

re.pant

Kvartalsregnskap

2010 Q2



Innhold

1. Innledning
2. Resultat
3. Konsolidert resultat
4. Kommentarer til resultatet
5. Balanse
6. Kommentarer til balansen
7. Markedet
8. Strategi
9. Fremtidsutsikter

Innledning

- I andre kvartal 2010 har Repant levert panteautomater i henhold til de vekstplaner som er satt fra den nye ledelsen.
- Den nye ledelsen har utarbeidet ny strategi, med særlig vekt på proaktive løsninger og markedsfokus. Ledelsen legger svært mye vekt på å skape langsiktige relasjoner og resultater.
 - Det greske distribusjonsselskapet Innovative Recycling Solutions signerte avtale om salgssamarbeid i april. Repant leverte de 12 første panteautomatene i juni.
 - I august (tredje kvartal) signerte Repant ASA en eksklusiv avtale med Reverse Vending Corporation (RVC). RVC er en ledende distributøren av panteautomater på det britiske markedet, og opererer i tillegg til i UK i Irland, USA, Canada og Brasil.
 - Repant bygger nå opp sitt eget distributørnettverk i Tyskland, til fordel for tidligere distributør Digi.
- Panteautomaten Cosmos, med unik og innovativ teknologi, er nå fullt integrert både i Norge, Sverige og Hellas. Det forventes at Cosmos blir integrert i Danmark, Tyskland og Østerrike i løpet av 2010.
- Selskapet arbeider for å sikre langsiktig finansiering. Det er behov for ny ekstern finansiering i løpet av Q3.



re·pant

Resultat

Totalresultatregnskap (Tall i tusen NOK)	2. kvartal		Hittil i år		Helår 2009
	2010	2009	2010	2009	
Driftsinntekter	9 534	6 384	16 754	7 967	26 121
Kostnader solgte varer	7 157	4 795	11 103	5 727	17 217
Nedskrivning varelager			0	0	5 757
Personalkostnader	4 474	3 198	10 314	6 796	18 526
Andre driftskostnader	3 759	4 934	7 265	8 613	17 969
EBITDA	-5 856	-6 543	-11 928	-13 169	-33 348
Avskrivninger	2 289	2 020	4 590	3 783	9 120
Nedskrivninger	0	0	0	0	1 200
Driftsresultat EBIT	-8 145	-8 563	-16 518	-16 952	-43 668
Netto finansposter	-206	-1 130	-254	-1 302	-2 204
Resultat før skattekostnad	-8 351	-9 693	-16 772	-18 254	-45 872
Skattekostnad	-22	52	-101	52	-252
Resultat før øvrige elementer	-8 329	-9 745	-16 671	-18 306	-45 620
Øvrige resultatelementer			0	0	
Omregningsdifferanser valuta datterselskap	71	148	-65	97	-199
Omregningsdifferanser Goodwill i annen valuta	-149		-502		-567
Totalresultat	-8 407	-9 597	-17 238	-18 209	-46 386

re'pant

Bevesys Finland OY ble kjøpt opp av Repant i mai 2009, og er implementert i regnskapet fra og med 8. mai 2009.

Kommentarer til resultatet

- Repant vurderer fortsatt omsetningstallene som lave. Like fullt fokuserer selskapet på jevn omsetningsvekst, og beslutninger som sikrer at de langsiktige resultatene blir betydelig høyere.
- Omsetningen i andre kvartal var MNOK 9,5 sammenlignet med MNOK 6,4 i samme periode i fjor.
- Omsetningsveksten skyldes hovedsakelig økt salgsaktivitet rundt panteautomaten Cosmos, som har fått svært god mottakelse i markedet. Veksten skyldes også salg i nye markeder, gjennom den greske distributøren Innovative Recycling Solutions
- Personalkostnadene er redusert fra MNOK 5,8 i første kvartal 2010, til MNOK 4,5 i andre kvartal. Nedbemanningene fra desember 2009 har nå full effekt.
- Nedgangen i netto finanskostnader, fra MNOK – 1,1 i andre kvartal 2009 til MNOK -0,2 i tilsvarende kvartal 2010, skyldes emisjonskostnadene i Q2 2009.
- Repants driftskostnader er lavere i andre kvartal sammenlignet samme periode i fjor, til tross for økt salg. I andre kvartal var driftskostnader på MNOK 3,8 sammenlignet med MNOK 4,9 i fjor.
- Resultat før skatt ble i andre kvartal 2010 på MNOK - 8,4, sammenlignet med MNOK - 9,6 i tilsvarende kvartal i fjor.

Balanse

Balanse (Tall i tusen NOK)	30 juni		Helår
	2010	2009	2009
Eiendeler			
Utviklingskostnader	17 319	24 646	20 899
Goodwill	1 352	10 408	10 819
Utsatt skatt	10 317	1 310	1 310
Varige driftsmidler	1 881	2 627	2 942
Sum anleggsmidler	30 869	38 991	35 970
Varer	12 518	19 624	12 782
Kundefordringer	5 474	2 776	4 499
Andre fordringer	1 177	3 627	2 408
Bankinnskudd	5 167	2 654	3 253
Sum omløpsmidler	24 336	28 681	22 942
Sum eiendeler	55 205	67 672	58 912
Egenkapital og gjeld			
Aksjekapital	75 575	41 000	75 575
Overkursfond		3 968	
Annen innskutt egenkapital	28		
Annen egenkapital	-52 161	-20 152	-34 922
Sum egenkapital	23 442	24 816	40 653
Langsiktig gjeld	993	298	1 089
Utsatt skatt	1 344	1 284	1 464
Kassekreditt	16 596	27 940	3 365
Leverandørgjeld	4 187	3 724	2 463
Offentlige avgifter	1 125		1 787
Betalbar skatt	203		
Annen kortsiktig gjeld	7 314	9 609	8 092
Sum kortsiktig gjeld	29 426	41 274	15 707
Sum egenkapital og gjeld	55 205	67 672	58 912

Kommentarer til balansen

- Utestående kundefordringer ved utgangen av andre kvartal var på MNOK 5,5 mot MNOK 4,6 i første kvartal. Kundefordringene var noe høyere enn ved foregående kvartal, men kvaliteten på fordringene anses som god.
- Økning i leverandørgjeld fra MNOK 3,1 i Q1 til MNOK 4,2 i Q2, skyldes økt omsetning.
- Pr. 30.06.2010 var kassekreditrammen fullt utnyttet, og selskapet har ved utgangen av kvartalet fått nye kortsiktige lån på til sammen MNOK 4,0 fra største aksjonær. Det er behov for tilførsel av ny ekstern finansiering i løpet av tredje kvartal.

Kontantstrøm og egenkapitaloppstilling

Kontantstrømoppstilling (Tall i tusen NOK)	Hittil i år	
	2010	2009
Netto kontantstrøm fra operasjonelle aktiviteter	-11 079	-27 786
Netto kontantstrøm fra investeringsaktiviteter	-148	-8 681
Netto kontantstrøm fra finansieringsaktiviteter	-66	43 512
Netto effekt av valutakursendringer	-24	40
Netto endring i likvider i perioden	-11 317	7 085
Netto kontanter ved periodens start	-112	-7 197
Netto kontanter ved periodens slutt	-11 429	-112

Endring i egenkapital (Tall i tusen NOK)	Aksje- Kapital	Overkurs- Fond	Annen innskutt EK	Omregnings Differanse	Annen EK	Sum EK
Egenkapital per 1. januar 2010	75 575	0	0	-1 127	-33 795	40 653
Egenkapitaltransaksjoner						0
Nedskrivning av aksjekapital						0
Emisjon i forbindelse med oppkjøp						0
Nyemisjon						0
Opsjonskost.			28			28
Periodens totalresultat				-568	-16 670	-17 238
Egenkapital per 30. juni 2010	75 575	0	28	-1 695	-50 465	23 442

Markedet

- Selskapets tyngste satsning, panteautomaten Cosmos, er nå fullt integrert både i Norge, Sverige og Hellas. Cosmos, en nyutviklet maskin med ledende teknologi på verdensbasis, har fått utelukkende svært gode tilbakemeldinger fra brukere og ansatte i dagligvarehandelen. Det forventes at Cosmos blir integrert i Danmark, Tyskland og Østerrike i løpet av 2010.
- Cosmos representerer unik teknologi, og får spesielt positive tilbakemeldinger på at den er stabil og driftsikker, har høy oppetid og at de ansatte ved behov får rask og god service fra Repant og distributører.
- Det har vært en viss stagnering i salg av panteautomater generelt de siste to årene, primært som følge av investeringsutsettelse i forbindelse med finanskrisen. Dette har resultert i at mange automater i det skandinaviske markedet nå nærmer seg utskiftningsklare.

Distribusjon i Hellas

- Repant inngikk i april et samarbeid med det greske distribusjonsselskapet Innovative Recycling Solutions.
- Innovative Recycling Solutions er en aktør i det greske markedet, hvor flere av de ledende ansatte har mange års erfaring fra et tidligere samarbeid med en av Repants konkurrenter. Den greske distributøren initierte selv kontakt med Repant, etter å ha blitt kjent med selskapets nyutviklede produktportefølje.
- Det er solgt totalt fire installasjoner, der én er ferdig installert. Det jobbes nå med bygging og installering av de tre resterende anleggene.
- I Hellas er det ikke etablerte rutiner for mottak av returpant, og Repant vil gjennom vår distributør være en pådriver for å endre dette.



re^opant

Distribusjon i Tyskland og England

- Repant bygger nå opp sitt eget distributørnettverk i Tyskland, til fordel for tidligere distributør Digi. Nøkkelpersoner er ansatt, og vil starte oppbyggingen i Tyskland fra 1.oktober 2010.

- I august signerte Repant ASA en eksklusiv avtale med Reverse Vending Corporation (RVC). RVC er en ledende distributøren av pante-automater på det britiske markedet, og opererer i tillegg til i UK i Irland, USA, Canada og Brasil.

- Vi har valgt Repant som vår samarbeidspartner, fordi de representerer den beste teknologien i hele verden på dette område. De har også et svært sterkt ledelsesteam, og vi ser frem til å introdusere deres produkter, sa Stephen Hall, administrerende direktør ved RVC ved signering av avtalen.



Gudmund Larsen, CEO, Repant og Stephen Hall, CEO, RVC

re^opant

Strategi

- Den nye ledelsen har utarbeidet ny strategi, med særlig vekt på proaktive løsninger og markedsfokus. Det arbeides mer langsiktig og grundig, og fokuseres mindre på kortsiktige resultater. Repant vil ikke fokusere på hurtig omsetningsvekst og raske løsninger, men vil etablere gode relasjoner som skal danne grunnlaget for jevn og stabil vekst.
- Strategien med blant annet et spissere produktsortiment og større fokus på Cosmos fortsetter å styrkes.
- I tillegg til å øke markedsandelene på hjemmemarkedet, vil også Repant søke nye muligheter i markeder der retur av bokser og flasker fortsatt ikke er en etablert rutine.
- Samarbeidsavtalen fra 2004 med Teraoka Seiko i Japan er terminert i andre kvartal. Begge parter er enige om at avtalen ikke fungerte i henhold til intensjonen.



repant

Cosmos

- Panteautomaten Cosmos har ledende teknologi, og representerer fremtidens panteautomater.
- Automaten skal gjøre det enklere for både kjøpmann og konsument.
- Cosmos har fått utelukkende gode tilbakemeldinger fra Repants kunder.

Repant ASA:

Repant Cosmos setter ny dagsorden for panteautomater

Reklamebilag
Kapital 12-2010

Plast er byttet ut med elegant glass. Knapper er erstattet med lekker touch-skjerm. Maskinen tar unna fortere enn to kjøpe ungdommer kan føre den. Og betjeningen får sms-varsel i god tid før maskinen trenger tilsyn. Nyheten Repant Cosmos setter helt ny dagsorden for panteautomater, og er bygget for enkel bruk og drift.

Verden ser til Norden når det gjelder panteautomater, og børstnoterte Repant ASA er utfordreren. Selskapet har hele 5 000 maskiner i drift i inn- og utland. Adm. dir. Gudmund Larsen er mer enn synlig stolt av Repant Cosmos som nylig ble lansert. Lanseringen skjedde etter grundige analyser av hva både forbrukerne og butikkene ønsker seg av en panteautomat, og ikke minst av utviklingen i returemballasje som har gått fra glass som hovedvolum til engangsbokser og -plastflasker.

Rask maskin som virker

Butikk kunder ønsker ikke maskiner som piper og blinker på grunn av feil. Det er bare pinlig. Kundene vil kort og godt bli kvitt emballasjen sin på en problemfri måte. De vil glede seg over Cosmos, sier Larsen.

Et videosystem sørger for at Repant Cosmos kan fungere i krevende marked som for eksempel Tyskland som har flere tusen forskjellige flaskeformer.

Varsler i god tid

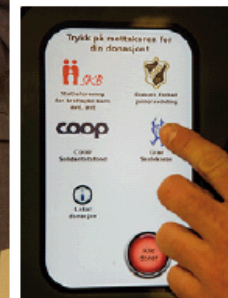
Vanligvis blir kunden stående med uforrettet sak når et sorteringskammer i maskinen er blitt fylt opp. Faren for dette er vesentlig redusert med Repant Cosmos som kan varsle betjeningen for eksempel med sms i god tid i forveien. Maskinen melder også i fra om gryende feil på sine egne komponenter

Service ivaretas av PSI som har et stort servicenettverk, call-center som holder åpent fra kl. 07-23 sju dager i uken og mange andre installasjoner i butikkene å ivareta. – En måte å holde



– Med Cosmos har vi gjort panteautomater stilige, raske og enkle å betjene for butikkens kunder og medarbeidere, sier adm. dir. Gudmund Larsen i Repant som utvikler og leverer helhetlige panteautomater for det europeiske markedet.

Touch-skjermen er enkel å bruke for både kunder og kjøpmenn.



kostnadene nede på, sier Larsen, som forteller at fingeremne, lokale kjøpmenn kan gjøre noe service selv dersom de ønsker det. PSI står også for salg i Norge, slik at panteautomater kan ses i sammenheng med andre investeringer i butikk.

Valgfritt design

Larsen og hans kolleger mener sågar at en panteautomat skal være pen!

– Vi har byttet ut plastdører med front i herdet glass. Det gir et stramt og fint uttrykk, og kan dessuten spesialdesignes med dekorfolie på baksiden. Panteknappen er erstattet med touch-skjerm som også kan ha veiledning på flere språk. Via Internett kan man enkelt forandre reklame som vises, hvem som skal nyte godt av pantedonasjoner m.m.

Mange kjøpmenn er opptatt av lokal forankring. Med Cosmos får de mulighet til å vise dette gjennom at donasjoner fra pant kan gå til lokale formål – for eksempel musikkorps. Larsen mener folk vil legge innkjøpene sine til butikker som støtter opp om lokalmiljøet.

Like enkel som mobiltelefon

– For betjeningen skal det være like enkelt å bruke våre maskiner som siste nytt av brukervennlige mobiltelefoner, sier han. – Tradisjonelt må kjøpmenn trykke forskjellige koder for å få ut rapporter og feilmeldinger. Med Cosmos kan de bare trykke på skjermen og lett forstå maskinens muligheter.

repant

Repant
P.O. Box 720 Strømsø
NO-3003 Drammen
Telefon: 32 20 91 00
E-post: mail@repant.com
www.repant.com

Regnskapsprinsipper

Regnskapstallene er utarbeidet og presentert i henhold til internasjonale standarder for finansiell rapportering (IFRS)

Kvartalsrapporten er utarbeidet i henhold til IAS 34 og i samsvar med de prinsipper som ble benyttet i årsregnskapet for 2009.

Kvartalsrapporten er ikke revidert.

Adm. direktør: Gudmund Larsen
Mobil: 911 68 715
E-post: gudmund.larsen@repant.com

Økonomisjef: Liv Berit Mathisen
Mobil: 974 38 500
E-post: liv.berit.mathisen@repant.com