

Halvårsrapport Januari-juni 2017

Januari – juni 2017

- NETTOOMSÄTTNINGEN uppgick till 849 (626) Tkr.
- RÖRELSERESULTAT (EBITDA) för perioden uppgick till –1 608 (–931) Tkr.
- RESULTAT EFTER SKATT för perioden uppgick till –2 139 (–1 356) Tkr.
- RESULTAT PER AKTIE uppgick till –1,00 (–0,82) kronor.

Andra kvartalet 2017

- NETTOOMSÄTTNINGEN uppgick till 531 tkr (297 tkr).
- RÖRELSERESULTAT (EBITDA) för perioden uppgick till –975 tkr (–634 tkr).
- RESULTAT EFTER SKATT för perioden uppgick till –1 250 (–846) Tkr.
- RESULTAT PER AKTIE uppgick till –0,58 (–0,51) kronor.

VD:s kommentar

Intäkts- och resultatmässigt är första halvåret, samt andra kvartalet, en rejäl missräkning. Vi hade räknat med betydligt högre intäkter än vad utfallet har blivit, bland annat eftersom vi har mottagit väldigt positiva tongångar från marknaden under lång tid. Det finns dock flera anledningar till detta, och framförallt en överskuggar de andra.

Överflyttningen av vår tekniska plattform till Rackspace har blivit betydligt mer omfattande och komplicerad än vad som kunde förutses. Tidsåtgången och fokuset som vi har varit tvungna att lägga på detta skifte har gått ut över försäljningen under de senaste månaderna. Överflyttningen har dock varit helt nödvändig, då det är avgörande för våra samarbeten att vår driftssäkerhet är prickfri. Det är därför glädjande att kunna säga att överflytten är genomförd i sin helhet och nu flyter på smärtfritt. Vi har i nuläget den mest stabila plattformen som vi någonsin har haft, och med de förutsättningarna i ryggen ser vi verkligen fram emot att återigen kunna lägga ett stort fokus på försäljningen under återstoden av året.



Ett ytterligare skäl till den resultatmässigt otillfredsställande våren är att vi även har lagt tonvikt på att utveckla ett nytt verksamhetsområde. Det kommer att utgöra en ny inriktning för oss, vilket ger oss möjligheter att bredda verksamheten, ta klivet in på en ny marknad och möta en helt ny typ av kunder.

Trots att hösten ännu inte riktigt har hunnit ta fart, efter semestrar och mjukstart på många företag, har vi redan fått väldigt mycket positiva signaler – såväl från befintliga kunder som nya. Vi har långt gångna diskussioner med en mängd olika företag, något som vi hoppas och räknar med kommer att visa sig även resultatmässigt under de närmaste månaderna. Dessutom har vi vässat vår julkalenderprodukt ytterligare. Denna förbättring gör det lättare för oss att marknadsföra kalendern, och dessutom underlättas administrationen avsevärt – något som gör att vi förväntar oss avsevärt fler kalenderkunder i år. Vi har redan flera tidigare kunder som har flaggat för en fortsättning även i år.

Tiden mellan sensommar och jul är av tradition vår bästa period försäljningsmässigt, och med en förbättrad plattform, en ny inriktning mot en hittills utforskad marknad och en förbättrad julkalenderprodukt har vi nu goda förutsättningar för att överträffa tidigare års resultat under den kommande perioden.

Tomas Järnstål - VD

Väsentliga händelser efter periodens utgång:

För att stärka bolagets likviditet och kunna gynna företagets expansionstakt och möjligheter planeras det att genomföra en företrädesemission under september månad.

Moderbolag

Moderbolagets nettoomsättning uppgick till 1 145 (0) Tkr och resultat efter skatt uppgick till -5 506 (-1 319) Tkr, i resultatet ingår som tidigare kommunicerats en nedskrivning av aktierna i Million Mind om 5 Mkr. Investeringar i anläggningstillgångar uppgick till 0,0 (0,0) Tkr. Moderbolagets disponibla likvida medel uppgick per den 30 juni 2017 till 230 (315) Tkr. Moderbolagets egna kapital uppgick per den 30 juni 2017 till 1 954 (9 700) Tkr och soliditeten uppgick till 56 (82) procent.

Antalet aktier

Antalet aktier uppgår den 30 juni 2017 till 2 259 040 stycken. Utestående teckningsoptioner uppgår till 200 000 (TO 1) med lösenkurs 12 kr med förfall den 30 december 2018.

Nästkommande rapporteringstillfällen

Delårsrapport juli – september 2017 24 november 2017

Bokslutskommuniké 2017 23 februari 2018

Denna rapport har inte granskats av bolagets revisor.

Stockholm 31 augusti 2017

Tomas Järnstål, VD

För ytterligare information, kontakta:

Tomas Järnstål

VD Community Entertainment

0736-89 99 15 tomas@comentab.se

Nyckeltal

	jan-juni	jan-juni	helår
<u>Koncernen</u>	<u>2017</u>	<u>2016</u>	<u>2016</u>
Intäkter, Tkr	849	626	1 734
Rörelseresultat före avskrivningar (EBITDA), Tkr	-1 608	-931	-1 831
Rörelseresultat (EBIT), Tkr	-2 121	-1 345	-2 767
Rörelsemarginal, %	neg	neg	neg
Räntabilitet på eget kapital, %	neg	neg	neg
Soliditet, %	32	69	53
Resultat per aktie, kr	-1,00	-0,82	-1,55
Eget kapital per aktie, kr	0,34	1,54	0,72
Genomsnittligt antal aktier, miljoner	2,128	1,666	1,832
Utgående antal aktier, miljoner	2,259	1,999	1,999



RESULTATRÄKNING	apr-jun	apr-jun	jan-jun	jan-jun	helår
(Tkr)	2017	2016	2017	2016	2016
Nettoomsättning	531	297	849	626	1 734
Övriga rörelsekostnader	-750	-631	-1 098	-917	-1 806
Personalkostnader	-756	-300	-1 359	-640	-1 759
Rörelseresultat före avskrivningar (EBITDA)	-975	-634	-1 608	-931	-1 831
<u>Avskrivningar och nedskrivningar</u>	<u>-263</u>	<u>-207</u>	<u>-513</u>	<u>-414</u>	<u>-936</u>
Rörelseresultat	-1 238	-841	-2 121	-1 345	-2 767
<u>Summa finansnetto</u>	<u>-12</u>	<u>-5</u>	<u>-18</u>	<u>-11</u>	<u>-70</u>
Resultat efter finansiella poster	-1 250	-846	-2 139	-1 356	-2 837
<u>Betald Skatt</u>	<u>-</u>	<u>-</u>	<u>-</u>	<u>-</u>	<u>-</u>
Årets resultat	-1 250	-846	-2 139	-1 356	-2 837
Resultat per aktie, kr	-0,58	-0,51	-1,00	-0,82	-1,55
Genomsnittligt antal aktier	2 172 267	1 665 600	2 128 880	1 665 600	1 832 160

KONCERNENS BALANSRÄKNING

(Tkr)	2017-06-30	2016-06-30	2016-12-31
TILLGÅNGAR			
<i>Anläggningstillgångar</i>			
Immateriella anläggningstillgångar	1 496	2 212	1 840
Summa anläggningstillgångar	1 496	2 212	1 840
<i>Omsättningstillgångar</i>			
Kundfordringar	124	436	-
Övriga fordringar	56	1 258	35
Förutbetalda kostnader och upplupna intäkter	550	217	458
<u>Likvida medel</u>	<u>237</u>	<u>337</u>	<u>436</u>
Summa omsättningstillgångar	967	2 248	929
SUMMA TILLGÅNGAR	2 463	4 460	2 769
EGET KAPITAL OCH SKULDER			
Eget kapital	788	3 082	1 457
<i>Kortfristiga skulder</i>			
Leverantörsskulder	711	428	344
Övriga skulder	412	773	768
<u>Upplupna kostnader och förutbetalda intäkter</u>	<u>552</u>	<u>177</u>	<u>200</u>
Summa kortfristiga skulder	1 675	1 378	1 312



SUMMA SKULDER OCH EGET KAPITAL 2 463 4 460 2 769

MODERBOLAGETS RESULTATRÄKNING	apr-jun	apr-jun	jan-jun	jan-jun	helår
(Tkr)	2017	2016	2017	2016	2016
Nettoomsättning	678	0	1 146	0	1 734
Övriga rörelsekostnader	-557	-592	-890	-869	-1 806
Personalkostnader	-417	-202	-752	-445	-1 759
Rörelseresultat före avskrivningar (EBITDA)	-296	-794	-496	-1 314	-1 831
Avskrivningar och nedskrivningar	-	-	-	-	-936
Rörelseresultat	-296	-794	-496	-1 314	-2 767
Summa finansnetto	-5 005	-5	-5 010	-5	-70
Resultat efter finansiella poster	-5 301	-799	-5 506	-1 319	-2 837
Betald Skatt	-	-	-	-	-
Årets resultat	-5 301	-799	-5 506	-1 319	-2 837

MODERBOLAGETS BALANSRÄKNING

(Tkr)	2017-06-30	2016-06-30	2016-12-31
TILLGÅNGAR			
<i>Anläggningstillgångar</i>			
Andelar i koncernföretag	2 561	7 561	7 561
Summa anläggningstillgångar	2 561	7 561	7 561
<i>Omsättningstillgångar</i>			
Kundfordringar	124	-	-
Fordringar på koncernföretag		1 325	-
Övriga fordringar	32	1 217	10
Förutbetalda kostnader och upplupna intäkter	542	105	450
<u>Likvida medel</u>	<u>230</u>	<u>315</u>	<u>343</u>
Summa omsättningstillgångar	928	2 962	803
SUMMA TILLGÅNGAR	3 489	10 523	8 364
EGET KAPITAL OCH SKULDER			
Eget kapital	1 954	9 700	5 991
<i>Kortfristiga skulder</i>			
Leverantörsskulder	585	351	335
Skulder till koncernföretag	233	48	1 594
Övriga skulder	348	355	358
<u>Upplupna kostnader och förutbetalda intäkter</u>	<u>369</u>	<u>69</u>	<u>86</u>
Summa kortfristiga skulder	1 535	823	2 373
SUMMA SKULDER OCH EGET KAPITAL	3 489	10 523	8 364

Denna information är sådan information som Community Entertainment är skyldigt att offentliggöra enligt EU:s marknadsmissbruksförordning. Informationen lämnades, genom ovanstående kontaktpersons försorg, för offentliggörande den 31 augusti 2017.

Community Entertainment har utvecklat en IT-plattform och en metod där företag kan skapa egna quizer i kommunikationssyfte. Vi har dessutom skapat en hög kompetens inom innehållsmarknadsföring, gamification och quiz. Syftet är att företag på ett engagerande, underhållande och informativt sätt kan få definierade målgrupper att lära sig mer om produkter och tjänster, presentera information om interna målsättningar eller utbilda medarbetare, nyanställda eller samarbetspartners.

Den standardiserade affärsmodellen bygger dels på licenser, där uppdragsgivaren tecknar ett avtalsbaserat kontrakt i som längst 12 månader och själv administrerar sina kampanjer samt har egen inloggning till vår IT-plattform, och dels på anpassade kampanjer utan tillgång till egen inloggning där vi erbjuder design, utformning och innehåll – även det i upp till 12 månader i taget.