

# Bokslutskommuniké januari – december 2011

FÖR SMARTEQ AB (PUBL), ORG NR 556387-9955 FÖR VERKSAMHETSÅRET 2011



Smarteqs affärsidé är att sälja och utveckla antensystem för ökad tillgänglighet, effektivitet och säkerhet, i en trådlös värld. De prioriterade marknadssegmenten är Automotive och Communications. Verksamheten är fokuserad på försäljning och utveckling av antennprodukter för OEM- och eftermarknaden. Smarteq har egna resurser för produktutveckling, inköp och försäljning. Tillverkningen är i huvudsak utlagd till externa partners i Europa och Asien. Smarteq har 18 anställda och marknadsbearbetningen sker genom upparbetade försäljningskanaler globalt. Smarteqs B-aktie handlas på First North med Remium som Certified Adviser. För mer information se: [www.smarteq.com](http://www.smarteq.com)

## 2011

### Fjärde kvartalet

- Omsättningen för kvartalet uppgick till 13,9 (13,7) mkr, en ökning med 1% jämfört med föregående år.
- Rörelseresultatet på EBITDA-nivå exklusive jämförelsestörande poster uppgick för kvartalet till -2,4 (-1,5) mkr vilket motsvarar en rörelsemarginal på -17% (-11%).
- Rörelseresultatet uppgick till -6,2 (-3,8) mkr. I resultatet ingår jämförelsestörande poster uppgående till -2,8 (-1,1) mkr.
- Styrelsen beslutade att utse Johan Hårdén till ny VD den 6 december 2011, då Henrik Lindén valt att lämna posten.
- Styrelsen utvärderar olika alternativ för genomförande av en nyemission i syfte att stärka bolagets finansiella situation.

### Tolvmånadersperioden

- För helåret blev omsättningen 57,4 (50,9) mkr, en ökning med 13% jämfört med föregående år.
- Rörelseresultatet på EBITDA-nivå exklusive jämförelsestörande poster uppgick för helåret till -3,3 (-3,0) mkr vilket motsvarar en rörelsemarginal på -6% (-6%).
- Rörelseresultatet uppgick till -8,7 (-8,7) mkr. I resultatet ingår jämförelsestörande poster uppgående till -2,8 (-1,1) mkr hänförligt till kostnader för avveckling av personal.
- Orderstocken minskade från 24 mkr till 21 mkr vid utgången av 2011.
- Ett europaavtal med en av världens största distributörer av elektronikkomponenter, Avnet Memec har tecknats. Avtalet omfattar 19 länder där Avnet kommer att sälja och distribuera Smarteqs antenner för Machine-to-Machine(M2M) och telematikalösningar.

- Nobina har valt Smarteq som leverantör av antenner. Bland annat till förbättrade säkerhetskameror på 400 bussar i SL-trafiken samt för internet ombord för de nya bussarna som trafikerar Norrtälje Stockholm.
- En ny antennplattform för kommersiella fordonsapplikationer har lanserats som ett resultat av ett gemensamt forskningsprojekt (GreenCom) med Skogsforsk, SP Sveriges Tekniska Forskningsinstitut samt KTH Wireless. Multifunktionsantennen som innehåller stöd för mobilt bredband samt positionering, är anpassad för att användas bland annat för telematikutrustningen i skogsmaskiner, bussar och utryckningsfordon.

### Händelser efter periodens utgång

- Beslut har fattats att genomföra en omorganisation och kostnadsbesparing där totalt fem tjänster omfattas. Två tjänster flyttas och etableras i Kina. Detta omfattar inköp och kvalitéfunktionen som på plats skall stärka våra relationer och utvecklingen med våra leverantörer. Dessutom kommer två nya säljare anställas.
- Posten jämförelsestörande poster, 2,8 mkr, förklaras av uppsägningslöner för fem personer där bland andra VD och tidigare CFO omfattas.
- För att skapa förutsättningar att fortsätta utveckla verksamheten och möjliggöra nästa steg i bolagets utveckling måste rörelsekapitalet förstärkas. Styrelsen utvärderar därför för närvarande alternativ för bolagets finansiering.

### VD-kommentar

Under 2011 ökade omsättningen och Smarteq har genomgått en rad olika förändringar. Våra utvecklingsprojekt har fortgått och vi har reducerat kapitalbindningen genom lagerreduktion. Under slutet av 2011 beslutades att genomföra kostnadsbesparingar och omorganisera för att kraftigt förstärka försäljning.

I vårt nya kontor i telekomorten Kista känner vi oss redo för ett utmanade 2012. Den nya ledningen och en effektivare organisation med tyngdpunkten på försäljning är en viktig spets i vårt bolag. Martin Romanowski har tillträtt sin tjänst som ansvarig Försäljning och Marknad. Christian

Olsson är ansvarig för Teknik och Operations. Ny CFO är från januari 2012 Jan Benjaminson. Avtalet med Avnet har öppnat dörren för nya kunder och vi kommer fortsätta vår satsning på indirekt försäljning genom distributörer. Vårt affärsområde Communications får allt fler förfrågningar som inkommer i takt med att trådlöst behov ökar i omvärlden. Vikten av bra kommunikation i fordon ökar och speciellt multifunktionsantennen inom vårt affärsområde Automotive har vi ett ökat intresse från kunder.

Med de åtgärder som senast vidtagits där kostnaden reducerats ytterligare ser jag fram emot ett lönsamt Smarteq.



## Verksamheten

### Fakturering/Resultat

#### FJÄRDE KVARTALET

Omsättningen för kvartalet uppgick till 13,9 (13,7) mkr, en ökning med 1% jämfört med föregående år. Fördelningen av omsättningen mellan affärsområdena uppgår till 36% för Automotive och 64% inom Communication.

Rörelseresultatet på EBITDA-nivå exklusive jämförelsestörande poster uppgick för kvartalet till -2,4 (-1,5) mkr vilket motsvarar en rörelsemarginal på -17% (-11%).

Rörelseresultatet uppgick till -6,2 (-3,6) mkr. I resultatet ingår jämförelsestörande poster uppgående till -2,8 (-1,1) mkr.

#### TOLVMÅNADERSPERIODEN

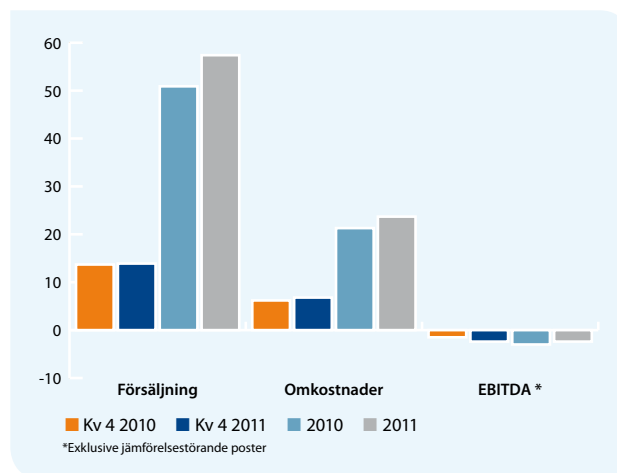
För helåret blev omsättningen 57,4 (50,9) mkr, en ökning med 13% jämfört med föregående år. Fördelningen av omsättningen mellan affärsområdena uppgår till 40% för Automotive och 60% för Communication.

Per den 31 december 2011 uppgick orderstocken till 21 mkr att jämföra med 24 mkr året innan.

Rörelseresultatet på EBITDA-nivå exklusive jämförelsestörande poster uppgick för helåret till -3,3 (-3,0) mkr vilket motsvarar en rörelsemarginal på -6% (-6%). Periodens resultat har påverkats av valutakursdifferenser uppgående till -0,7 mkr (-0,5 mkr).

Kostnadsbesparingsprogrammet som implementerades i slutet av 2011 har lett till en årlig kostnadsreduktion på 4 mkr. Besparingarna har bland annat inneburit en minskning av personalen. För att upprätthålla arbetet med befintliga och nya affärer har inte sälj- och utvecklingsavdelningarna berörts av neddragningen.

### RESULTATUTVECKLING I SAMMANDRAG (MKR)

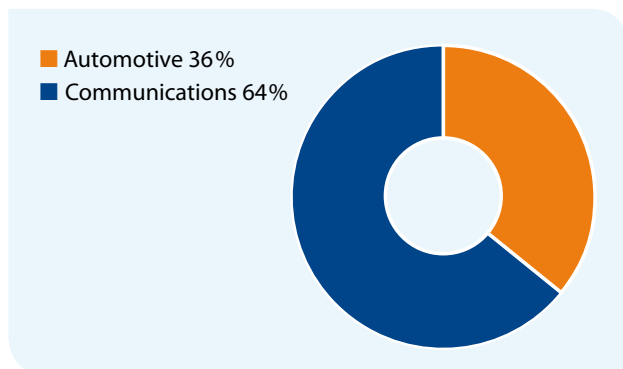


Rörelseresultatet uppgick till -8,7 (-8,7) mkr. Justerat för valutakursdifferenser är resultatförändringen -8,0 mkr. I resultatet ingår jämförelsestörande poster uppgående till -2,8 (-1,1) mkr hänförligt till kostnader för avveckling av personal. Avskrivningarna har minskat till följd av att goodwill skrivits av helt 2010.

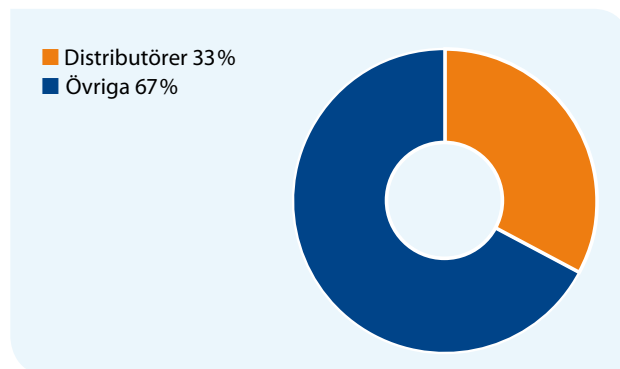
Nettoresultatet för perioden uppgick till -9,8 (-9,3) mkr, en försämring med 0,5 mkr jämfört med föregående år.

Koncernredovisningen omfattar Smarteq AB (publ) och Smarteq Wireless AB, Svenska Antennspecialisten AB och Smarteq Intressenter AB. De vilande bolagen Svenska Antennspecialisten AB och Smarteq Intressenter AB har under året avvecklats.

Marknadssegment fördelning 2011



Kundtyp fördelning 2011



## Finansiell ställning

Koncernens disponibla likvida medel inklusive checkräkningskredit uppgick per den 31 december 0,4 (4,8) mkr.

Koncernens soliditet var per den 31 december 1% (27%).

Den 31 december var det totala antalet aktier 176 297 870, samtliga B-aktier.

Styrelsen utvärderar olika alternativ för att stärka likviditeten.

## Investeringar

Investeringarna i materiella och immateriella anläggningstillgångar uppgick under året till 4,7 (4,3) mkr. Av årets investeringar avsåg 2,9 (3,9) mkr aktivering av utvecklingskostnader. I likhet

med föregående år avser större delen utveckling av Smarteqs nya antennplattform med multifunktionslösning, LPCA, för kommersiella fordon vilken kommer att generera en försäljningsökning sent 2011.

Per december uppgick de aktiverade utvecklingskostnadernas nettobokförda värde till 13,3 (11,6) mkr. De immateriella tillgångarna innehåller programvarulicenser uppgående till 1,5 (1,5) mkr.

## Personal

Antalet anställda per 31 december var 18 (20). Genomsnittligt antal helårstjänster under året uppgick till 19 (20). Under fjärde kvartalet uppgick medelantalet tjänster till 18 (20).





## Smarteq har lösningar för dolda antenner till underhållning, kommunikation, navigation och spårning.

### Marknad

Verksamheten i Smarteq är fokuserad på utveckling och försäljning av antensystem för OEM- och eftermarknaden till marknadssegmenten Automotive och Communications. Investering i produktutveckling tillsammans med mer än femtio års samlad erfarenhet av antensystem, gör Smarteq till det naturliga valet som en långsiktig utvecklingspartner för kunder inom våra två marknadssegment.

### Automotive

Smarteq är idag väletablerat på marknaden avseende antenner till lastbilar liksom personbilar i det övre segmentet.

Från lastbilstillverkarna märks ett allt större intresse för avancerade multifunktionsantennerna. Applikationerna är bland annat; kommunikation, navigation, Fleet Management, underhållning samt spårning.

Tillverkarna av personbilar i det övre segmentet visar av designskäl ett ökat intresse för inbyggda/dolda antenner. Smarteq har lösningar för dolda antenner till underhållning, kommunikation, navigation och spårning framtagna åt bland andra VW, Bentley och Audi.

Smarteq levererar direkt till fordonsproducenterna eller via systemleverantörer.

*Bland kundreferenserna kan nämnas AB Volvo koncernen, Scania, Volvo Cars, Volkswagen, AUDI, Bentley, Autoliv, Ficosa och Continental.*

### Communications

Globalt sker en kontinuerlig utbyggnad av den tekniska infrastrukturen för trådlös kommunikation. Användningen av trådlös kommunikation ökar och till detta används ett antal tekniker och system. Smarteq har utvecklat antennkoncept för samtliga dessa system. Antalet applikationer för kommunikation mellan maskiner ökar snabbt och därmed behovet av antenner. Inom detta område återfinns Smarteqs affärer med antenner för automatisk fjärravläsning av mätare för el, gas och vatten, parkerings- och varuautomater etcetera. Vidare har Smarteq antenner för trådlösa larm och nivåreglering. En snabbt växande marknad utgör även antenner för spårning av fordon, båtar och containers. Marknaden drivs av lagkrav, existerande eller kommande, såsom fjärravläsning av elmätare och spårning av fordon. I Europa har en ny gemensam standard för ett digitalt kommunikationssystem för utryckningsfordon, TETRA, påbörjat sina installationer. Utbyggnaden har startat i flera länder med antenner från Smarteq. Inom detta segment sker försäljningen antingen direkt till OEM kunder och systemleverantörer eller via distributörer.

*Bland kundreferenserna kan nämnas Ericsson, Telenor, ice.net, Telia Sonera, EADS, Ascom, Landis+Gyr, Kamstrup, Itron, Aidon, Numerex Corporation, Securitas, Fortum, ITT Flygt och Cale Systems. Några av våra största distributörer är Malux, Kathrein, Embedded Antennas, Nowire och Avantis.*

### Produktutveckling

Smarteq koncentrerar sina utvecklingsresurser på antensystem för applikationer inom de prioriterade marknadssegmenten. Produktutvecklingen sker i nära samarbete med kunderna och tillverkningspartners. För att säkerställa teknisk prestanda och för att kunna verifiera faser i antennutvecklingen har Smarteq investerat i simuleringsprogram och testutrustning.

## Framtidsutsikter

### ORGANISATION

En omstrukturering har genomförts för att ytterligare effektivisera Smarteq. En organisation är etablerad som är fokuserad mot försäljning med inriktning på indirekt försäljning genom distributörer. Martin Romanowski med gedigen bakgrund inom kanalstrategier har tillträtt rollen som ansvarig försäljning och marknad. Christian Olsson med bred erfarenhet inom leverantörsutveckling och erfarenhet av uppbyggnad av verksamheter i Kina innehar rollen som ansvarig för teknik och operations. Jan Benjaminson är CFO från och med januari 2012. Den nya formationen har ett tydligt mål att skapa maximala intäkter med bästa lönsamhet och vi känner oss väl rustade med produkter för att möta befintliga och nya kunders krav.

### AUTOMOTIVE

Smarteqs kontrakt med Volvokoncernen avseende projekt för multifunktionsantennerna med kablage kommer att få en betydande inverkan under kommande år. Följdaffärer med kunden i form av nya projekt pågår parallellt.

Leveranserna till Continental och VW i Brasilien har senarelagts på grund av att tidpunkten för införandet av lagen om obligatorisk spårningsutrustning återigen skjutits framåt i tiden. Det beror på att Brasiliens regering är försenade med sin del av systemet. Detta gör att några större leveranser ser idag inte ut att ske förrän tidigast 2013.

Smarteq ser möjligheter till fler affärer inom spårning eller nödlarmsystem för fordon vilket affärerna med Volkswagen och Continental är exempel på. Möjligheten är stor att flera länder, utöver Brasilien, kan komma att lagstifta om obligatorisk utrustning för spårning för att stävja tilltagande stölder av fordon, Smarteq har redan antensystemen som behövs färdigutvecklade. Försäkringsbolagen premierar kunder som väljer att utrusta bilen med spårssystem med till exempel självriskreducering.

Hjälpsystem som larmar i en nödsituation har funnits i många år hos flera bilmärken men bara som tillval mot extra kostnad. Ett paneuropeiskt system, e-Call (emergency call), har testats under senare år med lyckat resultat och den Europeiska Unionen arbetar för att e-Call ska bli standard på alla nya bilar före 2015. Nästan 30

europiska länder har lovat att införa systemet samt även länder utanför EU som Island, Norge och Schweiz. Europeiska biltillverkare och mobiloperatörer stöder redan systemet. Smarteq har antennerna som behövs för systemet och levererar sedan flera år till Volvos egna On-call system samt till Bentleys system för spårning. På basen av detta anser vi oss vara väl positionerade för att kunna konkurrera på denna nya marknad.

### COMMUNICATIONS

Den förstärkta försäljningsorganisationen kommer fortsatt vidga Smarteqs kontaktnät och därmed affärsmöjligheter.

Under 2012 kommer vi fortsätta vår satsning på distributörer och framförallt genom öka närvaron i Europa. Målet är också att finna fler återförsäljare under kommande år.

Vi ser vidare i detta segment en ökad kontakt med operatörer för mobilt bredband som behöver antenner för bättre täckning på klientsidan vilket kommer kan leda till nya affärer.

Smart Metering, innefattar inte bara elmätare utan även mätare för avläsning av gas och vatten. I och med våra leveranser till Sverige är Smarteq idag en erfaren och välkänd leverantör som kan erbjuda ett komplett antennkoncept för samtliga förekommande tekniklösningar. Vi följer nu med våra etablerade kunder globalt, samtidigt som vi får nya, och befäster därmed ytterligare positionen som en ledande leverantör av antenner till Smart Metering och M2M. Nu ökar leveranserna av antenner och kablar till Finland, som ska vara utbyggt år 2013. Norge står nu i startgroparna och pilotprojekten i delar av Europa blir allt större, t ex i Storbritannien. Fullskaliga installationer kan komma igång under 2012 och hela Europa planeras vara färdigutbyggt senast 2018.

### LEVERANTÖRER

Befintliga leverantörer i Asien och Europa har knutits närmare Smarteq med gemensamt överenskomna program för rationalisering vilket redan har lett till kostnadsbesparingar. Utöver kostnadsbesparingarna har vi harmoniserat betalningstider med de vi har mot kund och ytterligare besparingar förväntas som ett resultat av leverantörsutvecklingen i enlighet med strategi, ett mycket viktigt område då vi nu ser volymerna åter ta fart inom våra två marknadssegment.

## Risker

Beträffande risker hänvisas till årsredovisning 2010. Då bolaget har negativa kassaflöden är det i behov av löpande extern finansiering. Smarteq lämnar inga prognoser.

## Redovisningsprinciper

Denna delårsrapport har upprättats i enlighet med Redovisningsrådets rekommendation RR20 Delårsrapporter.

## Revision

Denna delårsrapport har inte varit föremål för revisorsgranskning.

## Årsredovisning 2010

Bolagets årsredovisning har funnits tillgänglig hos bolaget, Kronborgsgränd 7, Kista och på bolagets hemsida, [www.smarteq.com](http://www.smarteq.com), sedan den 14 april 2011.

## Kommande rapporter

Bokslutskommuniké	15 feb 2012
Årstämma	19 april 2012
Delårsbokslut kvartal 1	19 april 2012
Delårsbokslut kvartal 2	24 aug 2012
Delårsbokslut kvartal 3	26 okt 2012

Stockholm 2012-02-17

Johan Hårdén, Verkställande direktör

### För ytterligare information kontakta:

Johan Hårdén, VD Smarteq,  
Tel: 08-792 92 19, Mob: 0733-85 92 19  
[johan.harden@smarteq.com](mailto:johan.harden@smarteq.com)

Yngve Andersson, styrelsens ordförande  
Tel: 070-514 12 70

Smarteq AB (publ),  
Kronborgsgränd 7, 164 46 Kista  
Tel: 08-792 92 00  
[info@smarteq.com](mailto:info@smarteq.com)  
[www.smarteq.com](http://www.smarteq.com)



Johan Hårdén, VD Smarteq



## KONCERNENS

## Resultaträkning och nyckeltal

RESULTATRÄKNING	3 MÅN OKT-DEC 2011	3 MÅN OKT-DEC 2010	12 MÅN JAN-DEC 2011	12 MÅN JAN-DEC 2010	12 MÅN JAN-DEC 2009
<b>TKR (tkr där inte annat anges)</b>					
Nettoomsättning	13 936	13 668	57 435	50 871	41 718
Råvaror och förnödenheter	-9 436	-9 003	-36 568	-32 393	-25 345
Övriga externa kostnader	-2 204	-1 872	-6621	-5 332	-7 425
Personalkostnader	-4 557	-4 308	-17100	-16 004	-21 876
Avskrivningar	-883	-973	-2 436	-4 642	-5 052
Övriga rörelseintäkter/kostnader	-322	13	-666	-113	1 065
Jämförelsestörande poster	-2 758	-1 097	-2 758	-1 097	-5 178
<b>Rörelseresultat</b>	<b>-6 224</b>	<b>-3 572</b>	<b>-8 714</b>	<b>-8 710</b>	<b>-22 093</b>
<b>Resultat från finansiella poster</b>					
Ränteintäkter och liknande resultatposter	1	3	3	5	18
Räntekostnader och liknande resultatposter	-370	-202	-1093	-600	-486
<b>Finansnetto</b>	<b>-369</b>	<b>-199</b>	<b>-1 090</b>	<b>-595</b>	<b>-468</b>
<b>Resultat före skatt</b>	<b>-6 593</b>	<b>-3 771</b>	<b>-9 804</b>	<b>-9 305</b>	<b>-22 561</b>
Skatt på periodens resultat	0	0	0	0	0
<b>Årets Resultat</b>	<b>-6 593</b>	<b>-3 771</b>	<b>-9 804</b>	<b>-9 305</b>	<b>-22 561</b>

NYCKELTAL	3 MÅN OKT-DEC 2011	3 MÅN OKT-DEC 2010	12 MÅN JAN-DEC 2011	12 MÅN JAN-DEC 2010	12 MÅN JAN-DEC 2009
Försäljningsutveckling, %	2%	31%	13%	22%	-53%
Bruttovinst, %	32%	34%	36%	36%	39%
EBITDA, %	-38%	-19%	-11%	-8%	-41%
EBIT, %	-45%	-26%	-15%	-17%	-53%
Rörelsemarg exkl goodwill o jämf.st, %	-19%	-11%	-6%	-6%	-28%
Genomsnittligt antal anställda	19	20	19	20	30
Årsomsättning/anställd	2 934	2 734	3 023	2 544	1 391
Justerat eget kapital	442	10 124	442	10 124	19 429
Soliditet, i %	1%	27%	1%	27%	46%
Skuldsättningsgrad, i %	4 152%	175%	0%	175%	54%
Balanslikviditet, i %	57%	85%	57%	85%	124%
Totalt antal aktier, 1 000-tal	176 298	176 298	176 298	176 298	176 298
Genomsnittligt antal aktier, 1 000-tal	176 298	176 298	176 298	176 298	122 781
Omsättning/aktie, kr	0,08	0,08	0,33	0,29	0,34
Resultat/aktie, kr	-0,04	-0,02	-0,06	-0,05	-0,18
Eget kapital/aktie, kr	0,0025	0,0574	0,0025	0,0600	0,1100

# KONCERNENS Balansräkning

TKR (tkr där inte annat anges)	2011-12-31	2010-12-31	2011-12-31	2010-12-31	2009-12-31
<b>TILLGÅNGAR</b>					
Immateriella anläggningstillgångar	14850	13 064	14850	13 064	12 763
Materiella anläggningstillgångar	1799	1 804	1 799	1 804	2 481
<b>Summa anläggningstillgångar</b>	<b>16 649</b>	<b>14 868</b>	<b>16 649</b>	<b>14 868</b>	<b>15 244</b>
Varulager	5948	9 344	5 948	9 344	16 286
Kundfordringar	13981	10 242	13 981	10 242	6 837
Övriga fordringar	493	1 130	493	1 130	1 674
Förutbetalda kostnader & upplupna intäkter	219	950	219	950	548
Kassa & bank	377	1 293	377	1 293	1 215
<b>Summa omsättningstillgångar</b>	<b>21 018</b>	<b>22 959</b>	<b>21 018</b>	<b>22 959</b>	<b>26 560</b>
<b>SUMMA TILLGÅNGAR</b>	<b>37 667</b>	<b>37 827</b>	<b>37 667</b>	<b>37 827</b>	<b>41 804</b>
<b>EGET KAPITAL OCH SKULDER</b>					
Aktiekapital	17 766	17 630	17 766	17 630	17 630
Överkursfond	35 648	1 799	35 648	35 659	58 839
Ansamlad förlust	-43 168	0	-43 168	-33 860	-34 479
Årets förlust	-9 804	-9 305	-9 804	-9 305	-22 561
<b>Summa eget kapital</b>	<b>442</b>	<b>10 124</b>	<b>442</b>	<b>10 124</b>	<b>19 429</b>
Övriga avsättningar	0	100	0	100	100
<b>Summa avsättningar</b>	<b>0</b>	<b>100</b>	<b>0</b>	<b>100</b>	<b>100</b>
Skulder till kreditinstitut	401	602	401	602	785
<b>Summa långfristiga skulder</b>	<b>401</b>	<b>602</b>	<b>401</b>	<b>602</b>	<b>785</b>
Skulder till kreditinstitut	5 726	3 633	5 726	3 633	183
Checkräkningskredit	12 223	13 462	12 223	13 462	9 610
Leverantörsskulder	10 033	4 269	10 033	4 269	3 635
Övriga kortfristiga skulder	1 824	469	1 824	469	380
Upplupna kostnader och förutbetalda intäkter	7 018	5 168	7 018	5 168	7 682
<b>Summa kortfristiga skulder</b>	<b>36 824</b>	<b>27 001</b>	<b>36 824</b>	<b>27 001</b>	<b>21 490</b>
<b>SUMMA EGET KAPITAL &amp; SKULDER</b>	<b>37 667</b>	<b>37 827</b>	<b>37 667</b>	<b>37 827</b>	<b>41 804</b>



## KONCERNENS

Kassaflödesanalys och  
förändring av eget kapital

TKR (tkr där inte annat anges)	2011-01-01 2011-12-31	2010-01-01 2010-12-31	2009-01-01 2009-12-31
<b>KASSAFLÖDESANALYS</b>			
Resultat efter finansiella poster	-9 804	-9 305	-22 561
Av- och nedskrivning av immateriella anläggningstillgångar	2 436	-	1 842
Realisationsresultat	217	-	-
Förändringar i avsättningar	-100	-	-
Betald skatt	450	-	-
Övrigt	2 758	4 642	5 052
<b>Kassaflöde från den löpande verksamheten före förändring av rörelsekapital</b>	<b>-4 043</b>	<b>-4 663</b>	<b>-15 667</b>
Förändring av varulager	3 396	6 942	6 641
Förändring av kortfristiga fordringar	-2 819	-3 263	4 897
Förändring av kortfristiga skulder	6 788	-1 791	510
<b>Kassaflöde från den löpande verksamheten</b>	<b>3 322</b>	<b>-2 775</b>	<b>-3 619</b>
Investeringar i immateriella tillgångar	-3 352	-3 929	-6 801
Investeringar i materiella tillgångar	-1 382	-345	-969
Försäljning av materiella tillgångar	300	8	-
<b>Kassaflöde från investeringsverksamheten</b>	<b>-4 434</b>	<b>-4 266</b>	<b>-7 770</b>
Optionsprogram	125	-	-
Nyemission	-	-	15 117
Förändring övriga, räntebärande skulder	71	7 119	-4 093
<b>Kassaflöde från finansieringsverksamheten</b>	<b>196</b>	<b>7 119</b>	<b>11 024</b>
<b>Periodens/årets kassaflöde</b>	<b>-916</b>	<b>78</b>	<b>-365</b>
<b>Likvida medel vid periodens/årets början</b>	<b>1 293</b>	<b>1 215</b>	<b>1 580</b>
<b>Likvida medel vid periodens/årets slut</b>	<b>377</b>	<b>1 293</b>	<b>1 215</b>
<b>FÖRÄNDRING AV EGET KAPITAL</b>			
<b>Ingående balans</b>	<b>10 124</b>		
Inbetalning optionsprogram	125		
Periodens resultat	-3 213		
<b>UTGÅENDE BALANS</b>	<b>7 036</b>		



**För att säkerställa teknisk prestanda och för att kunna verifiera faser i antennutvecklingen har Smarteq investerat i simuleringsprogram och testutrustning av högsta kvalitet.**

För ytterligare information kontakta:

Johan Hårdén, VD Smarteq,  
Tel: 08-792 92 19, Mob: 0733-85 92 19  
[johan.harden@smarteq.com](mailto:johan.harden@smarteq.com)