

Frågor till Doro vid årsstämman 2022

Doro etablerar ny strategi, breddar till andra segment. Efter några års omstrukturering går nu Doro in i en ny fas med en strategi som fokuserar på att stärka vår ledande position inom seniortelefoner med fokus på senior feature phones och senior smartphones samt lättillgängliga trygghetstjänster som Response by Doro. Vilka är de främsta fördelarna för äldre med era smartphones jämfört med de smartphones som finns på marknaden idag?

Våra smartphones har unika funktioner som gör telefonerna mer lättanvända i takt med att man åldras: mer intuitivt användargränssnitt, högre och tydligare ljud, mer lättläst display, inbyggd trygghetsknapp och smarta säkerhetsfunktioner för ökad trygghet. Våra smartphones bygger på ett unikt användarvänligt gränssnitt, EVA, utvecklat av vårt R&D team, som gör smartphones enklare att använda. Till exempel, på startskärmen organiserar EVA de funktioner som seniorer använder mest under ett antal handlingsbaserade ikoner: ring, visa, skicka, lägg till, sök och ställ in. Därifrån guidar EVA användare genom varje steg, med olika frågor och ett antal tydliga val. Man kan läsa mer om EVA på vår hemsida Träffa EVA (doro.com)

Parallellt kommer Doro också utnyttja vårt starka varumärke och avser bredda vårt erbjudande utanför telefoni till ett antal definierade segment där seniorers behov för anpassad teknologi är störst. Detta sortiment kommer att innehålla egenutvecklade produkter och tjänster, men kan också omfatta andra aktörers produkter under Doros namn och tredjepartsprodukter. Vill ni beskriva vilka produkter ni särskilt avser och i vilka kanaler är tanken att de ska marknadsföras?

De kategorier vi fokuserar på när det gäller att bredda ut vårt erbjudande är vad vi kallar för smart hem och smart hälsa. Vi kan inte vid det läget nämna några enstaka produkter men olika tänkbara produkter finns på sida 19 av vår årsredovisning. Det kan röra sig om underhållningsprodukter så som läsplattor, smart tv etc, men också övervakningsprodukter, diverse sensorer eller produkter inom hälsokontroll. I och med att vi stannar inom ramen av "small electronics" produkter kommer kanaler att vara samma som för våra telefoner till en början men vi kommer att arbeta med att hitta nya kanaler också, kanske främst digitala.

Hur har covid-19 påverkat er och börjar ni se en normalisering nu?

Covid-19 har påverkat i första hand vår försäljning genom de återkommande lock-downs och restriktioner på våra marknader, då vår konsumentgrupp gärna köper i fysiska butiker. Å andra sidan, och mer generellt, har man under covid-perioden köpt ganska mycket elektroniska produkter och vi kan konstatera nu att, tillsammans med de ekonomiska och geopolitiska svårigheter som råder idag, har konsumenter tillfälligt ändrat fokus bort från telefoner och elektroniska produkter.

Hur har ni blivit påverkade kopplat till komponentbrister?

Vi har så klart blivit påverkade av komponentbrister som alla andra aktörer. Men vi valde tidigt att säkra en viss nivå av lager för att kunna bibehålla en bra leveransnivå till våra kunder. Därmed har komponentbrister i vårt fall huvudsakligen resulterat i en ökad press på marginaler och något försämrat rörelsekapital.

I er översikt av risker på s. 32 i årsredovisningen lyfter ni inte risker kopplade till konfliktmineraler och svårigheten att följa försörjningskedjan – varför?

Denna risk ingår i risken "Leveranskedjans risker avseende mänskliga rättigheter". För att få överskådlighet visas riskerna på en aggregerad nivå i årsrapporten (se också sida 33, sektion om "Hållbarhetsrisker"). I vårt interna riskarbete sker analysen på detaljnivå

Har ni för övervägt att lansera att en kund ska kunna återlämna sin telefon och få rabatt på en ny telefon samt erbjuda en marknad för uppfräschade telefoner?

För Doro är det viktigt att se till att elektronikprodukter konsumeras på ett hållbart sätt och att en slit-och-släng-mentalitet inte uppmuntras. Därför kommer Andra-handsmarknaden framgent att vara mer och mer i fokus och vi har påbörjat analys av olika möjligheter inom affärsområde. Det gäller dock att överväga alla implikationer, inte minst hantering av personuppgifter vid retur av telefoner samt tillgänglighet av reservdelar när telefoner börjar åldras. Därtill är det så att vår kundgrupp seniorerna, inte gärna byter ut sina elektronikprodukter när de väl lärt sig att hantera dessa. Hantering av returnerade produkter och försäljning av / rekonditionerade telefoner innebär också etablering av en logistisk process med våra B2B kunder, då Doro oftast inte säljer direkt till själva konsumenterna, samt utmaningar med att återvunnen teknik idag ofta säljs vidare på en andrahandsmarknad utanför Sverige och EU och vi måste då även följa upp sluthantering av de mobiler som säljs vidare utomlands.

Vad gäller förvärv är det kompletteringsförvärv i form av eventuella konkurrenter, andra produkter eller geografier som främst är av intresse för er?

Santliga dessa 3 alternativa är öppna men det är troligare med förvärv inom andra produkter än av eventuella konkurrenter och andra geografier

Varför väljer ni att hålla en poststämma då Covid-19 inte längre är en allmänfarlig och samhällsfarlig sjukdom och flera andra bolag väljer att ha fysiska stämmor som kompletteras med poströstning?

Vid den tidpunkt då årsstämman planerades, i början av 2022, , spreds en ny våg av Covid-pandemi med Omicronvariant. De officiella riktlinjerna var då att åter arbeta hemifrån och undvika sammankomster så det kändes därför mest förnuftigt att välja att hålla en poststämma i år också.

Aktiespararna anser att man bör kunna delta fysiskt och digitalt vid stämma kommande stämmor.

Victor Johansson, ombud för Sveriges Aktiesparares Riksförbund (org. nr: 857202-1593)

Strandgårdsvägen 3 C, 218 38 Bunkeflostrand

E:post victoregjohansson@hotmail.com