

DORO ÅRSSTÄMMA 2018

Scandic Anglais, Stockholm 27 april

7. VERKSTÄLLANDE DIREKTÖRENS REDOGÖRELSE



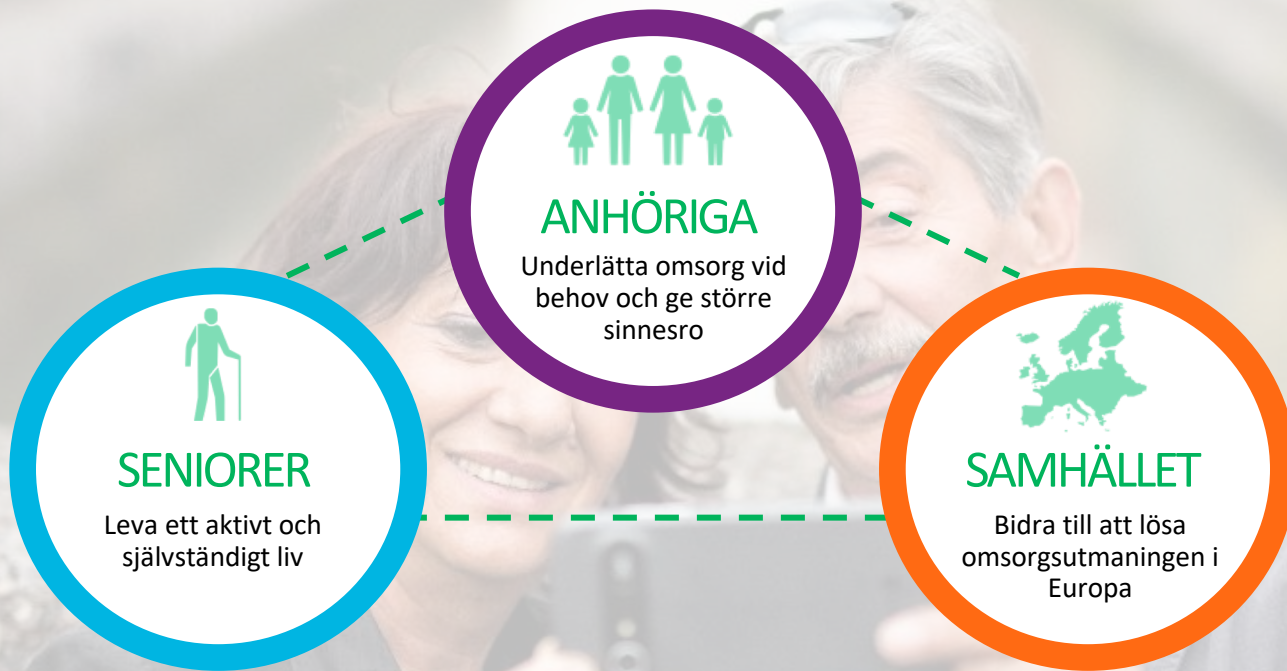
AGENDA

- Vårt erbjudande
- Vår omvärld
- Vår Strategi – den tredje vägen
- Resultat Q1 2018, 2017 och viktiga händelser under året



VÅRT ERBJUDANDE

DOROS ERBJUDANDE ÄR TILL NYTTA FÖR MÅNGA MÄNNISKOR



MED ÅLDERN KOMMER NYA UTMANINGAR; DOROS UNIKA DNA



29% har nedsatt HÖRSEL



82% har nedsatt SYN



42% har nedsatt FINMOTORIK



46% känner OTRYGGHET



BRED PRODUKTPORTFÖLJ FÖR OLIKA BEHOV OCH ÖNSKEMÅL



58%

Aktiva äldre



Användarvänliga mobiler och smartphones



32%

Sköra äldre



Användarvänliga mobiler
och smartphones



SmartCare
by Doro

Trygghetstjänster



10%

Beroende äldre



Mobiltelefoner



Trygghetslarm



Larmcentral

VÅR OMVÄRLD

TRENDER SOM PÅVERKAR VÅR AFFÄR



OFFENTLIG FINANSIERING
SAMHÄLLETS
KOSTNADER



SENIORER
EN ÅLDRADE
BEFOLKNING PÅ VÅRA
NYCKELMARKNADER



MOBILER & SMARTA HEM
TEKNOLOGI MER
ALLMÄNGILTIG



DIGITAL TRANSFORMATION
SENIORER ALLT MER
TEKNIKT INTRESSERADE



MARKNADEN
MOBIL OCH
TELECARE-MARKNADEN

MARKNADSUTVECKLING

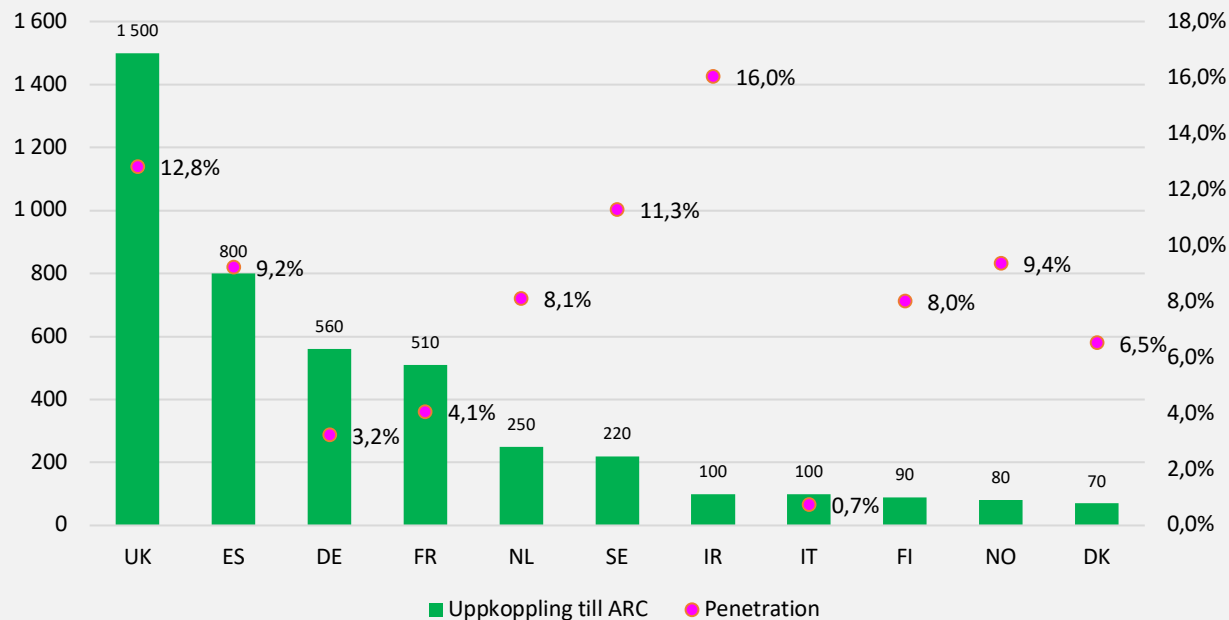
- Fortsatt nedgång på mobilmarknaden i väst Europa. Även Feature phone marknaden hade en negativ utveckling första kvartalet 2018
- Konkurrensen på 4G feature phones har ökat. Doro har stärkt sin position som det naturliga valet för seniorer
- Den åldrande befolkningen och ökningen av antalet äldre med kroniska sjukdomar är en utav de stora utmaningarna de kommande årtiondena*
- De globala utgifterna för hälso- och sjukvård uppskattas årligen att uppgå till 7,2 miljarder euro*
- Inom nästa generations Telecare ser man mobila trygghetslarm, aktivitetssensorer samt produkter och tjänster för att förbättra läkemedels compliance*
- SKL och den svenska regeringen har tagit fram en strategi och handlingsplan för att göra Sverige till världens bästa e-hälsa land år 2025. I vårbudgeten 2018 fick äldreomsorgen en tilldelning om 350 miljoner, som naturligtvis kan ses som ett led i att förverkliga denna strategi



VÅR STRATEGI – DEN TREDJE TRANSFORMATIONEN

TELECARE - EN MARKNAD MED STOR POTENTIAL

ANTAL TELECARE-ANVÄNDARE OCH TELECARE-PENETRATION PER MARKNAD



2016 fanns det 5 miljoner traditionella Telecare- användare i EU 28+2

Detta motsvarar 5% av befolkningen i åldern 65+ EU 28+2

DORO - ETT FÖRETAG I FÖRÄNDRING

1974-2006

1:a vågen

ANALOGA FASEN

Fasta telefoner och telefonsvarare för företag



2007-2016

2:a vågen

MOBILA FASEN

Skifte till senioranpassade mobiltelefoner ger en snabb tillväxt



2017-

3:e vågen

SERVICE-FOKUS

Ny strategi med fokus på att ta fram en komplett digital trygghetslösning



VÅR STRATEGISKA TRANSFORMATION

UTÖKA
MOBILT LEDARSKAP

FÖRSTAHANDSLEVERANTÖR AV
MOBILTELEFONER FÖR SENIORER

EXPANDERA
TELECARE

LEDANDE I EUROPA MED DIGITALA TELECARE
PRODUKTER OCH TJÄNSTER

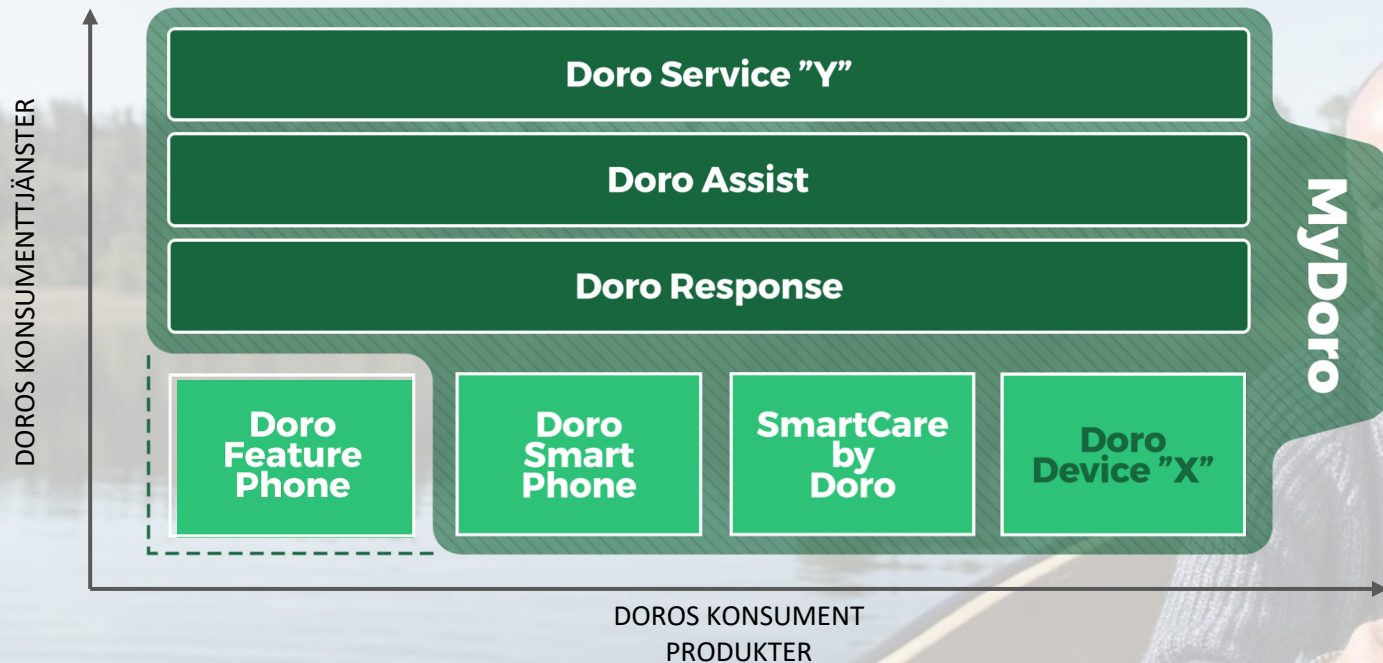
EXEKVERA
SMARTCARE

ETABLERAD LEVERANTÖR AV INTEGRERADE
SMARTA LÖSNINGAR FÖR SENIORER OCH DERAS
ANHÖRIGA

“VI SKAPAR TRYGGHET OCH SÄKERHET I
ALLA SKEDEN I SENIORENS LIV, GENOM ATT
ERBJUDA DIGITALA TRYGGHETSLÖSNINGAR
SOM GÖR DET MÖJLIGT ATT LEVA LIVET
FULLT UT”

VÅRT UNIKA ERBJUDANDE

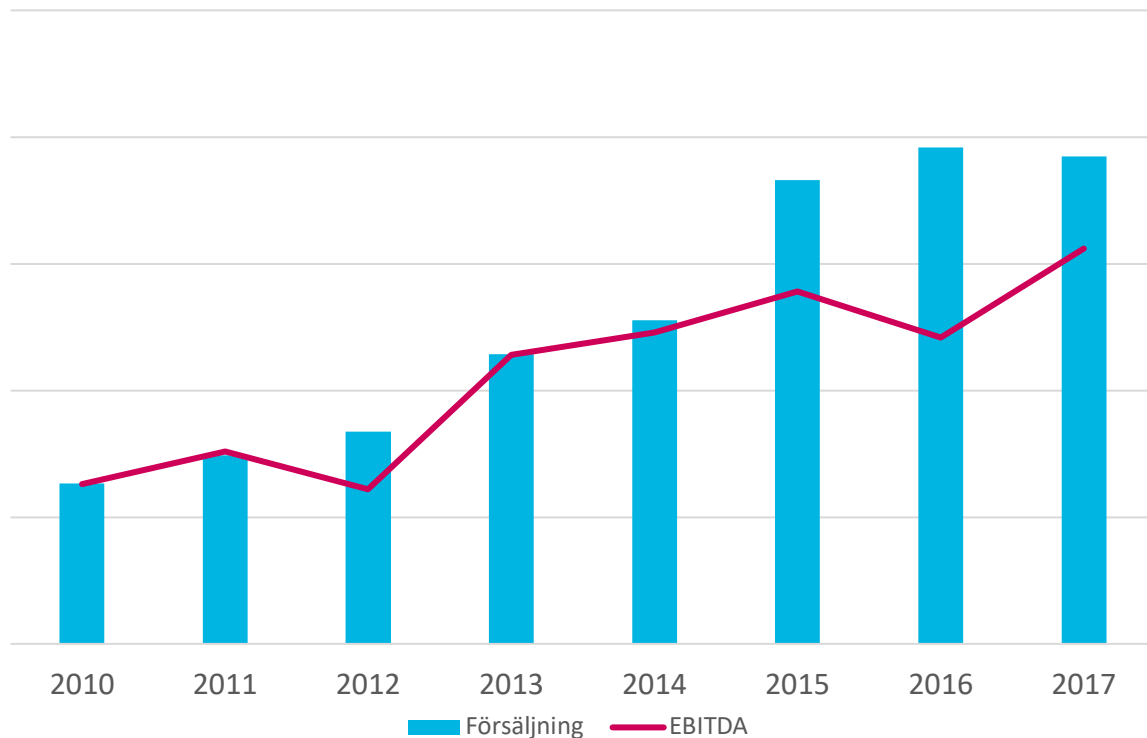
DOROS FRAMTIDA KONSUMENTERBJUDANDE



RESULTAT Q1 2018, 2017 OCH VIKTIGA HÄNDELSER UNDER ÅRET

ÅRSBOKSLUT 2017

- Genomsnittlig årlig tillväxt under 2010-2017 är 18%
- Nyckeltal 2017
 - EBITDA-marginal: 8,1% (6,2)
 - EBIT-marginal: 4,8% (2,4)
 - Resultat per aktie: 2,83 kr (1,33)
 - Soliditet: 49,6% (40,4)
 - Eget kapital per aktie: 24,57 kr (22,38)
 - Avkastning på sysselsatt kapital: 13,5% (6,8)



VIKTIGA HÄNDELSEER UNDER ÅRET

Q1

Norden ökade sin försäljning med 53,7%
Doro Care ökade sin omsättning med 91,6%
Robert Puskaric tillträdde som verkställande direktör och koncernchef

Q2

- Försäljningen ökade i fyra av Doros regioner, inklusive vår största region DACH där försäljningen ökade med 24,1%
- Doro Care ökade sin omsättning med 7.7%
- Konsolidering av centrala funktioner såsom R&D, Operations, Care export

Q3

- Deltagande i Googles world-wide kampanj
- Lansering av smartphone Doro 8040
- Ny distributör i central- öst Europa samt Finland

Q4

Doros första kapitalmarknadsdag där den uppdaterade strategin presenterades
Nya långsiktiga mål presenterades

FÖRSÄLJNING Q1 2018



Försäljning kategori Produkter

- Nettoomsättningen för kategorin Produkter var 9.5% lägre jämfört med föregående år
- Försäljning smartphones stabil, 22% av totala mobiltelefon försäljningen
- Svag mobiltelefonmarknad i Västeuropa, speciellt feature phones



Försäljning kategori Tjänster

- Nettoomsättningen för kategorin Tjänster ökade med 11.9% jämfört med föregående år
- Försäljningsökningen driven av ökat antal abonnenter, högre ARPU samt en gynnsam försäljningsmix i Doro Care



Kommentarer

- Försäljningen i kategori Tjänster utgör 12,6% (10,4) av total försäljning.
- Ökad marknadsandel Doro Care i Norge
- Starkt jämförelsekvartal för Produkter i största regionen Norden

SEKm

700

600

500

400

300

200

100

0

Q116

Q216

Q316

Q416

Q117

Q217

Q317

Q417

Q118

452.3

419.6

Nettoomsättning
-7.2%

FÖRSÄLJNING PER REGION Q1 2018

Norden

-11,1%



- Modest uppgång i marknaden för mobiltelefoner i Norden men höga lagernivåer hos kunderna
- Starkt jämförelsekvartal (Q1 2017)

Väst- & Sydeuropa
& Afrika

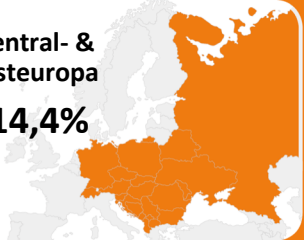
+1,4%



- Positiv utveckling i Västeuropa med stöd av god försäljning av smartphones
- Afrika fortsatt svagt på grund av fortsatt importstopp för mobiltelefoner i Algeriet

Central- &
Östeuropa

-14,4%



- Höga lagernivåer hos kunderna efter svag försäljning till konsument i föregående kvartal
- Nedgång i marknaden för feature phones i regionen

Försäljning per marknad Q1'18

(Försäljning Q1'18/Tillväxt y/y Q1'18)



- Nordics (SEK 130.2m/-11.1%)
- West and South Europe and Africa (SEK 105.1m/1.4%)
- Central and Eastern Europe (SEK 102.4m/-14.4%)
- United Kingdom and Ireland (SEK 53.2m/7.0%)
- North America (SEK 32.6m/44.9%)
- Rest of the World (SEK 2.1m/-62.5%)

LÖNSAMHET Q1 2018

Marginal

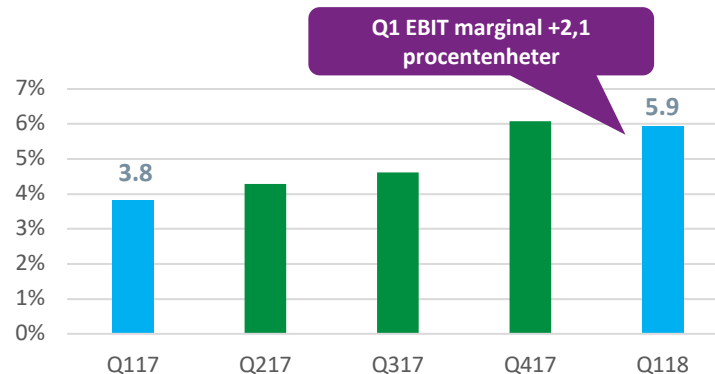
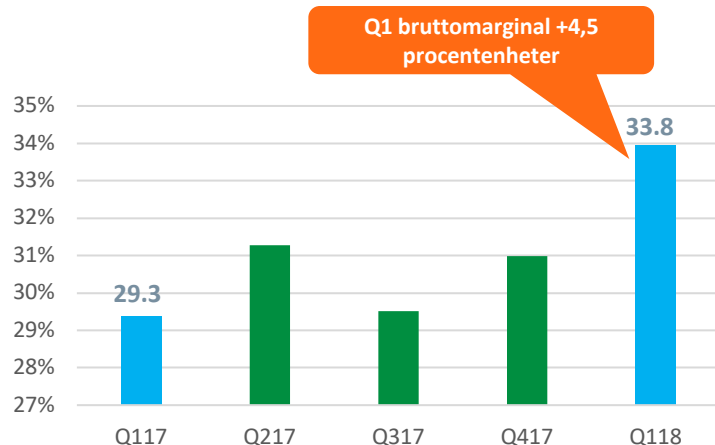
- Bruttomarginalen ökade med 4,5 procentenheter till 33,8%, med stöd av positiva valutaeffekter inom Produkter och högre lönsamhet inom Tjänster
- Rörelsemarginalen ökade med 2,1 procentenheter till 5.9%

Lönsamhet

- EBITDA 38,5 Mkr (31,3)
- EBIT 24,9 Mkr (17,3)
- Resultat efter skatt 18,6 Mkr (13,0)

Kommentarer

- Flertal effektiviseringsprojekt pågår
- Åtgärder för att effektivisera logistik och supportfunktioner igångsatta



SAMMANFATTNING



- **Doros erbjudande tillfredsställer många behov** – såväl anhängare, seniorer och samhället som helhet
- **Doro har en stark produktportfölj** som tillgodoser alla delar av en seniors fasor i livet
- **Intensifierad konkurrens på mobiltelefonmarknaden** – Doro förstärker sin position som det unika senior valet.
- **Doros strategiska transformation** möter såväl den åldrande befolkningen som nästa generations telecare lösningar samt smarta hem för äldre
- **Doro förstärker fortsatt sitt resultat och tar marknadsandelar** trots en vikande marknad med ökad konkurrens



TACK