XPonCard Group AB

Delårsrapport Q2

Januari - juni 2007

- Periodens omsättning uppgick till 532 MSEK (488 MSEK)
- Rörelseresultat uppgick till 8,3 MSEK (-4,1 MSEK)
- Resultat efter skatt uppgick till 3,9 MSEK (-4,5 MSEK)
- Resultat per aktie uppgick till 1,32 SEK (-1,55 SEK)
- Rörelsesresultatet förbättrat med 21,3 MSEK jämfört med andra halvåret 2006
- Mycket god försäljning av bankkort till Nordiska kunder
- Nya SIM-kortskunder med avancerade lösningar i Sydamerika, Mellanöstern och Afrika
- Produktion av SIM-kort nedlagd i Danmark
- Uppbyggnad av servicebyrå i Warszawa startad, produktionsstart under Q1 2008

XPonCard
FOR STRONGER RELATIONS

VDs kommentarer till utvecklingen under Q2

XPonCard avslutade under kvartalet det omstruktureringsprogram som inleddes under andra kvartalet 2006 och fortsätter att koncentrera arbetet omkring kostnadskontroll och mer intensiv marknadsbearbetning av befintliga och nya kunder inom Nordikum och Telecom Global. De satsningar som gjorts under kvartalet på att sälja nya produkter och fler tjänster har gett ett bra utfall av individuell kortdesign, elektroniska identitetskortslösningar, presentkort och SIM-kort på den globala SIM-kortsmarknaden.

Under andra kvartalet 2007 uppnådde XPonCard en omsättning på 276 MSEK och ett rörelseresultat på 6,2 MSEK, vilket är en markant förbättring jämfört med andra kvartalet 2006.

Den positiva utveckling som redovisades under första kvartalet har fortsatt under Q2. XPonCard har bearbetat marknaden kraftfullt inom alla produktområden och vi har kunnat erbjuda våra befintliga kunder nya produkter och tjänster, samtidigt som vi fått nya kunder på såväl SIM-korts- som lojalitetsmarknaden.

Effektivitets- och produktionsnivån på våra servicebyråer i Strängnäs och Riga har varit hög och flyttningen av SIM-kortsproduktionen från Danmark till Lettland har avslutats. Vår legotillverkning hos partners i Asien fortsätter. XPonCard har tagit beslut om att etablera en servicebyrå i Warszawa. Servicebyrån beräknas vara EMV-certifierad senast under Q1 2008. Vi kommer därmed att kunna möta det stora intresse för EMV-produktion som finns i Polen.

Årets två första kvartal har således koncentrerats runt att avsluta nämnda produktions-förflyttning och omstrukturera organisationen. Kostnadsläget har successivt förbättrats, men vi har fortfarande för låga marginaler.

Vi kan konstatera att efterfrågan på kortlösningar är hög samt att prissituationen på telekommarknaden har stabiliserats. Detta gör att vi ser positivt på den framtida utvecklingen samtidigt som vi inser att det krävs ett kontinuerligt förändringsarbete. Medlen för att lyfta resultatet mot våra finansiella mål är att fortsätta strategin med internationalisering, ett utökat erbjudande med fler produkter och tjänster, samt kostnadskontroll och effektivitetsförbättringar.

XPonCards marknad

Nordikum

Genom Nordikum erbjuds kunder i Norden och i länderna kring Östersjön totallösningar innehållande plastkort, kortadministration samt packnings- och distributionslösningar vilket möjliggör för kunderna att effektivisera större delen av sin kortverksamhet genom outsourcing till XPonCard.

Bank & Finans
Under kvartalet har XPonCards marknadsledande ställning inom det nordiska banksegmentet befästs och efterfrågan på betal- och kreditkort har varit hög med bland annat nya order från danska, finska och polska banker. Våra framgångar på den polska marknaden fortsätter således, och vi har nu drygt ett tjugotal banker som kunder.

I Sverige har två av de största bankerna lanserat Internetbaserade koncept för individuellt designade kort. Tidigare har vi rapporterat om det stora antal mellanstora danska banker som revitaliserat sina kortprogram med XPonCards koncept, och nu visar det sig också generera order i Sverige.

Genom det nya designsystemet ges bankkunderna möjlighet att själva välja hur deras kort ska se ut. Beställningen görs på bankens hemsida och kunden kan antingen använda en bild som kunden själv tagit med digitalkamera eller en bild från bankens bildgalleri. Resultatet är ett personligt Visa- eller MasterCard-kort med eller utan chip som kan användas vid inköp och i uttagsautomater. Detta koncept är ett exempel på XPonCards ambition att på olika sätt hjälpa banker och andra företag att förnya sina kortprogram och öka sina intäkter.

EMV-konverteringen är i stort sett avslutad i Skandinavien och de banker som valde att vänta har successivt påbörjat chipkortsprojekt. Vår stora erfarenhet av EMV-kort gör oss till en naturlig samarbetspartner och under kvartalet har XPonCards arbete i ett pilotprojekt för en svensk bank fortsatt.

Den ökade efterfrågan på bank- och kreditkort har också genererats av de stölder av kontokortsnummer som spårades till Sverige under våren. Intrången i svenska företags kassasystem var ett av de största it-bedrägerierna i svensk historia. Samtliga svenska storbanker drabbades och de kunder som blev bestulna fick ersättningskort.

Offentliga sektorn
XPonCard har sedan starten producerat olika typer av identitetskort och behörighetskort. Området utvecklas snabbt och idag finns det mycket avancerade ID-kort med olika funktioner. Den globala ID-kortmarknaden spås en ökning på 55 procent under 2007 (EuroSmart) och drivkrafterna är e-pass och e-ID.

Under perioden har en intensiv satsning gjorts på att marknadsföra XPonCards nyutvecklade e-beställningsstation för ID-och behörighetskort, som ska underlätta kortbeställningar, spara tid och höja säkerheten. Beställning görs elektroniskt och överföring av data sker med säker kryptering till XPonCards servicebyrå. Satsningen har resulterat i ett flertal pilotinstallationer, bland annat på en svensk storbank.

Internet har medfört nya typer av legitimationssätt, exempelvis via nedladdade certifikat eller e-ID-kort som används i portabla läsare. En nordisk storbank har under våren introducerat sin nya Internetbank för privatkunder och XPonCard står för leveransen av de kort med multichip som bankens kunder ska använda för att legitimera sig och godkänna handlingar på Internet. Kunderna får en portabel kortläsare som används tillsammans med något av bank- eller kreditkorten för att skapa koder för identifiering och signering.

Handel & Lojalitet
Framgångarna med elektroniska presentkort fortsätter och kundstocken har ökat.

Vi har under Q2 tecknat avtal med ett norskt hotell och en butikskedja, en finsk lojalitetsklubb och en svensk hotellkedja. Presentkortet är inte bara en bra gåva, utan underlättar också butikens hantering och är ett verktyg för statistik och målinriktad marknadsföring. Något som fler och fler butiker har upptäckt.

Efterfrågan på EU-hälsokort i Danmark ökade efter rapport i danska media och ett stort antal kort produceras på kort tid. Hälsokorten infördes 2004 i samliga EU-länder med syfte att det skulle vara lättare att få vård i EU och ges ut av medlemsländernas lokala försäkringskassor.

Orderingången för övriga kort som klubbkort, apotekskort och kontaktlösa resekort har varit stabil under perioden. Den kontaktlösa tekniken, som ger enkla och lättanvända tjänster, har bland annat använts i de nyckelringar med kodbricka som beställts av en isländsk bensinkedja. Vid tankning sker betalning utan kort och pinkod.

Telecom Global

Genom Telecom Global erbjuds operatörer på den globala telekommarknaden SIM-kort, kontantkort, kundanpassade applikationer och mjukvaruplattformar för mobila tjänster.

XPonCard fortsätter arbetet med att bli en av de ledande leverantörerna av SIM-kort på världsmarknaden. Generellt kännetecknas den globala telekommarknaden av sjunkande priser och hård konkurrens, och marknaden fortsätter dessutom att växa. Branschorganisationen Eurosmart publicerade nyligen slutsiffrorna för 2006/2005 som visade en 20 % ökning av SIM-kortsleveranserna globalt. Ökningen var störst i Indien, Kina, Mellanöstern och Latinamerika. Samma ökningstakt spås under 2007.

2006 var ett svagare år för XPonCard, men under första och andra kvartalet 2007 ökade volymerna mycket på grund av framgångsrik marknadsbearbetning och nya samarbetsavtal. Orderingången kan rapporteras god på alla marknader och generellt sett kan vi konstatera att vi har en bra plattform i Asien, Afrika och i de skandinaviska länderna, Baltikum, Ryssland och Polen. Vi ser att de största utmaningarna finns på den amerikanska kontinenten.

I Skandinavien, Baltikum, Polen och Ryssland har bearbetningen resulterat i order från en ledande europeiskt telekomoperatör, en norsk 3G-operatör, ett flertal ryska operatörer samt ett inlett testprojekt för mobilt PKI med en baltisk operatör.

Både den afrikanska och asiatiska marknaden fortsätter att utvecklas positivt och XPonCard har erhållit order från operatörer med verksamhet i flera afrikanska länder, samt etablerat nya kunder i Sydafrika, Saudi-Arabien, Vietnamn och Filipinerna. Dessutom har befintliga kunder tecknat repeatorder och antalet förfrågningar har ökat.

I Latinamerika erhöll XPonCard en genombrottsorder från en ny kund avseende 128K SIM-kort. Som namnet antyder är det ett kort med extra kapacitet för lagring av nummer, meddelanden, program och funktioner. Vidare har samarbetet med en av Sydamerikas största operatörer inneburit ett stort antal testkort till olika marknader och order på leverans till tre olika länder.

Ytterligare information lämnas av:
Flemming Breinholt, VD och koncernchef, telefon 08-658 7550.
Leif Mårtensson, CFO, telefon 08-658 7550.

Omsättning och resultat

Omsättningen under perioden uppgick till 532 MSEK (488 MSEK) och rörelseresultatet uppgick till 8,3 MSEK (-4,1 MSEK).

Omsättningen under kvartal 2 har jämfört med föregående år ökat med 46 MSEK, + 20%, medan rörelseresultatet har förbättrats med 13 MSEK från ett negativt resultat.

Skälen till de positiva förändringarna är huvudsakligen att genomförda rationaliseringsprogram har gett effekt genom lägre kostnader samt att prisfallet på SIM-kort har bromsats.

Omsättningsökningen har skett genom positiv utveckling inom ett flertal kundsegment på flera olika geografiska marknader.

Finansiella mål

Rörelsemarginalen på 1,6 procent (-0,8) och avkastningen på eget kapital på 1,9 procent (-2,0) under perioden är väsentligt bättre än föregående år.

Soliditeten uppgick vid utgången av perioden till 34 procent (39). Soliditeten har påverkats negativt av det låga resultatet under 2006 samt att balansomslutningen har ökat under perioden som en följd av ökning av arbetande kapital och likvida medel. En del av ökningen är beroende på köpet av Allround AB i januari 2007 vilket har ökat balansomslutningen med cirka 15 MSEK.

Investeringar

Investeringsnivån är fortsatt låg främst som en följd av de rationaliseringsprogram som har genomförts i produktionen med frigjord produktionskapacitet som följd. Investeringar i materiella anläggningstillgångar uppgick under perioden till 6 MSEK (11 MSEK). Av investeringarna finansierades 0 MSEK (5 MSEK) med leasing.

Finansiell ställning

Koncernens likvida medel, exklusive beviljade kreditramar, uppgick vid periodens slut till 41 MSEK, vilket är en ökning sedan utgången av år 2006 med 22 MSEK. En del av likvida medel kommer i kvartal 3 att användas för att minska räntebärande skulder. Bolagets beviljade kreditutrymme överstiger väsentligt den utnyttjade delen. XPonCard har under perioden ökat de räntebärande skulderna med 4 MSEK, vilket huvudsakligen beror på ökningen av likvida medel.

Väsentliga risker och osäkerhetsfaktorer

Risken för en upprepning av föregående års dramatiska prisfall på SIM-kort bedöms vara liten, eftersom den främsta orsaken var sammangåendet mellan Gemplus och Axalto. Växelkursen för USD har försvagats under året och ser ut till att kunna försvagas ytterligare, XPonCard har under året haft balans mellan in- och utflöde och påverkas således ej av denna förändring.

Allround

Den 22 januari 2007 förvärvade koncernen 100 % av aktierna i Allround AB för 1 MSEK som erlades kontant. Allrounds affärsidé är att leverera och driva effektiva lojalitets - och kundklubbsprogram för butiker och butikskedjor. Under de månader som följde efter förvärvet under 2007 bidrog dotterbolaget med 0 MSEK till koncernens resultat efter skatt.

Effekter av förvärvet

Förvärvet har följande effekter på koncernens tillgångar och skulder. Det förvärvade företagets nettotillgångar vid förvärvstidpunkten:

MSEK	Redovisat värde före förvärvet	Verkligt värde, justering	Verkligt värde redovisat i koncernen
Uppskjuten skattefordran		4	4
Kundfordringar och övriga fordringar	5		5
Likvida medel	13		13
Reserv avseende förlustrisk i förvärvade avtal		-16	-16
Leverantörsskulder och övriga rörelseskulder	-5		-5
Netto identifierbara tillgångar och skulder	13	-12	1
Erlagd köpeskilling, kontant			1
Kassa (förvärvad)			-13
Netto kassautflöde			-12

Personal

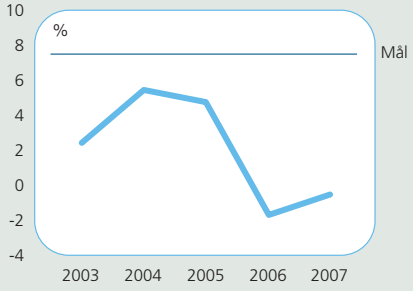
Antalet anställda i XPonCard har under perioden i medeltal uppgått till 423 personer (435). Antalet anställda i Norden har sedan årsskiftet minskat med 32 personer emedan antalet anställda utanför Norden har ökat med 36 personer.

Redovisningsprinciper

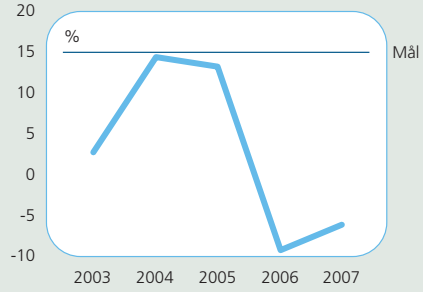
Denna delårsrapport är upprättad i enlighet med Årsredovisningslagen och IAS 34, Delårsrapportering.

Samma redovisningsprinciper och beräkningsmetoder har använts i delårsrapporten som i den senaste årsredovisningen.

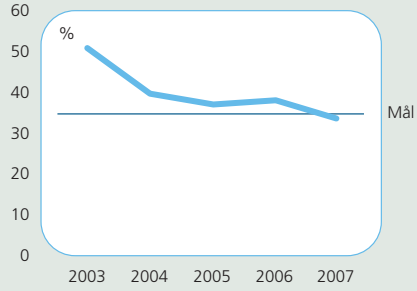
Rörelsemarginal



Avkastning på eget kapital



Soliditet



Diagrammens siffror för tiden före 2004 är inte omräknade enligt IFRS. Rörelsemarginal och Avkastning på eget kapital baseras på 12 månaders rullande utfall.

Moderbolaget
Moderbolaget bedriver enbart koncernsamordnande aktiviteter.

Finansiell information för 2007
Delårsrapport kvartal 3 30 oktober, 2007
Datum för bokslutskommuniké meddelas senare.

Styrelsens försäkran
Halvårsrapporten ger en rättvisande översikt av moderbolagets och koncernens verksamhet, ställning och resultat samt beskriver väsentliga risker och osäkerhetsfaktorer som moderbolaget och de företag som ingår i koncernen står inför.

Styrelsen, Stockholm den 17 juli 2007

Jon Risfelt (ordförande) Monica Caneman Johan Rapp Jörgen Centerman

Catrin Fornander Mikael Eriksson Jens Christian Lorenzen Flemming Breinholt

---

Granskningsrapport avseende XPonCard Group AB delårsrapport för perioden 1 januari till 30 juni 2007

Vi har utfört en översiktlig granskning av den finansiella delårsinformationen i sammandrag (delårsrapport) avseende perioden 1 januari till 30 juni 2007 för XPonCard Group AB. Det är styrelsen och verkställande direktören som har ansvaret för att upprätta och presentera denna delårsrapport i enlighet med IAS 34 och årsredovisningslagen. Vårt ansvar är att uttala en slutsats om denna delårsrapport grundad på vår översiktliga granskning.

Vi har utfört vår översiktliga granskning i enlighet med Standard för översiktlig granskning (SÖG) 2410 Översiktlig granskning av finansiell delårsinformation utförd av företagets valda revisorer. En översiktlig granskning består av att göra förfrågningar, i första hand till personer som är ansvariga för finansiella frågor och redovisningsfrågor, att utföra analytisk granskning och att vidta andra översiktliga granskningsåtgärder.

En översiktlig granskning har en annan inriktning och en betydligt mindre omfattning jämfört med den inriktning och omfattning som en revision enligt Revisionsstandard i Sverige RS och god revisionssed i övrigt har. De granskningsåtgärder som vidtas vid en översiktlig granskning gör det inte möjligt för oss att skaffa oss en sådan säkerhet att vi blir medvetna om alla viktiga omständigheter som skulle kunna ha blivit identifierade om en revision utförts. Den uttalade slutsatsen grundad på en översiktlig granskning har därför inte den säkerhet som en uttalad slutsats grundad på en revision har.

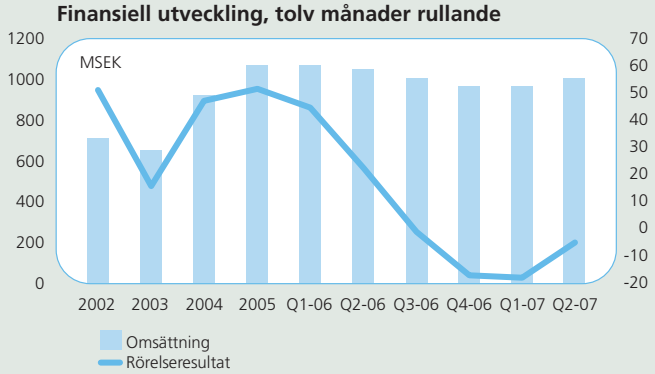
Grundat på vår översiktliga granskning har det inte kommit fram några omständigheter som ger oss anledning att anse att delårsrapporten avseende den granskade perioden, inte i allt väsentligt, är upprättad för koncernens del i enlighet med IAS 34 och årsredovisningslagen samt för moderbolagets del i enlighet med årsredovisningslagen.

Stockholm den 17 juli 2007

Dan Kjellqvist
Auktoriserad revisor

Alf Svensson
Auktoriserad revisor

Finansiell utveckling, tolv månader rullande



Resultaträkning i sammandrag - Koncernen

	April-Juni		Januari-Juni		Helår	
MSEK	**2007**	**2006**	**2007**	**2006**	**Rullande 12 mån.**	**2006**
Omsättning	276,2	230,1	532,4	487,7	1014,4	969,6
Rörelseskostnader	-270,0	-237,2	-524,1	-491,8	-1019,1	-986,7
Rörelseresultat	**6,2**	**-7,1**	**8,3**	**-4,1**	**-4,7**	**-17,1**
Finansnetto	-2,4	-1,6	-4,4	-3,4	-9,2	-8,3
Resultat före skatt	**3,8**	**-8,7**	**3,9**	**-7,5**	**-13,9**	**-25,4**
Skatt	-1,1	3,3	0,0	3,0	0,7	3,7
Resultat	**2,7**	**-5,4**	**3,9**	**-4,5**	**-13,2**	**-21,7**
Hänförligt till moderbolagets aktieägare	2,7	-5,4	3,9	-4,5	-13,2	-21,7
Data per aktie						
Antal aktier (000 st) före och efter utspädning	2.952	2.952	2.952	2.952	2.952	2.952
Resultat per aktie (SEK) före och efter utspädning	0,91	-1,84	1,32	-1,55	-4,47	-7,34

Balansräkning i sammandrag - Koncernen

MSEK	**Juni 2007**	**Juni 2006**	**December 2006**
Tillgångar			
- Balanserade utvecklingsutgifter	28	44	35
- Goodwill	40	40	40
- Materiella anläggningstillgångar	123	147	137
- Finansiella anläggningstillgångar	2	2	2
- Uppskjutna skattefordringar	27	15	19
- Varulager	114	115	92
- Övriga fordringar	244	207	208
- Likvida medel	41	13	19
Summa tillgångar	**619**	**583**	**552**
Eget kapital och skulder			
- Totalt eget kapital	208	230	211
- Långfristiga skulder			
- Räntebärande skulder	43	68	53
- Avsättningar för pensioner	15	14	14
- Uppskjutna skatteskulder	22	23	21
- Övriga	17	4	3
- Kortfristiga skulder			
- Räntebärande skulder	110	69	96
- Övriga skulder	204	175	154
Summa skulder	411	353	341
Summa eget kapital och skulder	**619**	**583**	**552**
Soliditet	**34%**	**39%**	**38%**

Förändringar i eget kapital - Koncernen

MSEK	**Jan-Juni 2007**	**Jan-Juni 2006**	**Jan-Dec 2006**
Ingående eget kapital	**210,6**	**243,5**	**243,5**
Förändring av omräkningsreserv	0,9	-1,4	-4,0
Förändring av säkringsreserv	-	0,1	0,2
Periodens resultat	3,9	-4,5	-21,7
Utdelning	-7,4	-7,4	-7,4
Utgående totalt eget kapital	**208,0**	**230,3**	**210,6**
Hänförligt till moderbolagets aktieägare	208,0	230,3	210,6

Kassaflödesanalys i sammandrag - Koncernen

SEK	April-Juni 2007	April-Juni 2006	Januari-Juni 2007	Januari-Juni 2006	Helår 2006
Kassaflöde före förändringar i rörelsekapital	14	7	23	23	42
Förändringar i rörelsekapital	-6	43	-3	23	8
Kassaflöde från den löpande verksamheten	8	50	20	46	50
Investeringsverksamhet	-3	0	6	-6	-19
Kassaflöde efter investeringsverksamhet	5	50	26	40	31
Finansiell verksamhet	-5	-40	2	-56	-40
Utdelning	-7	-7	-7	-7	-7
Omräkningsdifferens i likvida medel	1	-	1	-	-2
Förändring av likvida medel	-6	3	22	-23	-18

Data per aktie

SEK	April-Juni 2007	April-Juni 2006	Januari-Juni 2007	Januari-Juni 2006	Helår 2006
Periodens resultat, före och efter utspädning	0,91	-1,84	1,32	-1,55	-7,34
Eget kapital, före och efter utspädning	-	-	70,48	78,04	71,36

Resultaträkning i sammandrag - Moderbolaget

MSEK	Januari-Juni 2007	Januari-Juni 2006	Helår 2006
Övriga intäkter	4,0	3,5	6,9
Rörelseskostnader	-5,0	-5,3	-11,3
Rörelseresultat	**-1,0**	**-1,8**	**-4,4**
Finansnetto	4,7	4,4	43,9
Resultat före skatt	**3,7**	**2,6**	**39,5**
Skatt	-1,0	-0,7	-0,6
Resultat	**2,7**	**1,9**	**38,9**

Balansräkning i sammandrag - Moderbolaget

MSEK	Juni 2007	Juni 2006	December 2006
Tillgångar			
- Immateriella anläggningstillgångar	3	5	4
- Finansiella anläggningstillgångar	66	65	65
- Uppskjutna skattefordringar	5	2	6
- Övriga fordringar	172	177	198
- Likvida medel	8	0	0
Summa tillgångar	**254**	**249**	**273**
Eget kapital och skulder			
- Totalt eget kapital	219	197	224
- Långfristiga skulder			
- Räntebärande skulder	0	5	0
- Avsättningar för pensioner	1	1	1
- Kortfristiga skulder			
- Räntebärande skulder	31	37	45
- Övriga skulder	3	9	3
Summa skulder	35	52	49
Summa eget kapital och skulder	**254**	**249**	**273**

XPonCard Group AB
Box 6600
113 84 Stockholm
Sverige

B PORTO BETALT

XPonCard Group AB

For Stronger Relations

XPonCard Group AB (Org. nr. 556408-3854)
Box 6600 · 113 84 Stockholm · Sverige · Tfn 08-658 7550 · Fax 08-658 7599 · www.xponcard.com

Ytterligare information lämnas av:
Flemming Breinholt, VD och koncernchef, telefon 08-658 7550.
Leif Mårtensson, CFO, telefon 08-658 7550.

XPonCard är ett serviceföretag som erbjuder kortkoncept och lösningar för säkra betalningar, smarta mobillösningar, ökad kundlojalitet och säker identifiering. Genom vår globala närvaro och vår hängivna lokala organisation står vi till tjänst för våra kunder, bland annat banker, telekomoperatörer, butikskedjor, trafikföretag och offentliga myndigheter. Vårt mål är att alltid vara bäst på vårt område. Inte bara genom att utveckla bättre koncept och lösningar, utan först och främst genom personalens engagemang, pålitlighet och tillgänglighet.

XPonCard
FOR STRONGER RELATIONS