den senaste tillgängliga marknadsandelen avser perioden maj 2009 – april 2010.

## Nettoomsättning

Nettoomsättningen under räkenskapsåret för hela koncernen uppgick till 2 218,5 (1 890,4) Mkr. Jämfört med föregående år motsvarar det en ökning på 17,4 procent. Under räkenskapsåret har Sveriges försäljning ökat 14,2 procent och Norges 65,4 procent. Jämfört med samma period föregående år har NetOnNet haft bäst försäljningstillväxt inom Datorer, Mobiltelefoni och Foto.

### Nettoomsättning räkenskapsår

(Mkr)	2009/2010	2008/2009
Sverige	2 027,8	1 775,1
Norge	190,7	115,3
<b>Totalt</b>	<b>2 218,5</b>	<b>1 890,4</b>

## Resultat och bruttomarginal

Rörelseresultatet under räkenskapsåret 2009/2010 uppgick för koncernen till 23,2 (57,5) Mkr.

### Rörelseresultat räkenskapsår

(Mkr)	2009/2010	2008/2009
Sverige	32,6	67,2
Norge	-9,4	-9,7
<b>Totalt</b>	<b>23,2</b>	<b>57,5</b>

För koncernen uppgick bruttomarginalen till 21,5 (22,4) procent. Personalkostnaderna uppgick till 7,3 (7,0) procent av nettoomsättningen.

Rörelsemarginalen i Sverige blev 1,6 (3,8) procent och i Norge -4,9 (-8,4) procent.

## Händelser under räkenskapsåret

Koncernen har vid räkenskapsårets slut tio Lagershopar. Den nionde öppnades i oktober i Linköping och den tionde i november i Västerås. Under året togs beslut om att öppna en Lagershop i Helsingborg och en i Uppsala. Öppning planeras till slutet av 2010.

I september 2009 lanserade NetOnNet en ny e-handelsplattform baserad på en helt ny teknisk plattform.

## Händelser efter räkenskapsårets slut

För att säkerställa affärsmodellen för vår fortsatta tillväxt i alla delar av företaget har vi förankrat vår väg framåt med samtliga medarbetare i form av en "Bruksanvisning för NetOnNet".

Elitavtal med Samsung – ett av våra partnersbrands, som bl.a. innebär bättre tillgång till de nyaste modellerna med den senaste tekniken.\*)

\*) NetOnNets partneravtal kännetecknas av en ömsesidig vilja att stärka varandras varumärken långsiktigt.

**Lager**

Varulagret uppgick på balansdagen till 317,9 (252,1) Mkr, en ökning med 65,8 Mkr. Lagerökningen jämfört med föregående år beror på öppning av två nya Lagershopar samt en medveten ökning av antal varor i lager i syfte att öka marknadsandelen snabbare genom att hålla en högre servicegrad mot kunderna.

**Investeringar**

Totalt har investeringar skett med 30,2 (26,8) Mkr under räkenskapsåret. Investeringarna är till största delen hänförliga till etablering av Lagershoparna i Linköping och Västerås. Under verksamhetsåret har bolaget lanserat en ny Internetplattform samt renoverat delar av huvudkontoret i Borås.

**Forskning och utveckling**

Koncernen bedriver ingen egen forskning och utveckling.

**Finansiell ställning och likviditet**

Den 30 april 2010 uppgick koncernens likvida medel till 38,8 (31,0) Mkr motsvarande 6,42 (5,12) kronor per aktie. Beviljad outnyttjad checkräkningskredit uppgick till 60,6 (120,4) Mkr. För att finansiera utlåningen till kund inom NetOnNet Pay AB har den löpande finansieringskredit bytts till ett kortfristigt lån som per den 30 april 2010 uppgick till 100,0 (-) Mkr. Soliditeten var 25,4 (31,2) procent. Koncernens egna kapital uppgick till 160,5 (163,1) Mkr, motsvarande 26,56 (27,00) kronor per aktie.

Kassaflödet från den löpande verksamheten uppgick till 18,2 (-28,1) Mkr under räkenskapsåret. Årets kassaflöde var 7,7 (-10,5) Mkr.

**Väsentliga risker och osäkerhetsfaktorer**

NetOnNet är som alla företag utsatt för ett antal risk- och osäkerhetsfaktorer. Risk för prisfall föreligger generellt för hemelektronikbranschen. Denna risk hanteras främst genom att begränsa orderkvantiteter på varje produkt den närmaste perioden, under vilken gällande pris bedöms vara konkurrenskraftigt. En sådan period inom segmentet varierar mellan en till två månader för nya produkter och upp till sex månader för standardprodukter såsom kablar och dylikt. Vidare arbetar NetOnNet aktivt med olika prognosverktyg och uppföljningsprogram för lager. Samarbete sker med olika leverantörer som möjliggör god flexibilitet baserat på prognoser som omvandlas till inköpsorder. Lagernivåerna i förhållande till omsättning är låga varför marknadsrisken bedöms som låg. Övriga risker och osäkerhetsfaktorer framgår av not 31 och not 33.

**Medarbetare**

NetOnNet är ett ungt företag med unga anställda, snittåldern ligger på 27 år. Företaget lägger mycket värde i att vårda den anda som ligger till grund för företagets framgångar. Samtliga medarbetare genomgår utbildningsprogrammet ACT@netonnet där det bl.a. ingår ett introduktionsprogram, ACT Welcome. Antal anställda i slutet av april uppgick till 476 (380) personer, varav 462 (370) i Sverige, 8 (6) i Norge och 6 (4) i Kina. Medelantalet anställda under räkenskapsåret var 314 (266) personer.

**Bolagsstyrningsrapport**

Information avseende styrelsens arbete, genomförda möten, valberedningens arbete samt bolagets kontrollmiljö och riskbedömning hänvisas till separat Bolagsstyrningsrapport.

**Ersättning till ledande befattningshavare**

På årsstämman 4 september 2009 antogs styrelsens förslag till riktlinjer för ersättning till ledande befattningshavare. Ersättning till ledande befattningshavare ska utgöras av fast lön, eventuell rörlig ersättning, övriga förmåner samt pension. Med ledande befattningshavare avses medlemmar i koncernens ledningsgrupp. Den sammanlagda ersättningen ska vara marknadsmässig och konkurrenskraftig. Fast lön och rörlig ersättning ska vara relaterad till befattningshavarens ansvar och befogenheter. Den rörliga ersättningen ska vara relaterad till den fasta lönen och maximalt uppgå till 100 procent av densamma och ska baseras på utfallet i förhållande till uppsatta mål. Frågor om ersättning till koncernchefen ska beslutas av styrelsen.

Förslaget från styrelsen för räkenskapsåret 2010/2011 är att riktlinjerna är oförändrade.

**Utdelningspolicy**

Styrelsens målsättning är att föreslå utdelningar som i genomsnitt över tiden motsvarar cirka 40-60 procent av årets resultat efter skatt för koncernen.

**Utländska filialer och bolag**

Bolaget bedriver verksamhet i Norge genom en filial. NetOnNet har ett representationskontor i Kina samt ett bolag i Hongkong för att stödja inköpsverksamheten. I november 2007 startades det helägda dotterbolaget NetOnNet Pay AB och i detta bolag erbjuds kunderna betalsätten delbetalning och faktura. I december 2009 startades det helägda dotterbolaget Resterampe Electronics GmbH i Nürnberg, Tyskland. Bolaget bedriver sin verksamhet i de befintliga butikslokalerna i Nürnberg och saluför fyndvaror och utgångna produkter.

Vidare har bolaget registrerade filialer i Finland, Tyskland, Nederländerna och Belgien. Dessutom äger NetOnNet AB registrerat bolag i Spanien. I dessa filialer och utländska bolag bedrivs inte någon verksamhet. Syftet med dessa filialer och utländska bolag är rester från tiden att uppfylla registreringskrav för domännamn i respektive land.

### Miljöpåverkan

Producenternas ansvar för miljöpåverkan från elektriska och elektroniska produkter regleras av EG:s Weee-direktiv (Waste Electrical and Electronic Equipment). Genom sin svenska implementering lägger direktivet ansvaret för finansiering av återvinning, behandling och avfallshantering av uttjänta elektriska eller elektroniska produkter på producenterna och importörerna. Sedan 2007/2008 har NetOnNet löst sitt finansiella åtagande genom avtal med El-kretsen.

### Fokus för året 2010/2011 och framåt

Konkurrenskraft och lönsamhet skapas genom effektiv drift och höga volymer. NetOnNets unika distributionsmodell med mekanisk försäljning baseras på en kombination av Internet och Lagershoppar, vilket är betydligt effektivare än traditionell detaljhandel.

Från denna utgångspunkt är koncernens mål att:

- öka omsättningen med minst 20 procent per år
- bli den 3:e största aktören på den nordiska hemelektronikmarknaden
- nå en vinstmarginal på 5 procent över en konjunkturcykel

Nedan sammanfattas de närliggande expansionsmöjligheter som finns för att generera ytterligare värdeökning för NetOnNet. Beslut om expansion tas alltid med inriktning på god kontroll för att säkerställa en fortsatt stabil resultatutveckling:

- öppna minst två nya Lagershoppar per år
- utöka sortimentet inom egna varumärken
- expandera på den nordiska marknaden
- expandera verksamheten i NetOnNet Pay AB

Den strukturomvandling som sker inom hemelektronikbranschens återförsäljarled innebär en ytterligare möjlighet för NetOnNet att stärka sin position på marknaden med ökad tillväxt och bättre marginaler när marknaden konsolideras.

Ökningen av tillväxten som påbörjades under den gångna perioden kommer att fullföljas och bolaget räknar med att växa väl över 20 procent under året.

Satsningen på tillväxt och ökad marknadsandel kommer att belasta resultatet men trots det bedöms vinst före skatt bli över 1,5 procent för verksamhetsåret 2010/2011.

Strategin är att bygga vidare på befintligt koncept och befintliga affärsområden. Under verksamhetsåret 2010/2011 kommer fokus i allt väsentligt ligga på ytterligare intern effektivisering samt expansion inom befintliga affärsområden. Bolaget kommer, med rådande marknadsförutsättningar, fortsätta arbetet med att förbättra bruttomarginalen, men kommer att prioritera tillväxt och investeringar för långsiktigt ökad effektivitet i syfte att öka lönsamheten.

### Årsstämma

Ordinarie årsstämma kommer att hållas onsdagen den 8 september 2010. Styrelsen för NetOnNet AB föreslår årsstämman den 8 september 2010 att utdelningen för verksamhetsåret 2009/2010 ska uppgå till 1,00 (3,00) kronor per aktie, motsvarande 6,0 (18,1) Mkr. Under förutsättning att årsstämman beslutar i enlighet med styrelsens förslag, beräknas utdelning betalas ut av Euroclear Sweden AB den 16 september 2010. Avstämningsdag för rätt till utdelning föreslås till den 13 september 2010.

### Förslag till vinstdisposition

Till årsstämmans förfogande står följande vinstmedel (tkr):

Överkursfond	1 816
Balanserade vinstmedel	65 143
Årets resultat	-1 145
<b>Totalt</b>	<b>65 814</b>

Styrelsen föreslår att vinstmedlen disponeras enligt följande:

Till aktieägarna utdelas	6 041
I ny räkning överföres	59 773
<b>Totalt</b>	<b>65 814</b>

Resultat- och balansräkningarna ska fastställas på årsstämma den 8 september 2010.

# Resultaträkningar

(Tkr)	Not	Koncernen		Moderbolaget	
		2009/2010	2008/2009	2009/2010	2008/2009
Nettoomsättning	2, 3	2 218 457	1 890 387	2 191 575	1 867 894
Aktiverat arbete för egen räkning		1 683	–	1 683	–
Övriga rörelseintäkter	10	1 408	620	2 588	620
<b>Summa rörelsens intäkter</b>		<b>2 221 548</b>	<b>1 891 007</b>	<b>2 195 846</b>	<b>1 868 514</b>
Handelsvaror		-1 742 337	-1 467 868	-1 733 859	-1 458 303
Övriga externa kostnader	8, 9	-270 205	-211 848	-272 112	-215 548
Personalkostnader	4, 5, 6, 7	-163 890	-132 175	-160 378	-129 206
Avskrivning av materiella och immateriella anläggningstillgångar	11	-21 156	-18 149	-21 138	-18 149
Övriga rörelsekostnader	10	-770	-3 510	-770	-3 509
<b>Summa kostnader</b>		<b>-2 198 358</b>	<b>-1 833 550</b>	<b>-2 188 257</b>	<b>-1 824 715</b>
<b>RÖRELSERESULTAT</b>		<b>23 190</b>	<b>57 457</b>	<b>7 589</b>	<b>43 799</b>
Ränteintäkter		340	1 348	375	837
Räntekostnader	25	-1 944	-3 823	-601	-954
<b>Finansnetto</b>		<b>-1 604</b>	<b>-2 475</b>	<b>-226</b>	<b>-117</b>
<b>RESULTAT EFTER FINANSIELLA POSTER</b>		<b>21 586</b>	<b>54 982</b>	<b>7 363</b>	<b>43 682</b>
Bokslutsdispositioner	12	–	–	-8 657	-2 825
<b>Resultat före skatt</b>		<b>21 586</b>	<b>54 982</b>	<b>-1 294</b>	<b>40 857</b>
Skatt	13	-6 371	-15 182	149	-10 992
<b>ÅRETS RESULTAT</b>		<b>15 215</b>	<b>39 800</b>	<b>-1 145</b>	<b>29 865</b>
Resultat hänförligt till moderbolagets aktieägare		15 215	39 800		
Resultat per aktie före och efter utspädning	14	2,52	6,59		
Genomsnittligt antal aktier		6 040 680	6 040 680		
Utdelning per aktie		1,00*	3,00		

\* Styrelsens förslag

## Rapporter över totalresultat

(Tkr)	Koncernen	
	2009/2010	2008/2009
<b>Årets resultat</b>	<b>15 215</b>	<b>39 800</b>
Omräkningsdifferenser	231	-1 144
<b>Totalresultat för året</b>	<b>15 446</b>	<b>38 656</b>
Resultat hänförligt till moderbolagets aktieägare	15 446	38 656

# Balansräkningar

(Tkr)	Not	Koncernen		Moderbolaget	
		2010-04-30	2009-04-30	2010-04-30	2009-04-30
<b>TILLGÅNGAR</b>					
<b>Anläggningstillgångar</b>					
<i>Immateriella anläggningstillgångar</i>					
	15				
Varumärken och liknande rättigheter		53	102	53	102
Dataprogram		10 383	8 105	10 365	8 105
<b>Summa immateriella anläggningstillgångar</b>		<b>10 436</b>	<b>8 207</b>	<b>10 418</b>	<b>8 207</b>
<i>Materiella anläggningstillgångar</i>					
	16				
Förbättringsutgifter på annans fastighet		279	678	279	678
Inventarier		49 818	43 163	49 657	43 163
<b>Summa materiella anläggningstillgångar</b>		<b>50 097</b>	<b>43 841</b>	<b>49 936</b>	<b>43 841</b>
<i>Finansiella anläggningstillgångar</i>					
Andelar i koncernföretag	17	–	–	383	209
Uppskjuten skattefordran	18	2 080	2 153	2 080	2 153
Andra långfristiga fordringar		566	–	566	–
Långfristig kundfinansiering	19, 31	67 742	52 424	–	–
<b>Summa finansiella anläggningstillgångar</b>		<b>70 388</b>	<b>54 577</b>	<b>3 029</b>	<b>2 362</b>
<b>Summa anläggningstillgångar</b>		<b>130 921</b>	<b>106 625</b>	<b>63 383</b>	<b>54 410</b>
<b>Omsättningstillgångar</b>					
<i>Varulager m m</i>					
	33				
Handelsvaror		286 174	220 361	285 039	220 361
Förskott till leverantörer		31 707	31 765	31 707	31 765
<b>Summa varulager m m</b>		<b>317 881</b>	<b>252 126</b>	<b>316 746</b>	<b>252 126</b>
<i>Kortfristiga fordringar</i>					
Kortfristig kundfinansiering	19, 31	92 282	87 048	–	–
Övriga kundfordringar	19, 31	24 580	18 603	24 580	18 603
Fordringar hos koncernföretag		–	–	63 369	35 768
Förutbetalda kostnader och upplupna intäkter	20	28 559	26 244	25 610	26 244
Övriga fordringar		2 168	1 866	2 129	1 866
<b>Summa kortfristiga fordringar</b>		<b>147 589</b>	<b>133 761</b>	<b>115 688</b>	<b>82 481</b>
Likvida medel	31	38 782	30 957	38 207	30 731
<b>Summa omsättningstillgångar</b>		<b>504 252</b>	<b>416 844</b>	<b>470 641</b>	<b>365 338</b>
<b>Summa tillgångar</b>		<b>635 173</b>	<b>523 469</b>	<b>534 024</b>	<b>419 748</b>

(Tkr)	Not	Koncernen		Moderbolaget	
		2010-04-30	2009-04-30	2010-04-30	2009-04-30
<b>EGET KAPITAL OCH SKULDER</b>					
<b>Eget kapital i koncernen</b>	21				
Aktiekapital		604	604	–	–
Övrigt tillskjutet kapital		89 180	89 180	–	–
Reserver		-782	-2 655	–	–
Balanserat resultat inklusive årets resultat		71 449	75 998	–	–
<b>Summa eget kapital i koncernen</b>		<b>160 451</b>	<b>163 127</b>	<b>–</b>	<b>–</b>
<b>Eget kapital i moderbolaget</b>	21				
<i>Bundet eget kapital</i>					
Aktiekapital		–	–	604	604
Reservfond		–	–	87 364	87 364
<b>Summa bundet eget kapital</b>		<b>–</b>	<b>–</b>	<b>87 968</b>	<b>87 968</b>
<i>Fritt eget kapital</i>					
Överkursfond		–	–	1 816	1 816
Balanserat resultat		–	–	65 143	41 365
Årets resultat		–	–	-1 145	29 865
<b>Summa fritt eget kapital</b>		<b>–</b>	<b>–</b>	<b>65 814</b>	<b>73 046</b>
<b>Summa eget kapital i moderbolaget</b>		<b>–</b>	<b>–</b>	<b>153 782</b>	<b>161 014</b>
<b>Obeskattade reserver</b>	22	–	–	<b>11 482</b>	<b>2 825</b>
<b>Långfristiga icke räntebärande skulder</b>					
Uppskjuten skatteskuld	18	3 020	743	–	–
Avsättningar	23	5 595	5 156	5 595	5 156
<b>Summa långfristiga icke räntebärande skulder</b>		<b>8 615</b>	<b>5 899</b>	<b>5 595</b>	<b>5 156</b>
<b>Kortfristiga skulder</b>					
Checkräkningskredit	25, 26, 31	52 048	59 473	52 048	12 261
Räntebärande skulder, kundfinansiering	25, 31	100 000	54 710	–	–
Leverantörsskulder	31	232 667	159 449	231 651	159 422
Aktuell skatteskuld		5 042	798	5 030	795
Övriga skulder		11 513	9 710	10 925	9 136
Upplupna kostnader och förutbetalda intäkter	27	59 242	64 364	57 916	63 200
Avsättningar	24	5 595	5 939	5 595	5 939
<b>Summa kortfristiga skulder</b>		<b>466 107</b>	<b>354 443</b>	<b>363 165</b>	<b>250 753</b>
<b>Summa skulder</b>		<b>474 722</b>	<b>360 342</b>	<b>368 760</b>	<b>255 909</b>
<b>SUMMA EGET KAPITAL OCH SKULDER</b>		<b>635 173</b>	<b>523 469</b>	<b>534 024</b>	<b>419 748</b>
<b>Poster inom linjen</b>					
Ställda säkerheter	28	259 838	239 577	100 100	100 100
Eventualförpliktelser m m	29, 33	–	–	100 019	101 995

# Förändringar i eget kapital

## Förändringar i koncernens eget kapital

(Tkr)	Aktiekapital	Övrigt tillskjutet kapital	Reserver	Balanserat resultat	Totalt eget kapital
<b>Eget kapital 2008-05-01</b>	<b>604</b>	<b>89 180</b>	<b>-1 511</b>	<b>36 198</b>	<b>124 471</b>
Årets totalresultat			-1 144	39 800	38 656
<b>Eget kapital 2009-04-30</b>	<b>604</b>	<b>89 180</b>	<b>-2 655</b>	<b>75 998</b>	<b>163 127</b>
Justering felklassificering tidigare år			1 642	-1 642	-
Årets totalresultat			231	15 215	15 446
Utdelning				-18 122	-18 122
<b>Eget kapital 2010-04-30</b>	<b>604</b>	<b>89 180</b>	<b>-782</b>	<b>71 449</b>	<b>160 451</b>

### Aktiekapital

I posten aktiekapital ingår det registrerade aktiekapitalet för moderbolaget. Aktiekapitalet utgörs av 6 040 680 st A-aktier (kvotvärde 0,10 kr).

### Övrigt tillskjutet kapital

I övrigt tillskjutet kapital ingår summan av de transaktioner som NetOnNet AB har haft med aktieägarkretsen. De transaktioner som förekommit är emission till överkurs. Beloppet som ingår i övrigt tillskjutet kapital motsvaras således till sin helhet av erhållet kapital utöver nominellt belopp av emissionen.

### Reserver

Reserver består av till sin helhet omräkningsdifferenser hänförliga till omräkning av utländska dotterbolag och filialer i enlighet med IAS 21.

### Balanserat resultat

Balanserat resultat motsvaras av de ackumulerade vinster och förluster som genererats totalt i koncernen minskat med lämnad utdelning.

### Kapitalhantering

Koncernens egna kapital uppgick vid årets slut till 160 451 (163 127) tkr. NetOnNets finansiella strategi är att skapa betryggande finansiella förutsättningar för koncernens drift och utveckling. Av stor vikt är måttet avkastning på eget kapital. Vid utgången av 2009/2010 uppgick avkastningen på eget kapital till 9,4 (30,1) procent och soliditeten till 25,4 (31,2) procent.

## Förändringar i moderbolagets eget kapital

(Tkr)	Aktiekapital	Reservfond	Överkursfond fritt eget kapital	Balanserat resultat	Årets resultat	Totalt eget kapital
<b>Eget kapital 2008-05-01</b>	<b>604</b>	<b>87 364</b>	<b>1 816</b>	<b>10 133</b>	<b>24 251</b>	<b>124 168</b>
Omföring föregående års resultat				24 251	-24 251	-
Erhållet koncernbidrag				11 300		11 300
Skatteeffekt på erhållet koncernbidrag				-3 164		-3 164
Årets omräkningsdifferenser				-1 155		-1 155
Årets resultat					29 865	29 865
<b>Eget kapital 2009-04-30</b>	<b>604</b>	<b>87 364</b>	<b>1 816</b>	<b>41 365</b>	<b>29 865</b>	<b>161 014</b>
Omföring föregående års resultat				29 865	-29 865	-
Erhållet koncernbidrag				16 100		16 100
Skatteeffekt på erhållet koncernbidrag				-4 234		-4 234
Årets omräkningsdifferenser				169		169
Årets resultat					-1 145	-1 145
Utdelning				-18 122		-18 122
<b>Eget kapital 2010-04-30</b>	<b>604</b>	<b>87 364</b>	<b>1 816</b>	<b>65 143</b>	<b>-1 145</b>	<b>153 782</b>

Årets omräkningsdifferenser är hänförliga till omräkning av utländska filialer i enlighet med IAS 21 och RFR 2.2.

# Kassaflödesanalys

(Tkr)	Koncernen		Moderbolaget	
	2009/2010	2008/2009	2009/2010	2008/2009
<b>Den löpande verksamheten</b>				
Rörelseresultat	23 190	56 722	7 589	43 063
<i>Justeringar för poster som inte ingår i kassaflödet</i>				
Avskrivningar och nedskrivningar	21 156	18 712	21 138	18 712
Avsättningar	95	174	95	174
Valutakursdifferenser	94	-1 884	33	-1 894
<i>Summa</i>	<i>21 345</i>	<i>17 002</i>	<i>21 266</i>	<i>16 992</i>
Erhållen ränta	340	2 083	375	1 573
Erlagd ränta	-1 944	-3 823	-601	-954
Betald skatt	-1 262	-316	-1 262	-216
<b>Kassaflöde från den löpande verksamheten före förändringar av rörelsekapital</b>	<b>41 669</b>	<b>71 668</b>	<b>27 367</b>	<b>60 458</b>
<b>Kassaflöde från förändring av rörelsekapital</b>				
Varulager	-65 754	-42 020	-64 619	-42 020
Förändring av fordringar i kundfinansiering <sup>1)</sup>	-20 552	-56 390	-	-
Kundfordringar	-5 977	-2 856	-5 977	-2 856
Övriga kortfristiga fordringar	-2 617	-8 319	-27 230	2 692
Leverantörsskulder	73 218	-4 172	72 229	-4 124
Övriga kortfristiga skulder	-1 834	13 958	2 223	16 776
<b>Kassaflöde från den löpande verksamheten</b>	<b>18 153</b>	<b>-28 131</b>	<b>3 993</b>	<b>30 926</b>
<b>Investeringsverksamheten</b>				
Förvärv av immateriella anläggningstillgångar	-6 542	-4 061	-6 542	-4 061
Förvärv av materiella anläggningstillgångar	-23 664	-22 780	-23 641	-22 780
<b>Kassaflöde från investeringsverksamheten</b>	<b>-30 206</b>	<b>-26 841</b>	<b>-30 183</b>	<b>-26 841</b>
<b>Finansieringsverksamheten</b>				
Förändring av lån hänförliga till kundfinansiering	100 000	-	-	-
Förändring checkkredit	-62 135	44 488	39 787	-4 493
Utdelning	-18 122	-	-18 122	-
Koncernbidrag, netto	-	-	11 866	8 136
<b>Kassaflöde från finansieringsverksamheten</b>	<b>19 743</b>	<b>44 488</b>	<b>33 531</b>	<b>3 643</b>
<b>Årets kassaflöde</b>	<b>7 690</b>	<b>-10 484</b>	<b>7 341</b>	<b>7 728</b>
Likvida medel vid årets början	30 957	41 174	30 731	22 736
Kursdifferens i likvida medel	135	267	135	267
<b>Likvida medel vid årets slut</b>	<b>38 782</b>	<b>30 957</b>	<b>38 207</b>	<b>30 731</b>
<b>Beviljad outnyttjad kredit vid räkenskapsårets slut</b>	<b>60 578</b>	<b>120 413</b>	<b>60 578</b>	<b>91 335</b>

# Noter

## Not 1 Redovisnings- och värderingsprinciper

### Överensstämmelse med normgivning och lag

#### Koncernen

Koncernredovisningen är upprättad i enlighet med International Financial Reporting Standards (IFRS) utgivna av International Accounting Standards Board (IASB) samt tolkningsuttalanden från International Financial Reporting Interpretations Committee (IFRIC) såsom de har godkänts av EG-kommissionen för tillämpning inom EU. Vidare har rekommendation från Rådet för finansiell rapportering RFR 1.2 "Kompletterande redovisningsregler för koncerner" tillämpats.

#### Moderbolaget

Moderbolagets årsredovisning är upprättad i enlighet med årsredovisningslagen (1995:1554) och Rådet för finansiell rapporteringens rekommendation RFR 2.2 Redovisning för juridisk person. Även av Rådet för finansiell rapporteringens utgivna uttalanden gällande för noterade företag tillämpas.

Redovisningsprinciperna är oförändrade jämfört med föregående år, både i koncern och moderbolag.

Årsredovisningen och koncernredovisningen har godkänts för utfärdande av styrelsen den 11 juni 2010. Koncernens resultat- och balansräkning och moderbolagets resultat- och balansräkning blir föremål för fastställelse på årsstämman den 8 september 2010.

### Ändrade redovisningsprinciper

Nedanstående nya standarder och tolkningar har tillämpats vid upprättandet av 2009/2010 års finansiella rapporter:

#### Utformning av de finansiella rapporterna

Sedan 1 maj 2009 tillämpar koncernen ändrade IAS 1 Utformning av finansiella rapporter. Ändringen har medfört att intäkter och kostnader som tidigare redovisats direkt i eget kapital nu istället redovisas i övrigt totalresultat som presenteras i en separat resultatrapport benämnd rapport över totalresultat direkt efter resultaträkningen.

#### Upplysningar om segment

IFRS 8 Rörelsesegment som ersätter IAS 14 Segmentrapportering inför ett ledningsperspektiv på hur rörelsesegment ska delas in och presenteras. De nya principerna beskrivs längre ner i denna not.

### Nya IFRS och tolkningar som ännu inte börjat tillämpas

Följande ändrade standarder träder ikraft först under kommande räkenskapsår och har inte för tidigt tillämpats vid upprättande av dessa finansiella rapporter. Nyheter och ändringar med framtida tillämpning planeras inte att för tidigt tillämpas.

IFRS 9 Financial Instruments avses ersätta IAS 39 Finansiella instrument; Redovisning och värdering senast från och med 2013. Det finns i dagsläget inga finansiella tillgångar som förväntas

påverkas av de nya reglerna. Ändringar i IFRS 3, IAS 27, IAS 24, IAS 32, IFRS 2 samt IFRIC 12 och 15-18 förväntas inte ha några effekter på koncernens resultat och ställning.

### Förutsättningar vid upprättande av moderbolagets och koncernens finansiella rapporter

Moderbolagets funktionella valuta är svenska kronor som även utgör rapporteringsvalutan för moderbolaget och för koncernen. Det innebär att de finansiella rapporterna presenteras i svenska kronor. Samtliga belopp är avrundade till närmaste tusental kronor (tkr), om inte annat anges. Tillgångar och skulder är redovisade till historiska anskaffningsvärden, förutom vissa finansiella tillgångar och skulder som värderas till verkligt värde. Finansiella tillgångar och skulder som värderas till verkligt värde utgörs av terminskontrakt och likvida medel.

### Segmentsredovisning

Ett rörelsesegment är en del av koncernen som bedriver verksamhet från vilken den kan generera intäkter och ådrar sig kostnader och för vilka det finns fristående finansiell information tillgänglig. Ett rörelsesegments resultat följs vidare upp av företagets högste verkställande beslutsfattare för att utvärdera resultatet samt för att kunna allokera resurser till rörelsesegmentet.

Koncernens verksamhet är organiserad på det sätt att koncernledningens följer det resultat, avkastning och kassaflöde som koncernens länder genererar.

### Klassificering

Anläggningstillgångar och långfristiga skulder består i allt väsentligt av belopp som förväntas återvinnas eller betalas efter mer än tolv månader räknat från balansdagen. Omsättningstillgångar och kortfristiga skulder består i allt väsentligt av belopp som förväntas återvinnas eller betalas inom tolv månader räknat från balansdagen.

### Konsolideringsprinciper

Som dotterbolag konsolideras alla bolag där koncernen innehar eller förfogar över mer än 50 procent av rösterna eller där koncernen genom avtal ensam utövar ett bestämmande inflytande. Dotterbolag konsolideras från och med den dag koncernen har kontroll över bolaget och avyttrade dotterbolag ingår i koncernens redovisning till och med den dag koncernen fortfarande kontrollerar bolaget. För att få en enhetlig redovisning inom koncernen anpassar dotterbolag sin redovisning till att överensstämma med koncernens redovisningsprinciper vid rapportering.

Koncernredovisningen upprättas enligt förvärvsmetoden. Det egna kapitalet i de förvärvade dotterbolagen bestäms utifrån en marknadsvärdering av tillgångar och skulder vid förvärvstidpunkten. I de fall marknadsvärderingen av tillgångar och skulder

ger andra värden än det förvärvade bolagets bokförda värden, utgör dessa marknadsvärden koncernens anskaffningsvärde. Överstiger anskaffningsvärdet för dotterbolagsaktierna det vid förvärvstillfället beräknade värdet av nettotillgångarna redovisas skillnadsbeloppet som koncernmässig goodwill.

### Koncerninterna transaktioner

Koncerninterna fordringar och skulder, intäkter eller kostnader och varje realiserad vinst eller förlust som uppkommer från koncerninterna transaktioner, elimineras vid upprättande av koncernredovisningen.

### Utländsk valuta

#### *Transaktioner i utländsk valuta*

Inköp och försäljning i utländsk valuta redovisas till transaktionsdagens kurs. Fordringar och skulder i utländsk valuta värderas till balansdagens kurs. Valutakursdifferenser som uppstår vid omräkningarna redovisas i årets resultat.

#### *Utländska verksamheters finansiella rapporter*

Tillgångar och skulder i utlandsverksamheter omräknas från utlandsverksamhetens funktionella valuta till koncernens rapporteringsvaluta, svenska kronor, till den valutakurs som råder på balansdagen. Intäkter och kostnader i en utlandsverksamhet omräknas till svenska kronor i den aktuella transaktionsmånaden till genomsnittskurs. Omräkningsdifferenser som uppstår vid valutaomräkning av utlandsverksamheter redovisas i rapport för koncernens totalresultat förutom för den nedlagda verksamheten i Tyskland som redovisas i resultaträkningen.

### Intäkter

Nettoomsättningen utgörs så gott som uteslutande av varuförsäljning. Intäkterna redovisas vid leverans av produkterna till kunden, dvs när risken övergått till kunden. Försäljning redovisas netto efter moms och rabatter. I koncernredovisningen elimineras koncernintern försäljning.

### Rörelsekostnader och finansiella intäkter och kostnader

#### *Operationella leasingavtal*

Leasingavtal där ekonomiska risker och fördelar i allt väsentligt är det samma som vid direkt ägande av tillgången klassificeras som finansiell leasing. Övriga avtal klassificeras som operationell leasing.

De finansiella leasingavtal som finns inom koncernen avser främst datorer och fordon vilka uppgår till icke väsentliga belopp och redovisas därför som operationella leasingavtal. Det innebär att inga leaseade tillgångar i koncernredovisningen redovisas som anläggningstillgångar utan istället kostnadsförs leasingavgiften linjärt över leasingperioden. Se vidare not 9.

#### *Finansiella intäkter och kostnader*

Finansiella intäkter och kostnader består av ränteutgifter på bankmedel, räntekostnader på lån och utnyttjad checkkredit.

### Finansiella instrument

Finansiella instrument värderas och redovisas i koncernen i enlighet med reglerna i IAS 39.

Finansiella instrument som redovisas i balansräkningen inkluderar på tillgångssidan likvida medel, kundfordringar, lånefordringar och derivat. Bland skulder och eget kapital återfinns leverantörsskulder och låneskulder samt derivat.

Finansiella instrument redovisas initialt till anskaffningsvärde motsvarande instrumentets verkliga värde med tillägg för transaktionskostnader för alla finansiella instrument förutom avseende de som tillhör kategorin finansiell tillgång som redovisas till verkligt värde via resultaträkningen. Redovisning sker därefter beroende av hur de klassificerats enligt nedan.

En finansiell tillgång eller finansiell skuld tas upp i balansräkningen när koncernen blir part till instrumentets avtalsmässiga villkor. Kundfordringar tas upp i balansräkningen när faktura har skickats. Skuld tas upp när motparten har presterat och avtalsenlig skyldighet föreligger att betala, även om faktura inte ännu mottagits. Leverantörsskulder tas upp när faktura mottagits.

En finansiell tillgång tas bort från balansräkningen när rättigheterna i avtalet realiserats, förfaller eller koncernen förlorar kontrollen över dem. Detsamma gäller för del av en finansiell tillgång. En finansiell skuld tas bort från balansräkningen när förpliktelsen i avtalet fullgörs eller på annat sätt utsläcks. Detsamma gäller för del av finansiell skuld.

Förvärv och avyttringar av finansiella tillgångar redovisas på affärsdagen, som utgör den dag då koncernen förbinder sig att förvärva eller avyttra tillgången.

#### *Finansiella tillgångar som värderas till verkligt värde via resultaträkningen*

Kategorin består av undergrupper; finansiella tillgångar som innehas för handel och andra finansiella tillgångar som företaget initialt valt att placera i denna kategori. En finansiell tillgång klassificeras som innehav för handel om den förvärvats i syfte att säljas på kort sikt. Derivat klassificeras som innehav för handel. Tillgångar i denna kategori värderas löpande till verkligt värde med värdeförändringar redovisade i resultaträkningen.

#### *Fordringar i kundfinansiering och övriga kundfordringar*

Fordringar upptas i balansräkningen till det värde som beräknas inflyta. Huvuddelen av fordringarna är mot privatpersoner. Avsättningar för befarade kundförluster sker genom en gruppvis objektiv värdering av fordringarna, vilka huvudsakligen har likartad kreditrisk. Avsättningen görs genom en schabloniserad beräkning, då historiska data att använda vid bedömningen saknas och kommer att byggas upp över tiden. Värdet redovisas till nominellt belopp utan diskontering. Nedskrivning av fordringar redovisas i kostnader.

#### *Likvida medel*

Likvida medel består av kassamedel samt omedelbart tillgängliga tillgodohavanden hos banker och motsvarande institut. Kortfristiga placeringar har en löptid från anskaffningstidpunkten understigande tre månader.

### Derivatinstrument

Derivatinstrument har anskaffats för att ekonomiskt säkra de risker för valutaexponeringar som koncernen är utsatt för. Derivatinstrument kan utgöras av terminskontrakt, optioner och swappar. Samtliga derivat redovisas till verkligt värde i balansräkningen. Värdeförändringar redovisas i resultaträkningen under rubrik övriga rörelseintäkter eller övriga externa kostnader beroende på utfall. Vid kassaflödessäkring används inte säkringsredovisning.

### Immateriella tillgångar

#### Anskaffade immateriella tillgångar

Utgifter för programvaror aktiveras i den mån de förväntas ge identifierbara framtida fördelar. Dessa utgifter består av externt fakturerade kostnader samt direkta arbetskraftkostnader. I den mån de inte är av väsentligt värde för företaget i framtiden kostnadsförs utgifterna då de uppkommer.

Aktiverade programvarukostnader är redovisade till anskaffningsvärde med avdrag för ackumulerade avskrivningar.

Utgifter för förvärv av varumärken och liknande rättigheter har aktiverats i balansräkningen. I balansräkningen är dessa upptagna till anskaffningsvärden minus ackumulerade avskrivningar. Några nedskrivningar har inte skett.

#### Balanserade utgifter avseende datorprogram

Anskaffningskostnaden avseende licenser och utveckling av större IT-system för internt bruk aktiveras i de fall de bedöms vara av värde för bolaget under ett flertal år. Direkta och indirekta externa och interna utgifter för utveckling av programvara för eget bruk aktiveras.

### Materiella anläggningstillgångar

Materiella anläggningstillgångar redovisas som tillgång i balansräkningen om det är sannolikt att framtida ekonomiska fördelar kommer att komma bolaget till del och anskaffningsvärdet för tillgången kan beräknas på ett tillförlitligt sätt.

Byggnader och mark, förbättringsutgifter på annans fastighet och inventarier redovisas till historisk anskaffningskostnad med avdrag för ackumulerade avskrivningar.

Tillkommande utgifter aktiveras endast om de genererar ekonomiska fördelar som överstiger den ursprungliga prestandan för tillgången. Mark är inte föremål för avskrivning. Andra tillkommande utgifter, reparation och underhåll, redovisas som kostnad i den period de uppkommer.

### Avskrivningar

Avskrivningar på materiella och immateriella anläggnings-tillgångar baseras på ursprungliga anskaffningsvärden minskat med beräknat restvärde och skrivs av linjärt över den bedömda nyttjandeperioden. Följande nyttjandeperioder tillämpas:

#### Immateriella tillgångar

Varumärken och liknande rättigheter ..... 5 år  
Dataprogram ..... 4-5 år

#### Materiella tillgångar

Förbättringsutgifter på annans fastighet ..... 5 år  
Inventarier ..... 4-5 år

### Varulager

Varulagret, värderat enligt IAS 2, är upptaget till det lägsta av anskaffningsvärdet och nettoförsäljningsvärdet. I anskaffningsvärdet inräknas inköpspriset, tullavgifter, transportkostnader och varje annan till varan direkt hänförlig kostnad. Varurabatter, bonus och liknande dras av från inköpspriset. Anskaffningsvärdet beräknas enligt vägda genomsnittspriser.

Nettoförsäljningsvärdet utgörs av det beräknade försäljningsvärdet under normal affärsverksamhet med avdrag för beräknade kostnader som är nödvändiga för att åstadkomma en försäljning. Erforderligt avdrag för inkurans har skett. Inkurans beräknas genom analyser av de enskilda produkternas omsättningshastighet. En låg omsättningshastighet kan indikera på ett nedskrivningsbehov.

### Nedskrivningar

Vid varje bokslutstillfälle bedöms om det finns indikationer på att en tillgång har minskat i värde och då fastställs dess återvinningsvärde. Återvinningsvärdet är det högsta av en tillgångs nettoförsäljningsvärde och nyttjandevärde. Vid fastställande av nyttjandevärde nuvärdesberäknas de uppskattade framtida betalningar som tillgången väntas ge upphov till under nyttjandeperioden. Vid nuvärdesberäkningen används en kalkylränta före skatt som speglar den aktuella marknadsränta och den risk som är hänförlig till tillgången. Om återvinningsvärdet understiger det bokförda värdet görs en nedskrivning av tillgången till återvinningsvärdet. Återföringar av nedskrivningar genomförs om det inte längre finns skäl för dessa nedskrivningar. Nedskrivningar och återföringar av nedskrivningar redovisas i resultaträkningen.

### Pensioner

NetOnNet har pensionsplaner i Sverige och utomlands. Samtliga pensionsplaner, förutom ITP-planen Alecta, är s.k. avgiftsbestämda pensionsplaner och kostnaden redovisas i löpande takt med att NetOnNet betalar pensionsavgifterna till försäkringsbolagen. ITP-planen i Alecta är en s.k. förmånsbestämd pensionsplan som omfattar flera arbetsgivare. Även denna kostnad redovisas i löpande takt med att NetOnNet betalar pensionsavgifterna till

Alecta, vilket är i enlighet med undantagsregeln i IAS 19 om redovisning av förmånsbestämda pensionsplaner som omfattas av flera arbetsgivare. Alectas konsolideringsgrad uppgick den 2010-03-31 till 143 procent (122). Årets pensionskostnader framgår av not 7.

### **Avsättningar**

Avsättningar definieras som förpliktelser vilka är hänförliga till räkenskapsåret eller tidigare räkenskapsår och som på balansdagen är säkra eller sannolika till sin förekomst men ovissa till belopp eller till den tidpunkt då de ska infrias.

#### *Garantireserv*

Bolaget reserverar enligt tidigare erfarenhet belopp för att täcka framtida garantiåtaganden.

#### *Returreserv*

I balansräkningen sker avsättning för beräknade reparationsutgifter och förluster av marginaler avseende varor som kan returneras inom garantitiden, normalt upp till två år från försäljningsdatum.

#### *Avveckling av verksamhet*

Avsättningar för avveckling av den tyska verksamheten har främst gjorts för framtida garantiåtaganden samt hyresåtaganden. Den avvecklade tyska verksamheten redovisas i enlighet med IFRS 5. Se not 33.

Avsättningar delas in i kort- och långfristiga. Se vidare not 23 och 24.

### **Skatter**

Företaget och koncernen tillämpar IAS 12. Total skatt utgörs av aktuell skatt och uppskjuten skatt. Skatter redovisas i årets resultat, övrigt totalresultat eller direkt i eget kapital baserat på var den underliggande transaktionen redovisas.

Aktuell skatt beräknas på det skattepliktiga resultatet för året. Uppskjuten skatt beräknas och redovisas på samtliga temporära skillnader i enlighet med den s.k. balansräkningsmetoden. Enligt denna metod beräknas uppskjuten skatt på skillnaden mellan det skattemässiga värdet och det redovisade värdet av tillgångar och skulder.

Värderingen av uppskjutna skatter sker till nominella belopp och de skattesatser som gällde på balansdagen.

Uppskjuten skattefordran avseende underskottsavdrag redovisas i den utsträckning det är sannolikt att avdragen kan avräknas mot framtida överskott. Se vidare not 18.

### **Lånekostnader**

Lånekostnader belastar resultatet för den period till vilken de hänförs till. I den utsträckning lånekostnader uppstår som en del i finansiering av en så kallad kvalificerad tillgång ska dessa utgifter aktiveras.

### **Eventualförpliktelser**

En eventualförpliktelse redovisas inom linjen när det finns:

- ett möjligt åtagande som härrör från inträffade händelser och vars förekomst bekräftas endast av att en eller flera osäkra framtida händelser, som inte helt ligger inom företagets kontroll, inträffar eller uteblir, eller
- ett åtagande som härrör från inträffade händelser, men som inte redovisas som en skuld eller avsättning på grund av att det inte är troligt att ett utflöde av resurser kommer att krävas för att reglera åtagandet eller att åtagandets storlek inte kan beräknas med tillräcklig noggrannhet.

### **Kassaflödesanalys**

Kassaflödesanalyser upprättas enligt indirekt metod, vilket innebär att rörelseresultatet justeras för transaktioner som inte medfört in- eller utbetalningar under perioden.

Likvida medel definieras som kassa och bank samt kortfristiga placeringar med en löptid understigande tre månader. Beviljade, outnyttjade krediter redovisas inte som likvida medel.

### **Användning av bedömningar**

För att kunna upprätta redovisning enligt god redovisningssed måste bedömningar och antaganden göras som påverkar redovisade tillgångs- och skuldposter respektive intäkts- och kostnadsposter samt lämnad information i övrigt. Faktiskt utfall kan skilja sig från dessa bedömningar. De viktigaste källorna till osäkerhet vid upprättande av bokslut i NetOnNet är inkuransbedömning av lager och beräkning av garantiavsättningar. Se vidare not 33.

**Not 2 Segmentsrapportering kvarvarande verksamhet****Koncernen**

Redovisning per geografiskt segment (tkr)

RESULTAT	Sverige		Norge		Totalt	
	2009/2010	2008/2009	2009/2010	2008/2009	2009/2010	2008/2009
Extern nettomsättning	2 027 794	1 775 059	190 663	115 328	2 218 457	1 890 387
<b>Summa</b>	<b>2 027 794</b>	<b>1 775 059</b>	<b>190 663</b>	<b>115 328</b>	<b>2 218 457</b>	<b>1 890 387</b>
Rörelseresultat	32 622	66 394	-9 432	-9 672	23 190	56 722
Finansnetto	-1 697	-1 926	93	186	-1 604	-1 740
<b>Resultat före skatt</b>	<b>30 925</b>	<b>64 468</b>	<b>-9 339</b>	<b>-9 486</b>	<b>21 586</b>	<b>54 982</b>

ÖVRIGA UPPLYSNINGAR	Sverige		Norge		Totalt	
	2009/2010	2008/2009	2009/2010	2008/2009	2009/2010	2008/2009
Tillgångar	608 181	515 935	26 992	7 534	635 173	523 469
<b>Summa tillgångar</b>	<b>608 181</b>	<b>515 935</b>	<b>26 992</b>	<b>7 534</b>	<b>635 173</b>	<b>523 469</b>
Skulder	438 296	342 859	36 426	17 483	474 722	360 342
<b>Summa skulder</b>	<b>438 296</b>	<b>342 859</b>	<b>36 426</b>	<b>17 483</b>	<b>474 722</b>	<b>360 342</b>
Investeringar, materiella anläggningstillgångar	23 664	22 218	–	–	23 664	22 218
Investeringar, immateriella anläggningstillgångar	6 542	4 061	–	–	6 542	4 061
Avskrivningar, materiella anläggningstillgångar	16 643	13 099	–	–	16 643	13 099
Avskrivningar, immateriella anläggningstillgångar	4 513	4 898	–	152	4 513	5 050

Internpriser mellan verksamheterna i Sverige och Norge sätts utifrån principen om "armlängds avstånd", dvs som mellan parter som är oberoende av varandra, välinformerade och med ett intresse att transaktionen genomförs. Detta regleras genom både prissättning och interndebitering.

I verksamheten i Sverige ingår kundfinansieringsverksamhet (NetOnNet Pay AB) som genererat en nettomsättning på 34 975 (29 616) tkr och ett resultat före skatt på 16 128 (11 307) tkr.

**Not 3 Koncerninterna transaktioner m m**

NetOnNet AB har gjort inköp motsvarande 7 202 (7 122) tkr från dotterbolaget NetOnNet Pay AB.

NetOnNet AB har överlåtit kundfordringar till NetOnNet Pay AB. Överlåtelserna uppgår till 359 682 (356 114) tkr.

**Not 4 Medelantal anställda**

Koncern och moderbolag	2009/2010		2008/2009	
	Antal anställda	Varav män	Antal anställda	Varav män
Sverige	301	216	258	185
Norge	7	4	4	1
Kina	5	2	3	2
Hongkong	1	1	1	1
<b>Summa</b>	<b>314</b>	<b>223</b>	<b>266</b>	<b>189</b>

**Not 5 Könsfördelning ledning**

Koncern och moderbolag	2009/2010		2008/2009	
	Antal män	Antal kvinnor	Antal män	Antal kvinnor
Styrelse	6	–	5	–
Ledningsgrupp	8	–	6	–

**Not 6 Sjukfrånvaro i Sverige**

Sjukfrånvaro i förhållande till den sammanlagda ordinarie arbetstiden	2009/2010 1 maj–30 april	2008/2009 1 maj–30 april
Total sjukfrånvaro, %	2,8	2,5
Sjukfrånvaro för män, %	2,5	2,2
Sjukfrånvaro för kvinnor, %	3,5	3,1
Sjukfrånvaro anställda, ålder t.o.m. 29 år, %	2,7	2,4
Sjukfrånvaro anställda, ålder fr.o.m. 30 år, %	2,3	1,6

Andel av sjukfrånvaro som avser frånvaro under en sammanhängande tid av 60 dagar eller mer uppgår till 21,9 (3,6) procent.

**Not 7 Löner, andra ersättningar och sociala kostnader**

	2009/2010		2008/2009	
	Löner och andra ersättningar	Sociala kostnader	Löner och andra ersättningar	Sociala kostnader
Moderbolag	114 836	34 272	93 674	29 272
Varav pensionskostnad		5 789		5 094
Dotterbolag	2 120	806	1 342	656
Varav pensionskostnad		227		173
Koncernen	116 956	35 078	95 016	29 928
Varav pensionskostnad		6 016		5 267

Av koncernens och moderbolagets pensionskostnader avser 363 (330) tkr gruppens VD.

Löner och andra ersättningar fördelade per land, styrelseledamöter, VD och övriga anställda:

	2009/2010		2008/2009	
	Styrelse och VD	Övriga anställda	Styrelse och VD	Övriga anställda
Sverige	2 498	110 035	3 560	89 428
Norge	–	2 245	–	798
Kina	–	1 113	–	660
Hongkong	–	619	–	570
Tyskland	–	446	–	–
<b>Totalt</b>	<b>2 498</b>	<b>114 458</b>	<b>3 560</b>	<b>91 456</b>

**Not 7 forts.****Berednings- och beslutsprocess**

Styrelsen har inte utsett några kommittéer för att behandla vissa frågor, utan har den inställningen att den samlade styrelsen har ansvaret för alla väsentliga frågor rörande ersättningar av hela styrelsen. Styrelsen har uppdragit åt ordförande att träffa avtal med VD om dennes lön och övriga villkor. Resultatet har sedan redovisats för styrelsen.

Ersättningar till övriga ledande befattningshavare har beslutats av VD. Till styrelsens ordförande och ledamöter har arvode utgått enligt årsstämmans beslut.

**Styrelsen**

Till styrelsen har utgått 510 (495) tkr i styrelsearvoden, varav till styrelsens ordförande 180 (170) tkr. Styrelsearvodena betalas månadsvis med 1/12 av årsarvodet fram till nästa ordinarie årsstämma. Till ledamöter med anställning i koncernen har något styrelsearvode inte utgått. Konsultarvode för tjänster utöver styrelsearbetet har belastat resultatet med 301 (205) tkr. Inga andra ersättningar eller förmåner har utgått till styrelsens ordförande eller övriga ledamöter under året och inga pensionskostnader har belastat koncernens resultat.

**Verkställande direktör**

Ersättning till VD utgörs av grundlön, eventuell rörlig ersättning (bonus) och pension. Den rörliga ersättningen baseras på verksamhetens resultat. Pensionen är förmånsbestämd enligt ITP-planen. För lönedelar över 7,5 basbelopp har VDn valt alternativ ITP-plan. Från 65 års ålder erhåller VDn en livsvarig ålderspension.

Till VD har lön kostnadsförts med 1 687 (2 860) tkr, varav bonus 0 (1 300) tkr. Pensionsförsäkring för VD har kostnadsförts med 363 (330) tkr.

För anställningsavtalet med VD gäller en ömsesidig uppsägningstid på 12 månader.

**Övriga ledande befattningshavare**

Årsstämman godkände den 4 september 2009 riktlinjer för ersättning till övriga ledande befattningshavare. Ersättning till övriga ledande befattningshavare skall utgöras av fast lön, eventuell rörlig ersättning, övriga förmåner samt pension. Med övriga ledande befattningshavare avses medlemmar i koncernens ledningsgrupp. Den sammanlagda ersättningen skall vara marknadsmässig och konkurrenskraftig. Fast lön och rörlig ersättning skall vara relaterad till befattningshavarens ansvar och befogenheter.

Den rörliga ersättningen skall vara relaterad till den fasta lönen och maximalt uppgå till 100 procent av densamma och ska baseras på utfallet i förhållande till uppsatta mål.

Pensionen är förmånsbestämd enligt ITP-planen. Pensionsåldern är 65 år. Pensionen är oantastbar. Ledningsgruppen bestod av, förutom VD, ytterligare 7 (5) personer.

Till övriga ledande befattningshavare exkl. VD har grundlön och övriga förmåner (tjänstebil) utgått med 6 169 (3 359) tkr. Under året har bonus för övriga ledande befattningshavare kostnadsförts med 0 (625) tkr.

Pensionskostnader avseende ledningsgruppen (exkl VD) uppgår till 996 (591) tkr.

Uppsägningstiden varierar från tre till sex månader från både koncernens och den anställdes sida.

**Not 8 Ersättning till revisorer**

Koncern och moderbolag	Koncernen		Moderbolaget	
	2009/2010	2008/2009	2009/2010	2008/2009
Revisionsuppdrag, Ernst & Young AB	968	723	842	723
Andra uppdrag, Ernst & Young AB	731	162	731	162
<b>Summa</b>	<b>1 699</b>	<b>885</b>	<b>1 573</b>	<b>885</b>

**Not 9 Operationella hyres- och leasingavtal**

	Koncernen		Moderbolaget	
	2009/2010	2008/2009	2009/2010	2008/2009
Periodens kostnader	39 706	31 511	38 447	31 511
Inom ett år	49 393	35 264	46 679	35 264
Senare än ett år men inom 5 år	178 014	118 638	168 917	118 638
Senare än 5 år	96 219	60 522	96 219	60 522
<b>Summa*</b>	<b>323 626</b>	<b>214 424</b>	<b>311 815</b>	<b>214 424</b>
*Varav leasingkostnader avseende datorer och fordon	1 043	965	953	965

De operationella avtalen avser hyra av datorer, fordon, och lokaler. Några restriktioner till följd av ingångna leasingavtal föreligger ej. Hyreskontrakten för lokalerna förfaller 2010-2012, 2014-2017 och

2019-2021 och innehåller indexklausuler baserade på prisindex. Hyreskontrakten förlängs automatiskt såvida endera parten inte säger upp kontrakten vid tidpunkter som regleras i avtalen.

**Not 10 Effekter av ändrade valutakurser**

	Koncernen		Moderbolaget	
	2009/2010	2008/2009	2009/2010	2008/2009
<b>Kursdifferenser redovisade i resultaträkningen</b>				
Kursdifferenser redovisade i övriga rörelseintäkter	1 408	620	1 408	620
Kursdifferenser redovisade i övriga rörelsekostnader	-770	-3 510	-770	-3 509
<b>Summa</b>	<b>638</b>	<b>-2 890</b>	<b>638</b>	<b>-2 889</b>

**Transaktionsexponering**

Koncernens inköp görs till viss del i utländska valutor, framförallt i USD och EUR, medan försäljning sker i respektive lands valuta. Det innebär att koncernens försäljning och resultat påverkas av valutaförändringar. Koncernen använder sig i huvudsak av valutaterminer för att begränsa effekten av kortsiktiga valutakursförändringar.

**Omräkningsexponering**

Alla transaktioner mellan NetOnNet AB och övriga bolag/filialer i koncernen sker i respektive lokala valuta varför valutakursdifferenser i stort sett enbart förekommer i den svenska filialen. I moderbolaget och på koncernnivå uppstår valutakursomräkningsdifferenser när den utländska verksamheternas resultat- och balansräkningar konsolideras. Dessa värdeförändringar redovisas i övrigt totalresultat. Denna exponering kurssäkras inte.

**Not 11 Avskrivningar**

	Koncernen		Moderbolaget	
	2009/2010	2008/2009	2009/2010	2008/2009
Varumärken och liknande rättigheter	47	47	47	47
Dataprogram	4 228	5 003	4 228	5 003
Förbättringsutgifter på annans fastighet	394	381	394	381
Inventarier	16 487	12 718	16 469	12 718
<b>Summa</b>	<b>21 156</b>	<b>18 149</b>	<b>21 138</b>	<b>18 149</b>

**Not 12 Bokslutsdispositioner**

	Koncernen		Moderbolaget	
	2009/2010	2008/2009	2009/2010	2008/2009
Avsättning till periodiseringsfond taxeringen 2010	-	-	-	-2 825
Ackumulerad skillnad mellan bokförda avskrivningar och avskrivningar utöver plan	-	-	-8 657	-
<b>Summa</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-8 657</b>	<b>-2 825</b>

**Not 13 Skatt**

	Koncernen		Moderbolaget	
	2009/2010	2008/2009	2009/2010	2008/2009
Aktuell skatt	-4 244	-2 375	-4 234	-2 373
Uppskjuten skatt	-2 127	-12 807	4 383	-8 619
<b>Summa</b>	<b>-6 371</b>	<b>-15 182</b>	<b>149</b>	<b>-10 992</b>

Avstämning mellan årets skattekostnad och redovisat resultat före skatt:

	Koncernen		Moderbolaget	
	2009/2010	2008/2009	2009/2010	2008/2009
Redovisat resultat före skatt	21 586	54 982	-1 294	40 857
Skatt enligt gällande skattesats för moderbolaget	-5 677	-15 395	340	-11 440

Skatteeffekt av:

Ej avdragsgilla och ej skattepliktiga poster	545	-82	543	153
Övrigt	-1 239	295	-734	295
<b>Summa</b>	<b>-6 371</b>	<b>-15 182</b>	<b>149</b>	<b>-10 992</b>

Information om uppskjuten skattefordran redovisas i not 18.

**Not 14 Resultat per aktie**

	Koncernen	
	2009/2010	2008/2009
Årets resultat	15 215	39 800
Antalet aktier vid periodens slut	6 040 680	6 040 680
Resultat per aktie	2,52	6,59

**Not 15 Immateriella anläggningstillgångar**

	Koncernen		Moderbolaget	
	2009/2010	2008/2009	2009/2010	2008/2009
<b>Varumärken och liknande rättigheter</b>				
Ingående anskaffningsvärde	270	481	270	481
Inköp	-	-	-	-
Försäljning/utrangering	-	-225	-	-225
Årets valutakursdifferenser	-2	14	-2	14
<b>Utgående ackumulerade anskaffningsvärden</b>	<b>268</b>	<b>270</b>	<b>268</b>	<b>270</b>
Ingående avskrivningar	-168	-337	-168	-337
Försäljning/utrangering	-	225	-	225
Årets avskrivningar	-49	-47	-49	-47
Årets valutakursdifferenser	2	-9	2	-9
<b>Utgående ackumulerade avskrivningar</b>	<b>-215</b>	<b>-168</b>	<b>-215</b>	<b>-168</b>
<b>Utgående planenligt värde</b>	<b>53</b>	<b>102</b>	<b>53</b>	<b>102</b>

Dataprogram	Koncernen		Moderbolaget	
	2009/2010	2008/2009	2009/2010	2008/2009
Ingående anskaffningsvärde	28 280	24 809	28 280	24 809
Inköp	6 552	4 061	6 515	4 061
Försäljning/utrangering	–	-628	–	-628
Årets valutakursdifferenser	-24	38	-24	38
<b>Utgående ackumulerade anskaffningsvärden</b>	<b>34 808</b>	<b>28 280</b>	<b>34 771</b>	<b>28 280</b>
Ingående avskrivningar	-20 175	-15 504	-20 175	-15 504
Försäljning/utrangering	–	354	–	354
Årets avskrivningar	-4 249	-5 003	-4 230	-5 003
Årets valutakursdifferenser	-1	-22	-1	-22
<b>Utgående ackumulerade avskrivningar</b>	<b>-24 425</b>	<b>-20 175</b>	<b>-24 406</b>	<b>-20 175</b>
<b>Utgående planenligt värde</b>	<b>10 383</b>	<b>8 105</b>	<b>10 365</b>	<b>8 105</b>

## Not 16 Materiella anläggningstillgångar

Förbättringsutgifter på annans fastighet	Koncernen		Moderbolaget	
	2009/2010	2008/2009	2009/2010	2008/2009
Ingående anskaffningsvärde	3 411	3 149	3 411	3 149
Inköp	–	192	–	192
Årets valutakursdifferenser	-25	70	-25	70
<b>Utgående ackumulerade anskaffningsvärden</b>	<b>3 386</b>	<b>3 411</b>	<b>3 386</b>	<b>3 411</b>
Ingående avskrivningar	-2 733	-2 306	-2 733	-2 306
Årets avskrivningar	-394	-381	-394	-381
Årets valutakursdifferenser	20	-46	20	-46
<b>Utgående ackumulerade avskrivningar</b>	<b>-3 107</b>	<b>-2 733</b>	<b>-3 107</b>	<b>-2 733</b>
<b>Utgående planenligt värde</b>	<b>279</b>	<b>678</b>	<b>279</b>	<b>678</b>

Inventarier	Koncernen		Moderbolaget	
	2009/2010	2008/2009	2009/2010	2008/2009
Ingående anskaffningsvärde	85 971	65 454	85 971	65 454
Inköp	23 139	22 518	22 965	22 518
Försäljning/utrangering	–	-2 579	–	-2 579
Årets valutakursdifferenser	-28	578	-28	578
<b>Utgående ackumulerade anskaffningsvärden</b>	<b>109 082</b>	<b>85 971</b>	<b>108 908</b>	<b>85 971</b>
Ingående avskrivningar	-42 808	-31 827	-42 808	-31 827
Försäljning/utrangering	–	2 289	–	2 289
Årets avskrivningar	-16 480	-12 718	-16 465	-12 718
Årets valutakursdifferenser	24	-552	22	-552
<b>Utgående ackumulerade avskrivningar</b>	<b>-59 264</b>	<b>-42 808</b>	<b>-59 251</b>	<b>-42 808</b>
<b>Utgående planenligt värde</b>	<b>49 818</b>	<b>43 163</b>	<b>49 657</b>	<b>43 163</b>

**Not 17 Andelar i koncernföretag**

	Kapital- andel	Bokfört värde
Bolagsnamn		
NetOnNet SL, org nr B62348826, Barcelona, Spanien. Aktiekapital EUR 3 005,06	100%	25
NetOnNet Hongkong Ltd, org nr 523381, Hong Kong, Kina. Aktiekapital HKD 10 000	100%	–
NetOnNet Pay AB, org nr 556719-0946, Borås, Sverige. Aktiekapital SEK 100 000	100%	100
Resterampe Electronics GmbH, München, Germany. Aktiekapital EUR 25 000	100%	258
<b>Summa</b>		<b>383</b>

**Not 18 Uppskjuten skattefordran/ uppskjuten skatteskuld**

	Koncernen		Moderbolaget	
	2009/2010	2008/2009	2009/2010	2008/2009
<b>Tillgångar</b>				
Uppskjuten skatt avseende temporära skillnader	925	475	925	475
Uppskjuten skatt avseende underskottsavdrag	1 155	1 678	1 155	1 678
	<b>2 080</b>	<b>2 153</b>	<b>2 080</b>	<b>2 153</b>
<b>Skulder</b>				
Uppskjuten skatt avseende obeskattade reserver	-3 020	-743	–	–
	<b>-3 020</b>	<b>-743</b>	<b>–</b>	<b>–</b>
<b>Netto</b>	<b>-940</b>	<b>1 410</b>	<b>2 080</b>	<b>2 153</b>

**Not 19 Kundfinansiering och kundfordringar**

Kundfinansiering och kundfordringar redovisas efter hänsyn tagen till befarade kundförluster som per 30 april 2010 i koncern uppgick till 11 860 (10 506) tkr.

**Långfristig kundfinansiering**

<i>Bokfört värde</i>	Koncernen		Moderbolaget	
	2009/2010	2008/2009	2009/2010	2008/2009
Vid årets början	52 424	16 672	–	–
Nettoutlåning och inbetalningar under året	18 141	37 227	–	–
Bokförda reserver	-2 823	-1 475	–	–
<b>Bokfört värde vid årets slut</b>	<b>67 742</b>	<b>52 424</b>	<b>–</b>	<b>–</b>

<i>Åldersanalys</i>	Koncernen		Moderbolaget	
	2009/2010	2008/2009	2009/2010	2008/2009
Ej förfallna fordringar	67 742	52 424	–	–
<b>Summa</b>	<b>67 742</b>	<b>52 424</b>	<b>–</b>	<b>–</b>

<i>Osäkra fordringar</i>	Koncernen		Moderbolaget	
	2009/2010	2008/2009	2009/2010	2008/2009
Vid årets början	-2 184	-709	-	-
Bokförda reserver under året	-639	-1 475	-	-
<b>Utgående balans</b>	<b>-2 823</b>	<b>-2 184</b>	<b>-</b>	<b>-</b>

<b>Kortfristig kundfinansiering</b> <i>Åldersanalys</i>	Koncernen		Moderbolaget	
	2009/2010	2008/2009	2009/2010	2008/2009
Ej förfallna fordringar	80 286	72 337	-	-
Förfallna fordringar <30 dagar	4 614	4 701	-	-
Förfallna fordringar 30-60 dagar	3 230	3 134	-	-
Förfallna fordringar 60-90 dagar	1 846	1 828	-	-
Förfallna fordringar 90-120 dagar	461	1 567	-	-
Förfallna fordringar >120 dagar	1 845	3 481	-	-
<b>Summa kundfordringars nettovärde</b>	<b>92 282</b>	<b>87 048</b>	<b>-</b>	<b>-</b>

<i>Osäkra fordringar</i>	Koncernen		Moderbolaget	
	2009/2010	2008/2009	2009/2010	2008/2009
Vid årets början	-3 626	-2 816	-	-
Bokförda reserver under året	-285	-810	-	-
<b>Bokfört värde vid årets slut</b>	<b>-3 911</b>	<b>-3 626</b>	<b>-</b>	<b>-</b>

<b>Övriga kundfordringar</b> <i>Åldersanalys</i>	Koncernen		Moderbolaget	
	2009/2010	2008/2009	2009/2010	2008/2009
Ej förfallna fordringar	9 181	3 539	9 181	3 539
Förfallna fordringar <30 dagar	13 858	9 966	13 858	9 966
Förfallna fordringar 30-60 dagar	235	776	235	776
Förfallna fordringar 60-90 dagar	148	26	148	26
Förfallna fordringar 90-120 dagar	521	29	521	29
Förfallna fordringar >120 dagar	637	4 267	637	4 267
<b>Summa kundfordringars nettovärde</b>	<b>24 580</b>	<b>18 603</b>	<b>24 580</b>	<b>18 603</b>

<i>Osäkra fordringar</i>	Koncernen		Moderbolaget	
	2009/2010	2008/2009	2009/2010	2008/2009
Vid årets början	-5 405	-4 025	-5 405	-4 025
Bokförda reserver under året	289	-2 463	289	-2 463
Ianspråktaga reserver	187	1 352	187	1 352
Återförda ej ianspråktaga reserver	-317	-60	-317	-60
Effekt av valutakursförändring	120	-209	120	-209
<b>Bokfört värde vid årets slut</b>	<b>-5 126</b>	<b>-5 405</b>	<b>-5 126</b>	<b>-5 405</b>

Se vidare not 31.

## Not 20 Förutbetalda kostnader och upplupna intäkter

	Koncernen		Moderbolaget	
	2009/2010	2008/2009	2009/2010	2008/2009
Förutbetalda hyror	2 011	6 426	1 731	6 426
Upplupna bonusintäkter	8 725	11 673	8 725	11 673
Upplupna provisioner	1 537	2 082	1 537	2 082
Övriga poster	16 286	6 063	13 617	6 063
<b>Summa</b>	<b>28 559</b>	<b>26 244</b>	<b>25 610</b>	<b>26 244</b>

## Not 21 Eget kapital

### Aktiekapital

Det registrerade aktiekapitalet uppgår till 604 068 (604 068) kronor och består av 6 040 680 (6 040 680) aktier; kvotvärde på 10 öre. NetOnNet AB har endast ett aktieslag där alla aktier har lika röstvärde.

### Överkursfond

När aktier har emitterats till överkurs, förs ett belopp motsvarande det erhållna beloppet utöver det nominella värdet på aktierna till överkursfonden. Överkursen till och med 31 december 2005 har överförts till reservfonden under bundet eget kapital. Överkurser från och med 1 januari 2006 har tillförts överkursfond under fritt eget kapital.

### Köp av egna aktier

Under året har inga egna aktier förvärvat eller överlåtits. Den 30 april 2010 fanns inget innehav av egna aktier.

Registrerade aktier	2009/2010	2008/2009
Antal utestående aktier vid periodens början	6 040 680	6 040 680
Antal utestående aktier vid periodens slut	6 040 680	6 040 680

Fritt eget kapital är utdelningsbart givet att ett antal andra kriterier också är uppfyllda. Fritt eget kapital utgörs av balanserat resultat, överkursfond och årets resultat. Bundet eget kapital är inte utdelningsbart. Bundet eget kapital utgörs av aktiekapital och reservfond.

## Not 22 Obeskattade reserver

	Koncernen		Moderbolaget	
	2009/2010	2008/2009	2009/2010	2008/2009
Periodiseringsfond taxeringen 2010	–	–	2 825	2 825
Akkumulerad skillnad mellan bokförda avskrivningar och avskrivningar utöver plan	–	–	8 657	–
<b>Summa</b>	–	–	<b>11 482</b>	<b>2 825</b>

## Not 23 Långfristiga icke räntebärande skulder

	Koncernen		Moderbolaget	
	2009/2010	2008/2009	2009/2010	2008/2009
Ingående balans	5 156	6 233	5 156	6 233
lansspråktaga belopp	-848	-1 957	–	-1 957
Nya avsättningar	1 287	880	439	880
<b>Utgående balans</b>	<b>5 595</b>	<b>5 156</b>	<b>5 595</b>	<b>5 156</b>

Långfristiga skulder avser garantireserv 4 709 (3 061) tkr och framtida hyror i Tyskland 886 (2 095) tkr.

## Not 24 Kortfristiga icke räntebärande skulder

	Koncernen		Moderbolaget	
	2009/2010	2008/2009	2009/2010	2008/2009
Ingående balans	5 939	4 688	5 939	4 688
lansspråktaga belopp	-504	-9 140	-344	-9 140
Nya avsättningar	160	10 391	–	10 391
<b>Utgående balans</b>	<b>5 595</b>	<b>5 939</b>	<b>5 595</b>	<b>5 939</b>

Kortfristiga skulder avser garantireserv 4 709 (3 287) tkr och framtida hyror i Tyskland 886 (2 652) tkr.

## Not 25 Räntebärande skulder

### Koncernen

Noten innehåller information om koncernens avtalsmässiga villkor avseende räntebärande skulder.

För mer information om NetOnNet AB:s exponering för ränterisk och risk för valutakursförändringar hänvisas till not 31.

Kortfristiga skulder	Valuta	Aktuell ränta	Koncernen Bokfört värde		Moderbolaget Bokfört värde	
			2009/2010	2008/2009	2009/2010	2008/2009
Checkräkningskredit	SEK	1,22%	52 048	–	52 048	–
Checkräkningskredit	EUR	–	–	5 660	–	5 660
Checkräkningskredit	USD	–	–	6 601	–	6 601
Kortfristig skuld, kundfinansiering	SEK	–	100 000	101 922	–	–
<b>Summa kortfristiga skulder</b>			<b>152 048</b>	<b>114 183</b>	<b>52 048</b>	<b>12 261</b>

## Not 26 Checkräkningskredit

	Valuta		Koncernen		Moderbolaget	
			2009/2010	2008/2009	2009/2010	2008/2009
Beviljad kredit	SEK	SEK	100 000	221 000	100 000	90 000
Utnyttjad kredit	SEK	SEK	52 048	101 922	52 048	–
Beviljad kredit	USD 750	SEK	5 419	6 105	5 419	6 105
Utnyttjad kredit	USD 0	SEK	–	5 660	–	5 660
Beviljad kredit	EUR 750	SEK	7 207	8 050	7 207	8 050
Utnyttjad kredit	EUR 0	SEK	–	6 601	–	6 601

## Not 27 Upplupna kostnader och förutbetalda intäkter

	Koncernen		Moderbolaget	
	2009/2010	2008/2009	2009/2010	2008/2009
Semesterlöneskuld	15 172	12 073	15 026	11 964
Löneskuld	3 561	4 866	3 561	4 866
Sociala avgifter	8 406	7 315	8 263	7 194
Ankomna, ej fakturerade inleveranser	19 677	27 176	19 677	27 176
Övriga poster	12 426	12 934	11 389	12 000
<b>Summa</b>	<b>59 242</b>	<b>64 364</b>	<b>57 916</b>	<b>63 200</b>

## Not 28 Ställda säkerheter

	Koncernen		Moderbolaget	
	2009/2010	2008/2009	2009/2010	2008/2009
Företagsinteckningar	100 000	100 000	100 000	100 000
Aktier i dotterföretag	123	105	100	100
Pantsatt kundfinansiering	159 715	139 472	–	–
	<b>259 838</b>	<b>239 577</b>	<b>100 100</b>	<b>100 100</b>

Säkerheterna är ställda för garantier, rebursförbindelser, derivat och skulder till kreditinstitut.

**Not 29 Eventualförpliktelser**

	Koncernen		Moderbolaget	
	2009/2010	2008/2009	2009/2010	2008/2009
Borgen dotterföretag	–	–	100 019	101 995
<b>Summa</b>	–	–	<b>100 019</b>	<b>101 995</b>

**Not 30 Värdering av finansiella instrument**

Moderbolaget är exponerat för valutakursförändringar eftersom försäljning och inköp sker i både svensk och utländsk valuta. Bolaget säkrar delar av kommande års beräknade flöden genom sälj- och köpderivat. Av de per 30 april 2010 utestående derivat har inga derivat en löptid överstigande 3 månader. Samtliga derivat har värderats till marknadskurs per 30 april 2010.

Valuta	Säkrad volym (tkr)	Snittkurs
USD, köpderivat	19 507	7,2250
EUR, köpderivat	3 844	9,6090
NOK, säljderivat	56 419	1,2265

**Not 31 Finansiella instrument och finansiell riskhantering****Finansiella tillgångar**

De finansiella tillgångar som finns och nyttjas i koncernen är likvida medel, kundfordringar och derivat. Samtliga belopp som anges nedan under finansiella tillgångar, motsvarar de bokförda värdena i koncernen. De bokförda värdena överensstämmer med de verkliga värdena på respektive tillgång.

**Likvida medel**

De likvida medlen är placerade på bankkonton. Koncernens likvida medel utgörs av de lokala valutorna i Sverige, Norge, Tyskland, Kina och Hongkong samt valutakonton i NOK, USD och EUR. Koncernens likvida medel på 38 782 (30 957) tkr per 2010-04-30 utgjordes till största del av 13 713 (23 903) tkr i SEK med 0,12 procent i ränta och 21 225 (6 625) tkr i NOK med 1,30 procent ränta.

**Lång- och kortfristig kundfinansiering samt övriga kundfordringar**

Betalningsvillkoren för fordringarna är delbetalningar, postförskott, direktbetalningar, kortbetalningar och faktura. Per 2010-04-30 uppgick koncernens långfristiga fordringar till 67 742 (52 424) tkr vilka var fordringar i SEK, kortfristiga fordringar till 92 282 (87 048) tkr, vilka var fordringar i SEK, övriga fordringar till 24 580 (18 603) tkr, varav 21 604 (15 077) tkr var fordringar i SEK och 2 976 (3 606) tkr var fordringar i NOK och 0 (-80) tkr var fordringar i EUR.

Vid betalningssätten delbetalning och faktura görs en kreditprövning av kunden, privatperson eller företag. Kreditprövningen görs online via en extern partner. I kreditprövningen har vissa kriterier satts upp. T.ex att inte betalningsanmärkning får finnas och om kunden inte uppfyller kraven beviljas heller inte krediten, utan hänvisas till att handla mot ett annat betalningssätt.

Regelbundna analyser görs av kreditrisken i utestående kundfinansieringskrediter och bedömningar avseende reservering för estimerade förluster.

**Kortfristiga placeringar**

Enligt koncernens finanspolicy får endast investeringar göras i värdepapper vars kort- och långfristiga kreditbetyg är lägst A enligt Standard & Poor's eller A2 enligt Moody's Investor Service. Per 2010-04-30 fanns inga kortfristiga placeringar i koncernen.

**Finansiella skulder**

De bokförda värdena överensstämmer med de verkliga värdena på respektive skuld.

**Leverantörsskulder**

Koncernens leverantörsskulder består av skulder i SEK, EUR, USD, NOK och GBP. Betalningsvillkoren är gängse villkor inom branschen. Av koncernens leverantörsskulder på 232 667 (159 449) tkr avsåg 213 934 (155 117) tkr i SEK, 5 950 (2 087) tkr i EUR, 9 381 (1 692) tkr i USD, 1 018 (552) tkr i NOK, 2 384 (0) i GBP och 0 (1) tkr i DKK.

**Lån från kreditinstitut**

Total beviljad kredit uppgår till 112 626 (235 155) tkr, varav outnyttjad kredit uppgår till 60 578 (120 413) tkr. För mer information angående lån till kreditinstitut hänvisas till not 25.

**Finansiella risker**

Finansiella instrument ger upphov till risker av olika slag. Koncernens finanspolicy anger ramar för hur dessa finansiella risker skall hanteras och definierar den riskexponering med vilken verksamheten skall bedrivas. Huvudinriktningen är att eftersträva en låg riskprofil.

*Finansieringsrisk*

NetOnNets finansieringskällor utgörs i huvudsak av eget kapital, kassaflöde från den löpande verksamheten och upplåning. Koncernen skall i första hand finansieras genom medel som genereras i den egna verksamheten, och i andra hand genom

upptagande av lån. Större investeringar såsom t.ex. byggnader, finansieras med lång banklån. På kort sikt skall koncernen finansiera säsongvariationer med hjälp av kortfristiga krediter. Målsättningen för dessa kortfristiga krediter är en maximal skuld-sättningsgrad av 0,5 ggr eget kapital.

#### *Likviditetsrisk*

Likviditetshanteringen sköts av finansavdelningen inom ramen för en finanspolicy beslutad av bolagets styrelse. NetOnNet har idag en god likviditet samt goda möjligheter att utnyttja extern finansiering varför likviditetsrisken bedöms som låg.

#### *Kredit/motpartsrisk*

Vid tillfälliga likviditetstoppar placeras likvida medel i värdepapper. Enligt koncernens finanspolicy får endast investeringar göras i värdepapper vars kort- och långfristiga kreditbetyg är lägst A enligt Standard & Poor's eller A2 enligt Moody's Investor Service. Den finansiella kreditrisken bedöms därför som låg. Koncernens transaktioner med finansiella derivat sker endast med motparter med mycket god kreditvärdighet.

#### *Ränterisk*

Målet för koncernens finansiella hantering är att begränsa kortfristig påverkan på koncernens resultat och kassaflöde, orsakad av fluktuationer på finansmarknaden.

Beroende på likviditetssituationen påverkas NetOnNets resultat direkt av förändringar i marknadsräntorna genom ett förändrat

finansnetto. All utlåning genom kundfinansiering sker till rörliga ränta, varför mycket begränsade ränterisker föreligger.

#### **Valutarisk**

Koncernen är exponerad för fluktuationer i valutakurser genom sin verksamhet och struktur. Detta avser såväl kassaflöden i olika valutor, transaktionsexponering, som omräkning av utländsk verksamhets resultat och nettotillgångar till SEK, omräkningsexponering.

#### *Transaktionsexponering*

NetOnNets finanspolicy föreskriver att flödet i utländsk valuta för fasta order skall säkras. Den första säkringsåtgärden är alltid att utnyttja inkommande valuta till betalningar för inköp i samma valuta, netting. Vidare uppnås valutariskneutralitet genom transaktioner på valutamarknaden med terminskontrakt. Av de totala flödena har NetOnNet som mål att säkra 100 procent genom terminskontrakt. Denna säkring (ekonomisk säkring) syftar till att säkra de beräknade inköpspriserna i orderstocken. Säkringsredovisning tillämpas ej.

#### *Omräkningsexponering*

Valutarisken på koncernens resultat och egna kapital i utländska verksamheter kurssäkras inte.

#### **Kassaflödesrisk**

NetOnNets kassaflöde varierar beroende på säsongvariationerna. Koncernens kreditvolym är anpassade till dessa fluktuationer.

## **Not 32 Transaktioner med närstående**

Under räkenskapsåret har inga väsentliga transaktioner skett med närstående.

Konsultarvode har med 218 (170) tkr kostnadsförts till styrelsens ordförande som ligger utanför styrelsearvodet.

## **Not 33 Uppskattningar och bedömningar**

Upprättandet av NetOnNets bokslut kräver att ett antal uppskattningar och antaganden görs, vilket kan påverka värdet på rapporterade tillgångar, skulder och avsättningar vid tidpunkten för bokslutet.

#### **Garantier**

Koncernen reserverar enligt tidigare erfarenhet belopp för att täcka framtida garantiåtaganden.

#### **Hyreskontrakt Tyskland**

Avseende hyreskontrakt i Nürnberg har NetOnNet avsatt del av hyror till gällande hyreskontrakts slut den 30 juni 2015. Kvarvarande hyreskostnad uppgår till 13 406 tkr och gjord reservering uppgår till 1 556 tkr. Bolaget finner för närvarande ej behov av ytterligare reservering.

Från och med 2009/2010 bedriver dotterbolaget Resterampe Electronics GmbH verksamhet i delar av lokalerna och hyreskontraktet finns skrivet till och med 2015. Arbetet med att finna ytterligare hyresgäster fortlöper.

#### **Inkurans**

Koncernen värderar lagret enligt "lägsta värdets princip" vilket betyder det lägsta värdet av inköpspris och nettoförsäljningsvärde. Då hemelektronikbranschen har en mycket snabb priserosion är det svårt att i varje enskilt fall säkra att nettoförsäljningsvärdet inte understiger inköpsvärdet, eftersom lagervärderingen sker på artiklars snittordervärde och inte senaste inköpsvärdet. Koncernen skriver ner lagervärdet månatligen baserat på olika statistiska och matematiska modeller baserat på lagrets ålder samt senaste bruttovinst.

#### **Reservering osäkra fordringar**

Reservering av osäkra fordringar görs genom en gruppvis baserad bedömning, då fordringarna har likartad kreditrisk, baserat på såväl intern som extern erfarenhet.

Framöver kommer en större exakthet att kunna uppnås gällande reservering av fordringar hänförliga till kundfinansiering då mer intern data finns att tillgå.

## Intygande av styrelse och verkställande direktör

Undertecknade försäkrar att koncern- och årsredovisningen har upprättats i enlighet med internationella redovisningsstandarder IFRS, sådan de antagits av EU, respektive god redovisningssed och ger en rättvisande bild av koncernens och bolagets ställning och resultat, samt att koncernförvalt-

ningsberättelsen och förvaltningsberättelsen ger en rättvisande översikt över utvecklingen av koncernens och bolagets verksamhet, ställning och resultat samt beskriver väsentliga risker och osäkerhetsfaktorer som de företag som ingår i koncernen står inför.

Borås den 11 juni 2010

Ebbe Pelle Jacobsen  
*Styrelsens ordförande*

Jean-Francois Baril  
*Styrelseledamot*

Håkan Westin  
*Styrelseledamot*

Thomas Paulson  
*Styrelseledamot*

Lars Ivar Röiri  
*Styrelseledamot*

Anders Halvarsson  
*Verkställande direktör  
och styrelseledamot*

Vår revisionsberättelse har avgivits den 11 juni 2010

Björn Grundvall  
*Auktoriserad revisor,  
Ernst & Young AB*

Fredrik Ekelund  
*Auktoriserad revisor,  
Ernst & Young AB*

# Revisionsberättelse

Till årsstämman i NetOnNet AB (publ) Org.nr 556520-4137

Vi har granskat årsredovisningen, koncernredovisningen, bolagsstyrningsrapporten och bokföringen samt styrelsens och verkställande direktörens förvaltning i NetOnNet AB (publ) för räkenskapsåret 2009-05-01–2010-04-30. Bolagets årsredovisning och koncernredovisning samt bolagsstyrningsrapport ingår i den tryckta versionen av detta dokument på sidorna 30–32 och 36–60. Det är styrelsen och verkställande direktören som har ansvaret för räkenskapshandlingarna och förvaltningen och för att årsredovisningslagen tillämpas vid upprättandet av årsredovisningen och bolagsstyrningsrapporten samt för att internationella redovisningsstandarder IFRS sådana de antagits av EU och årsredovisningslagen tillämpas vid upprättandet av koncernredovisningen. Vårt ansvar är att uttala oss om årsredovisningen, koncernredovisningen, bolagsstyrningsrapporten och förvaltningen på grundval av vår revision.

Revisionen har utförts i enlighet med god revisionssed i Sverige. Det innebär att vi planerat och genomfört revisionen för att med hög men inte absolut säkerhet försäkra oss om att årsredovisningen och koncernredovisningen samt bolagsstyrningsrapporten inte innehåller väsentliga felaktigheter. En revision innefattar att granska ett urval av underlagen för belopp och annan information i räkenskapshandlingarna. I en revision ingår också att pröva redovisningsprinciperna och styrelsens och verkställande direktörens tillämpning av dem samt att bedöma de betydelsefulla uppskattningar som styrelsen och verkställande direktören gjort när de upprättat årsredovisningen

och koncernredovisningen samt att utvärdera den samlade informationen i årsredovisningen och koncernredovisningen samt bolagsstyrningsrapporten. Som underlag för vårt uttalande om ansvarsfrihet har vi granskat väsentliga beslut, åtgärder och förhållanden i bolaget för att kunna bedöma om någon styrelseledamot eller verkställande direktören är ersättningskyldig mot bolaget. Vi har även granskat om någon styrelseledamot eller verkställande direktören på annat sätt har handlat i strid med aktiebolagslagen, årsredovisningslagen eller bolagsordningen. Vi anser att vår revision ger oss rimlig grund för våra uttalanden nedan.

Årsredovisningen har upprättats i enlighet med årsredovisningslagen och ger en rättvisande bild av bolagets resultat och ställning i enlighet med god redovisningssed i Sverige. Koncernredovisningen har upprättats i enlighet med internationella redovisningsstandarder IFRS sådana de antagits av EU och årsredovisningslagen och ger en rättvisande bild av koncernens resultat och ställning. Bolagsstyrningsrapporten har upprättats i enlighet med årsredovisningslagen. Förvaltningsberättelsen och bolagsstyrningsrapporten är förenliga med årsredovisningens och koncernredovisningens övriga delar.

Vi tillstyrker att årsstämman fastställer resultaträkningen och balansräkningen för moderbolaget och för koncernen, disponerar vinsten i moderbolaget enligt förslaget i förvaltningsberättelsen och beviljar styrelsens ledamöter och verkställande direktören ansvarsfrihet för räkenskapsåret.

Borås den 11 juni 2010

Björn Grundvall  
Auktoriserad revisor,  
Ernst & Young AB

Fredrik Ekelund  
Auktoriserad revisor,  
Ernst & Young AB

# Definitioner

## **Bruttomarginal**

Nettoomsättning minus kostnad sålda varor, i förhållande till årets nettoomsättning.

## **Rörelsemarginal**

Rörelseresultat i förhållande till årets nettoomsättning.

## **Soliditet**

Eget kapital i förhållande till balansomslutning.

## **Skuldsättningsgrad**

Räntebärande skulder och avsättningar i förhållande till eget kapital.

## **Räntetäckningsgrad**

Resultat före skatt med tillägg för finansiella kostnader, i förhållande till finansiella kostnader.

## **Sysselsatt kapital**

Totalt kapital med avdrag för icke räntebärande skulder och avsättningar. Genomsnittligt sysselsatt kapital beräknas som genomsnitt av sysselsatt kapital vid årets början plus sysselsatt kapital vid årets slut.

## **Avkastning på genomsnittligt sysselsatt kapital**

Resultat före skatt plus finansiella kostnader i förhållande till genomsnittligt sysselsatt kapital.

## **Avkastning på genomsnittligt eget kapital**

Årets resultat i förhållande till genomsnittligt eget kapital. Genomsnittligt eget kapital beräknas som genomsnitt av eget kapital vid årets början plus eget kapital vid årets slut.

## **Resultat per aktie före och efter utspädning**

Årets resultat i förhållande till genomsnittligt antal aktier.

## **Resultat per aktie efter utspädning**

Årets resultat i förhållande till genomsnittligt antal aktier justerat för eventuell utspädningseffekt.

## **Eget kapital per aktie**

Eget kapital i förhållande till antal utestående aktier.

## **Likvida medel per aktie**

Likvida medel i förhållande till antal utestående aktier.

## **Vinstmarginal**

Resultat före skatt i förhållande till nettoomsättningen.

# Ordlista

## **Blu-ray**

Är en teknik där information på en skiva läses av med blå laser istället för med röd laser som används för DVD och CD-skivor. En blu-ray-skiva har fem gånger så mycket lagringskapacitet som en DVD-skiva och med den blå lasern kan mer information per tidsenhet läsas av. Formatet är utvecklat för att möjliggöra in- och uppspelning av högupplöst material.

## **DLNA**

Står för Digital Living Network Alliance (DLNA) och är ett internationellt samarbete mellan hemelektronikbranschen, datorindustrin och mobiltillverkare. Syftet med DLNA är att skapa en standard för trådbundet och trådlöst nätverk mellan datorer, hemelektronik och mobila enheter.

## **HD**

Är en förkortning av High Definition, dvs hög upplösning. En högupplöst bild är tydligare och skarpere än en lågupplöst. Ju fler bildpunkter en bild har desto högre är upplösningen.

## **HDD**

Är en förkortning av Hard Disk Drive. En HDD-videokamera är alltså en kamera med möjlighet att spela in film och spara ner den direkt på kamerans hårddisk.

## **HD-klar eller HD ready**

Är ett begrepp som talar om att en TV har tillräckligt hög skärmutplösning för att kunna återge en högupplöst bild. För att kallas HDTV måste en TV dessutom ha en digital mottagare med möjlighet att ta emot en HD-signal.

## **LCD**

Är en förkortning av liquid crystal display. Se LED nedan för förklaring.

## **LED (light emitting diode)**

Är en teknik där små lysande dioder skapar bilden. Jämfört med en LCD-skärm, som består av flytande kristaller (vilka inte är självlysande) och behöver en ljuskälla för att bilden ska synas är LED-tekniken betydligt mer energieffektiv. Visas en riktigt mörk bild går det åt lite energi och visas ett svart fält lyser inte dioderna alls i detta fält.

## **Plasma**

Är en bildåtergivningsteknik som fungerar genom att det bakom frontglaset ligger två transparenta elektroder. Dessa omges av en blandning av neon- och xenon-gaser och tar emot ström till den nivå en plasmaurladdning sker. Denna i sin tur avger ett ultraviolett ljus, som lyser upp en fosforbeläggning av röda gröna eller blå bildpunkter.

# Adresser

## Huvudkontor

Box 1716  
501 17 BORÅS  
Tel 033-488 400  
Fax 033-488 420  
www.netonnet.se  
www.netonnet.com

## Internetshop

www.netonnet.se  
www.netonnet.no  
www.netonnet.com  
kundservice 033-488 488

## Lagershop

Bockasjögatan 12  
Borås

## Lagershop

Exportgatan 20  
Göteborg

## Lagershop

Dösebackevägen 5  
Kalmar

## Lagershop

Tjälvegatan 5  
Linköping

## Lagershop

Ågatan 1  
Malmö

## Lagershop

Fågelviksvägen 5, Slagsta  
Stockholm

## Lagershop

Kontovägen 3, Veddesta  
Stockholm

## Lagershop

Norrbyvägen 7  
Ullared

## Lagershop

Metallverksgatan 13  
Västerås

## Lagershop

Åbyvägen 1, Bista  
Örebro

# FRAGILE



Under 2010 öppnar  
vi Lagershop i  
Uppsala och  
Helsingborg

[www.netonnet.se](http://www.netonnet.se)

Lagershop: Borås, Ullared, Kalmar, Malmö, Stockholm Veddesta,  
Stockholm Slagsta, Örebro, Linköping, Västerås och Göteborg.

Vägbeskrivning/karta, se [www.netonnet.se](http://www.netonnet.se).

NetonNet AB (publ) Adress Bockasjögatan 12, 504 30 Borås Telefon 033 488 400

net on net