

Devicom AB (Publ)

Organisationsnummer: 556635-1325

Bokslutskommuniké 2007-01-01 – 2007-12-31



BOKSLUTSKOMMUNIKÉ 2007-01-01 – 2007-12-31

Devicom har under perioden haft en omsättning på 22,1 mkr (22,3 mkr) och ett resultat på -1 748 tkr (-1 209 tkr). Bruttomarginalen har ökat till 41,6 % (36,4%).

JANUARI-DECEMBER 2007 JÄMFÖRT MED JANUARI-DECEMBER 2006

- Resultatet uppgick till -1 135 tkr (-412 tkr) före avskrivningar och -1 748 tkr (-1 209 tkr) efter finansnetto
- Omsättningen uppgick till 22 085 tkr (22 314 tkr)
- Soliditet 42 % (2,7 %)
- Skuldsättningsgrad 0 ggr (7,2 ggr)
- Eget kapital per aktie per den 31 december 1,56 kr (125,53 kr)
- Likvida medel uppgick till 4 063 tkr (1 630 tkr)
- Bruttovinstmarginal 41,6 % (36,4%) under kvartalet (2007-10-01 – 2007-12-31) uppgick bruttomarginalen till 43,7% (36,5%) *
- Kassaflöde från den löpande verksamheten före förändringar av rörelsekapital -1 105 tkr

* Se nyckeltal, sid 6.

KOMMENTARER:

Resultatet ligger i linje med vår budget och det negativa resultatet bygger till stor del på de kostnader vi har och de investeringar Devicom gör i syfte att lansera MyCosmik under Q2 2008 (1 011 tkr)

Omsättningen har ökat med 12% (638 tkr) under fjärde kvartalet (2007-10-01 – 2007-12-31) jämfört med föregående kvartal (2007-07-01 – 2007-09-30).

Soliditeten har ökat som ett direkt resultat av de genomförda nyemissionerna i maj 2007. Bolaget är nu skuldfritt (skuldsättningsgraden 0) eftersom bolagets grundare och ägare avsåg sina återstående fodringar (856 tkr) på bolaget i samband med börsintroduktionen.

Skillnaden i eget kapital per aktie är hänförlig till den genomförda nyemissionen och kvittningsemmissionen efter föregående period, varvid antalet aktier ökade från 1 358 st till dagens 2 780 000 st.

Bruttovinstmarginalen har ökat jämfört med samma period förra året och jämfört med föregående kvartal (2007-07-01- 2007-09-30).

Det negativa kassaflödet hänför sig till största del till MyCosmiks investeringar och kostnader som totalt uppgick till 1 011 tkr för 2007.

- Investeringen om 488 000 kronor under 2007 för att erbjuda abonnemang visar sig var strategiskt rätt.
- Devicom erbjuder nu kompletta abonnemangslösningar och har sedan juni fram till utgången av 2007 konverterat totalt ca 3 700 till abonnemangskunder.
- Hälften av bolagets privata kunder har nu abonnemang
- Bolagets satsning på SME har lett till att Devicom har 900 företagslinjer
- Den genomsnittliga tiden som en kund stannar hos bolaget har förlängts från 14 till totalt 18 månader i och med abonnemang
- MyCosmik utvecklas enligt plan och börjar kommersialiseras under andra kvartalet 2008



”

MyCosmik's sales growth is forecasted to take off significantly in Q4 of 2008.

”

Dear Shareholders,

I am happy to report to you on the 4th quarter of Devicom AB's fiscal year and to share with you my comments on the year to come.

Q4 in summary

In Q4 of 2007, Devicom increased its gross margin and increased sales substantially in the small and medium enterprise segment for fixed telephony despite weak global economic conditions.

Specifically, Devicom's gross margin increased from 42.6% in Q3 to 43.7% in Q4. Still, we remain the cheapest fixed telecom carrier in Sweden and continue to grow organically with a quarterly increase in sales of 6.3% for the Private förval sector (+ 315 K SEK) amid a highly competitive telecom environment. Secondly, Devicom has successfully entered the high margin/ high growth segment of Small and Medium Enterprises in Sweden (SME), receiving a total of 556 K SEK in sales from that segment alone during Q4. Growing at an impressive rate of +48.9%, sales increased by + 183 K SEK compared to the previous quarter.

Overall for the quarter, Devicom reached an EBITDA of -794 K SEK and an EBT of -1 033 K SEK. The significance of this is that without the development costs related to MyCosmik (539 K SEK for the quarter) and the costs of being a listed company (352 K SEK for the quarter), Devicom's core business would have enjoyed a positive EBITDA of 97 K SEK for the Q4 of 2007 and an EBT equal to -142 K SEK for the same period.

Furthermore, in December of 2007, Devicom launched successfully a limited beta version of MyCosmik at www.mycosmik.com. Presently, the service has around 25 beta testers in 14 key countries, allowing us to test and improve the service before global launching.

Looking to the future

Looking to the year ahead, I am also happy to report that we have successfully initiated a non-organic growth strategy in the private förval segment. This began in Q1 of 2008 with the acquisition of SuperTel AB's 1000 förval customers on a very cost efficient cost-per-acquired customer basis. As for the rest of 2008, all I can share with you is that we are currently in advanced negotiations with several other acquisition targets with a significantly larger customer base than SuperTel AB.

I am also looking forward to MyCosmik's worldwide commercial launch planned for Q2 of 2008 to the millions of global mobile and Internet users. MyCosmik's sales growth is forecasted to take off significantly in Q4 of 2008.

Finally I just want to remind you to read the analysis report on Devicom, issued by the independent firm Redeye in November 27th 2007. The report is available on our web site: www.devicom.se/investor

In the name of Devicom AB, I thank you for your continued support.

Kind regards

Paul Derly

CEO, Devicom AB

DEVICOM AB (PUBL)

Devicom är en teleoperatör som specialiserar sig på att erbjuda marknadens lägsta priser på utlandssamtal.

DEVICOM UNDER PERIODEN

Fasttelefoni (privat)

Devicoms bruttomarginal har ökat med 1% under perioden jämfört med föregående period, detta trots att 50% av bolagets kunder nu har abonnemang vilket genererar endast 5% marginal. Detta är ett direkt resultat av att Devicom har fortsatt att arbeta med att minska de direkta samtalskostnaderna genom framgångsrika förhandlingar med bland annat utländska teleoperatörer.

Fasttelefoni (SME)

Bolaget har utvecklat nya konkurrenskraftiga samtalsplaner för SME (small medium sized enterprises) under perioden som binder kunden i 24 månader. SME segmentet är lönsammare för Devicom än bolagets privata segment. Tillväxt inom SME har sedan augusti ökat från 50 nya kunder per månad till ca 200. Målet är 300 nya kunder per månad. Totalt har vi vid utgången av 2007 900 SME kunder.

Abonnemang

Devicoms retentionsteam har tillsammans med säljteamen sålt ca 3 700 abonnemang jämfört med förra periodens 1 400 abonnemang. Detta motsvarar ca 750 abonnemang per månad. Abonnemang förlänger tiden som varje kund stannar hos bolaget från 14 till 18 månader i snitt samt hjälper till att höja lojaliteten vilket har lett till en minskning i kundomsättning (churn) jämfört med föregående år.

Retention

Retentionsteamet har fortsatt att förnya ett flertal av Devicoms gamla och bästa förvalskunder. Vi har därigenom lyckats göra dem ännu nöjdare samt knutit upp kunderna under ytterligare en period, detta genom att erbjuda ett billigt abonnemang / bättre samtalsplaner. Retention-teamet står också för större delen av abonnemangsförsäljningen som idag uppgår till ca 750 st per månad. Retention teamet har lyckats minska bolagets churn med ca 100-200 kunder i månaden (kunder som lämnar bolaget).

MyCosmik (f d Cosmik)

www.mycosmik.com har nu lanserats. Här kan man anmäla sig för att bli en beta användare. Det är här framtida användare kommer att kunna köpa och administrera MyCosmik. PRV har givit Devicom rättigheterna till namnet Cosmik. Devicom har även sökt globalt varumärkesskydd hos PRV för "MyCosmik".

MyCosmiks utveckling ligger i fas med våra planer. Under perioden har MyCosmiks lågpris GSM-antiroamingtelefonitjänster testats och använts i 14 länder (bl a USA, Thailand och Frankrike). Testresultaten är mycket positiva. MyCosmiks GSM tjänst fungerar utmärkt för både inkommande och utgående GSM samtal och tekniken klarar av att kringgå roamingkostnader på både inkommande och utgående GSM samtal. MyCosmik siktar på att vara 75% billigare än ett normalt GSM samtal som kopplas genom roaming.

Devicom har tecknat ett strategiskt avtal med den internationella WLAN roaming-specialisten WeRoam i syfte att kunna erbjuda globalt, trådlöst bredband till både privatpersoner och företag. Avtalet innebär att Devicom kan erbjuda bredband i 60 länder via 40 000 wifi hotspots (trådlöst Internet) som paketeras med MyCosmik lågpris GSM-antiroamingtelefonitjänster.

Övrigt

Redeye gjorde en bolagsanalys på Devicom AB (publ) analysen finns på Devicoms hemsida.

DEVICOM EFTER PERIODEN

Devicom har förvärvat bolaget SuperTel ABs kunddatabas om cirka 1 000 kunder, som kommer att överföras till bolaget under februari månad. Bolaget beräknar att större delen av kunderna kommer att välja Devicom. Avtalet kommer att generera en ökad årlig intäkt på ca 3 500 kronor (exkl. moms) per övertagen SuperTEL kund, varav majoriteten är privatpersoner. Devicom räknar med att ha tjänat in förvärvskostnaden per kund inom fem månader tack vare sin för branschen förmånliga vinstmarginal på ca 43,7 procent.

KORT OM DEVICOM

Devicom är en nischad teleoperatör med fokus på samtal över landsgränserna. Bolaget har en väl etablerad nisch inom kostnadseffektiv internationell telefoni riktad mot personer med annat än svenskt ursprung, samt till mindre företag med upp till 20 linjer som ringer mycket till utlandet.

Devicom tillhandahåller en av marknadens mest prisvärda tjänster inom fast telefoni. Bolaget har framgångsrikt bearbetat kundgrupper som ringer mycket över landsgränserna. Devicom producerar samtalsminuter på ett mycket kostnadseffektivt sätt genom att täcka hela värdekedjan som teleoperatör med en stabil plattform för egen leverans av fast telefoni. Detta gör Devicom till en av Sveriges mest innovativa operatörer och Bolaget lämnar därför prisgaranti på utlandssamtal.

Vision

Devicoms vision är att bli igenkänd som den operatör som erbjuder de lägsta priserna för utlandssamtal. Detta gäller för alla de områden som bolaget verkar inom; privat telefoni, SME likväl som för resenärer som genom MyCosmik vill ha ett lågt kostnadsalternativ för mobiltelefonsamtal och Internet utomlands.

Målsättning

Bolagets mål är att expandera sina lågpristelefonitjänster i snabbväxande marknader både i Sverige och globalt. Dels ska detta ske genom en fortsatt tillväxt av basverksamheten i Sverige. Dels ska detta ske genom att lansera en global tjänst som erbjuder lågpristelefoni via GSM-telefonen och sänkta Internetuppkopplingskostnader vart man än reser i världen. Det senare ska förverkligas genom tjänsten MyCosmik som gör att användaren slipper de höga roamingkostnaderna både för GSM-röstsamtal och bredbanduppkoppling.

Strategi

Bolaget har beslutat sedan hösten 2007 att expandera sin basverksamhet i Sverige, vilket kommer att ske organiskt men också genom en förvävsstrategi. Devicom har lagt upp ett system för att förvärva och integrera kundstockar och har redan förvärvat ett bolags kunddatabas (SuperTel AB) samt inlett diskussioner med ett antal andra potentiella förvävsobjekt. Bolaget ska också öka antalet SME kunder, vilket ska ske genom det under 2007 nyskapade säljteamet som helt fokuserar på detta segment.

Bolaget ska också erbjuda den globala tjänsten MyCosmik som är under färdigställande just nu. MyCosmik är ett sätt för Devicom att sälja mer internationella minuter till en global marknad.

MyCosmik

Marknaden som MyCosmik vänder sig till värderas till SEK 4,5 mdr endast i Sverige. Den globala marknaden för GSM-roaming är värd ca \$50 mdr.

Devicom har i projektet MyCosmik haft stor nytta av befintlig upparbetad teknisk kompetens samt existerande kontaktnät inom telekombranschen. Genom MyCosmik har Devicom möjlighet att med låg affärsrisk erbjuda lågprisröstsamtal via GSM och tillgång till trådlöst Internet via hotspots. Försäljningen ska ske via samarbetspartners som vill bredda sitt produktutbud till sin befintliga kundbas med MyCosmiks tjänster. Samarbetspartners kommer exempelvis utgöras av internationella kredit- och betalkortsföretag, biluthyrningsföretag, flygbolag m m. Devicoms befintliga kunder kommer att fungera som en värdefull test- och referensgrupp för att framgångsrikt rulla ut tjänsterna.

MyCosmik kommer att innebära följande kundnytta för slutkunden:

- Inkommande och utgående samtal från GSM-mobiltelefonen utan s k roamingkostnader¹ och utan att behöva byta mobiltelefonnummer eller mobiltelefon. Devicom bedömer att man ska kunna sänka samtalskostnaderna med upp till 75% procent jämfört med jämförbara mobilsamtal via roaming.
- Tillgång till cirka 40 000 WiFi-hotspots² runt om i världen via *ett* konto till konkurrenskraftiga priser. Antalet hotspots kommer successivt att växa i antal.

Lansering av MyCosmik mot en svensk testgrupp genomfördes under december 2007. Det är Bolagets målsättning att under andra kvartalet 2008 kunna erbjuda MyCosmik till en bredare kundkrets via samarbetspartners. Förväntningar på MyCosmik är att tjänsten ska kunna generera en relativt stark, global försäljningstillväxt under tredje och fjärde kvartalen 2008.

1) Roamingkostnader uppstår då man inte har tillgång till sin egen GSM-operatörs nät i utlandet.

2) WiFi-hotspots är trådlösa accesspunkter för anslutning till Internet.

NYCKELTAL

Nyckeltal	2007-01-01	2006-01-01
Soliditet	42%	2,70%
Avkastning på eget kapital	-77,50%	-
Avkastning på totalt kapital	-20,70%	-
Kassalikviditet	152,70%	100,60%
Rörelsemarginal	-8,05%	-5,10%
Bruttomarginal	41,6%	36,4%
Vinstmarginal	-7,92%	-5,40%
Skuldsättningsgrad (finansiella skulder), ggr	0	7,2
Räntetäckningsgrad, ggr	79,4	-8,1
Antal anställda	15	7
Omsättning per anställd	1 472 338	3 187 709

Efter genomgång med revisorn inför årsbokslutet har det beslutats att kostnader som tidigare redovisades inom förnödenheter (COGS) borde hänföras till övriga externa kostnader detta ger en positivförändring av bruttomarginalen. Nedan redovisar vi bruttomarginalen per kvartal enligt den nya principen. Även jämförbara siffror har justerats.

2007

jan-mar	apr-jun	jul-sep	okt-dec
38,5%	41,7%	42,6%	43,7%

Definition av nyckeltal

Soliditet

Eget kapital i % av balansomslutning.

Avkastning på eget kapital

Årets resultat i procent av genomsnittligt eget kapital.

Avkastning på totalt kapital

Rörelseresultat med tillägg för ränteintäkter, i % av genomsnittlig balansomslutning.

Kassalikviditet

Omsättningstillgångar exkl. varulager i % av kortfristiga skulder.

Rörelsemarginal

Rörelseresultat efter avskrivningar i förhållande till omsättningen

Bruttomarginal

Totalomsättning minus förnödenheter delat på omsättningen

Vinstmarginal

Resultat efter finansiella poster i förhållande till omsättningen

Skuldsättningsgrad (finansiella skulder)

Räntebärande nettoskuld i förhållande till eget kapital

Balanslikviditet

Omsättningstillgångar i förhållande till kortfristiga skulder

Räntetäckningsgrad

Resultat efter finansnetto plus finansiella kostnader i förhållande till finansiella kostnader.

RESULTATRÄKNING

Belopp i kr	2007-01-01- 2007-12-31	2006-01-01- 2006-12-31
Nettoomsättning	22 085 064	22 313 963
	22 085 064	22 313 963
<i>Rörelsens kostnader</i>		
Förnödenheter	-12 894 669	-14 199 461
Övriga externa kostnader	-5 711 062	-5 188 616
Personalkostnader	-4 614 353	-3 337 769
Avskrivningar och nedskrivningar av materiella och immateriella anläggningstillgångar	-642 827	-718 464
	-23 862 911	-23 444 310
Rörelseresultat	-1 777 847	-1 130 347
<i>Resultat från finansiella investeringar</i>		
Övriga ränteintäkter och liknande resultatposter	51 138	53 639
Räntekostnader och liknande resultatposter	-6 804	-43 035
Räntekostnader till koncernföretag	-14 936	-89 892
	29 398	-79 288
Resultat efter finansiella poster	-1 748 449	-1 209 635
Årets resultat	-1 748 449	-1 209 635

BALANSRÄKNING

Belopp i kr	2007-12-31	2006-12-31
TILLGÅNGAR		
Anläggningstillgångar		
<i>Immateriella anläggningstillgångar</i>		
Balanserade utgifter för utvecklingsarbeten och liknande arbeten	418 243	346 536
<i>Materiella anläggningstillgångar</i>		
Datorer	222 868	144 588
Inventarier	346 619	659 723
<i>Finansiella anläggningstillgångar</i>		
Andra långfristiga fordringar	210 000	210 000
Summa anläggningstillgångar	1 197 730	1 360 847
Omsättningstillgångar		
<i>Lager</i>		
Lager	17 807	0
<i>Kortfristiga fordringar</i>		
Kundfordringar	1 504 466	1 029 032
Övriga fordringar	10 030	85 518
Förutbetalda kostnader och upplupna intäkter	3 535 074	2 211 273
	5 049 570	3 325 823
<i>Kortfristiga placeringar</i>		
Andra kortfristiga placeringar	995 473	0
<i>Kassa och bank</i>	<i>3 068 178</i>	<i>1 630 538</i>
Summa omsättningstillgångar	9 131 028	4 956 361
SUMMA TILLGÅNGAR	10 328 758	6 317 208

BALANSRÄKNING, FORTS.

Belopp i kr	2007-12-31	2006-12-31
EGET KAPITAL OCH SKULDER		
Eget kapital		
<i>Bundet eget kapital</i>		
Aktiekapital (2 780 000 aktier)	868 750	100 000
Nyemission under registrering (358 aktier)		35 800
	868 750	135 800
<i>Fritt eget kapital</i>		
Balanserat resultat	34 677	34 677
Erhållna aktieägartillskott	856 375	324 846
Överkursfond	4 328 431	
Årets resultat	-1 748 449	-324 846
	3 471 034	34 677
Summa eget kapital	4 339 784	170 477
<i>Långfristiga skulder</i>		
Skulder till koncernföretag	14 996	853 524
Övriga långfristiga skulder	6 362	367 051
	21 358	1 220 575
<i>Kortfristiga skulder</i>		
Leverantörsskulder	3 689 767	3 045 804
Övriga skulder	264 798	390 944
Upplupna kostnader och förutbetalda intäkter	2 013 051	1 489 408
	5 967 616	4 926 156
SUMMA EGET KAPITAL OCH SKULDER	10 328 758	6 317 208
STÄLLDA SÄKERHETER		
<i>För egna skulder och avsättningar</i>		
Spärrade bankmedel	500 000	500 000
VPC	50 000	
Summa	500 000	500 000
Ansvarsförbindelser	Inga	Inga
	2007-12-31	2006-12-31
Resultat per aktie	-0,63	-890,75
Antal utestående aktier	2 780 000	1 358

KASSAFLÖDESANALYS

Belopp i kr	2007-01-01	2007-12-31
Den löpande verksamheten		
Resultat efter finansiella poster		-1 748 449
Justeringar för poster som inte ingår i kassaflödet, m m		642 827
Kassaflöde från den löpande verksamheten före förändringar av rörelsekapital		-1 105 622
<i>Kassaflöde från förändringar i rörelsekapital</i>		
Ökning(-)/Minskning (+) av varulager		-17 807
Ökning(-)/Minskning (+) av rörelsefordringar		-1 723 747
Ökning(+)/Minskning (-) av rörelseskulder		1 041 460
Kassaflöde från den löpande verksamheten		-1 805 716
<i>Investeringsverksamheten</i>		
Förvärv av materiella anläggningstillgångar		-259 956
Försäljning av materiella anläggningstillgångar		21 746
Aktivering av balanserade utgifter		-241 500
Kassaflöde från investeringsverksamheten		-479 710
<i>Finansieringsverksamheten</i>		
Nyemission		5 061 381
Erhållna aktieägartillskott		856 375
Amortering av låneskulder		-1 199 217
Kassaflöde från finansieringsverksamheten		4 718 539
Årets kassaflöde		2 433 113
Likvida medel vid årets början		1 630 538
Likvida medel vid årets slut		4 063 651

ÄGARSTRUKTUR

Namn / Företag	Insynsställning	Innehav	Förändring sedan sista rapporten
Halong SA	Storägare utan insynsställning	400 000	0
Agneta Björklund	Revisor	0	0
Gregory Delobel	Övriga med insyn	4 000	0
Jan Olof Hersler	Övriga med insyn	20 000	0
Jennings Segura	Styrelsemedlem	5 000	3 000
	Närstående	1 000	0
Jesper Yrwing	Styrelsemedlem	1 000	0
	Närstående	1 000	0
Katrin Björkman	Övriga med insyn	0	0
Kenneth Lundqvist	Övriga med insyn	0	0
Lena Jeding	Revisor	0	0
Malhez Ozmanian	Övriga med insyn	1 000	0
Nicolas Delaunay	Övriga med insyn	4 000	0
Paul Derly	VD	11 000	0
	Närstående	1 000	0
	Närstående	4 000	0
	Närstående	1 000	0
	Närstående	1 088 000	0
Peter Hedlund	Styrelsemedlem	32 000	0

BOLAGETS ADRESS

Devicom AB (publ)
Finlandsgatan 66
164 74 Kista
Telefon: 08-632 00 90
Telefax: 08-594 624 06

Nätplatser:

www.devicom.se
www.mycosmik.com

Revisorer

Auktoriserad revisor Agneta Björklund
Nexia Revision Stockholm KB
Box 1024, 101 38 Stockholm

Agneta Björklund är medlem i Föreningen Auktoriserade Revisorer

Redovisningsprinciper:

Delårsrapporten har upprättats i enlighet med årsredovisningslagen samt uttalanden och allmänna råd från Bokföringsnämnden. När allmänna råd från Bokföringsnämnden saknas har vägledning hämtats från Redovisningsrådets rekommendationer och från uttalanden av FAR.

Bokslutskommunikén har granskats av Bolagets revisor.

Kommande rapporttillfällen:

2008-05-15 Årsredovisning

Bolagsstämma:

Bolagsstämma hålls i Stockholm 2008-05-29

För information om verksamheten kontakta:

Jennings Segura, styrelseledamot i Devicom telefon 0704-82 15 23

För ekonomisk information kontakta:

Jesper Yrwing, styrelseordförande i Devicom telefon 0708-60 60 07