Erbjudande om att förvärva aktier i Phone Family AB (publ)

Phone Family säljer telefoner och abonnemang till privatpersoner – aktivt och mitt i köpcentrumens kundflöden.

remium

PHONEFAMILY

Upprättat i samband med Bolagets anslutning till First North

Maj 2014

First North är en alternativ marknadsplats som organiseras av börserna som ingår i NASDAQ OMX. Bolag vars aktier handlas på First North är inte skyldiga att följa samma regler som bolag, vars aktie handlas på en reglerad marknad, utan följer istället, ett mindre regelverk, anpassat till företrädesvis mindre bolag och tillväxtbolag. En placering i ett bolag vars aktier handlas på First North kan därför vara mer riskfylld än en placering i ett bolag, vars aktie handlas på en reglerad marknad. Alla bolag vars aktier handlas på First North har en Certified Adviser som övervakar att Bolaget följer First Norths regelverk för informationsgivning till marknaden och investerare. En Certified Adviser granskar bolag, vars aktier ska tas upp till handel på First North. NASDAQ OMX Stockholm AB godkänner en sådan ansökan om upptagande till dylik handel.

UPPRÄTTANDE OCH REGISTRERING AV PROSPEKT

Detta Prospekt har upprättats av styrelsen för Phone Family med anledning av förestående "Listning" och riktar sig till allmänheten i Sverige och till institutionella investerare. Prospektet har upprättats i enlighet med lagen (1991:980) om handel med finansiella instrument och Kommissionens förordning (EG) nr 809/2004 (Prospektförordningen). Tvist rörande innehållet i detta Prospekt ska avgöras enligt svensk materiell rätt och av svensk domstol exklusivt. Observera att en investerare som väcker talan vid domstol med anledning av uppgifterna i detta Prospekt kan bli tvungen att bekosta en översättning av Prospektet.

Detta Prospekt har godkänts av och registrerats hos Finansinspektionen i enlighet med bestämmelserna i 2 kap. 25 och 26 §§ lag (1991:980) om handel med finansiella instrument. Finansinspektionens godkännande och registrering innebär inte någon garanti från Finansinspektionens sida för att sakuppgifterna i detta Prospekt är korrekta eller fullständiga.

Erbjudandet (såsom definierat i detta Prospekt) riktar sig inte till personer vars deltagande förutsätter att ytterligare prospekt upprättas eller registreras eller att någon annan åtgärd företas utöver vad som krävs enligt svensk rätt. Prospektet kommer inte att distribueras och får inte postas eller på annat sätt distribueras eller sändas till eller i något land där detta skulle förutsätta att några sådana ytterligare åtgärder företas eller där detta skulle strida mot lagar eller regleringar i det landet. De aktier som omfattas av Erbjudandet enligt detta Prospekt har inte registrerats och kommer inte att registreras enligt United States Securities Act från 1933 i dess nuvarande lydelse, inte heller i enlighet med motsvarande lagar i Australien, Japan, Kanada, Nya Zeeland, Sydafrika eller annat land än Sverige och får ej erbjudas, överlåtas eller försäljas, direkt eller indirekt, inom Amerikas Förenta Stater, Australien, Japan, Kanada, Nya Zeeland, Sydafrika eller sådant annat land där registrering krävs, eller till personer med hemvist där. Utöver vad som anges i revisors rapport över översiktlig granskning och revisionsberättelser införlivade genom hänvisning har ej någon annan information i prospektet granskats eller reviderats av Bolagets revisorer.

Framtidsinriktade uttalanden och marknadsinformation
Detta Prospekt innehåller framtidsinriktade uttalanden som återspeglar Phone Familys syn på framtida händelser samt finansiell och operativ utveckling. Framtidsinriktade uttalanden kan urskiljas genom att de inte uteslutande avser historiska eller aktuella sakförhållanden och genom att de kan innefatta ord som "kan", "ska", "förväntas", "tros", "uppskattas", "planeras", "avses", "beräknas", "förutses", "har som målsättning att", "prognostiseras", "försöker", "skulle kunna" eller negationer av sådana ord och andra variationer därav eller jämförbar terminologi. Dessa framtidsinriktade uttalanden gäller endast vid tidpunkten för Prospektets offentliggörande och Phone Family gör ingen utfästelse om att offentliggöra uppdateringar eller revideringar av framtidsinriktade uttalanden till följd av ny information, framtida händelser eller dylikt, utöver vad som följer av tillämpliga lagar och regler. Även om Phone Family anser att förväntningarna som beskrivs i sådana framtidsinriktade uttalanden är rimliga, finns det ingen garanti för att dessa framtidsinriktade uttalanden förverkligas eller visar sig vara korrekta. I avsnittet "Riskfaktorer" finns en beskrivning, dock inte uttömmande, av faktorer som kan medföra att faktiskt resultat eller faktisk utveckling kan komma att skilja sig avsevärt från framtidsinriktade uttalanden i detta Prospekt.

Prospektet innehåller historisk och framtidsinriktad information för de marknader där Phone Family verkar inom vid tidpunkten för offentliggörandet av detta Prospekt. I de fall informationen har hämtats från externa källor ansvarar Phone Family för att sådan information har återgivits korrekt. Även om Phone Family anser dessa källor vara tillförlitliga har ingen oberoende verifiering gjorts, varför riktigheten eller fullständigheten av informationen inte kan garanteras. Såvitt Phone Family kan känna till och förvissa sig om genom jämförelser med annan information som offentliggjorts av de parter varifrån informationen hämtats, har dock inga uppgifter utelämnats på ett sätt som skulle göra den återgivna informationen felaktig eller missvisande. En investerare ska vara medveten om att ekonomisk information, branschinformation och ekonomisk framtidsinriktad information samt uppskattningar av marknadsinformation, som finns i Prospektet, möjligen inte utgör tillförlitliga indikationer på Phone Familys framtida resultat. De siffror som redovisas i detta Prospekt har i vissa fall avrundats, varför tabeller och grafer inte alltid summerar.

Innehåll

Sammanfattning	**2**
Riskfaktorer	**9**
Inbjudan till förvärv av aktier i Phone Family	**13**
Bakgrund och motiv	**14**
Villkor och anvisningar	**15**
Phone Family i korthet	**17**
Marknad	**18**
VD-ord	**24**
Verksamhet*	**27**
Historik	**37**
Organisation	**38**
Finansiell profil	**40**
Kommentarer till den finansiella utvecklingen	**47**
Eget kapital, skulder och annan finansiell information	**49**
Styrelse, ledande befattningshavare och revisor	**53**
Aktiekapital och ägarförhållanden	**56**
Legala frågor och övrig information	**59**
Bolagsordning	**61**
Vissa skattefrågor i Sverige	**62**
Handlingar införlivade genom hänvisning	**64**
Adresser	**Omslag**

* Detta avsnitt innehåller framtidsinriktade uttalanden som avspeglar Phone Familys planer, uppskattningar och bedömningar. Phone Familys resultat kan komma att skilja sig väsentligt från det som uttrycks i sådana framtidsinriktade uttalanden. Faktorer som kan orsaka eller bidra till sådana skillnader inkluderar, men är inte begränsat till, de som diskuteras nedan i detta avsnitt och på andra platser i Prospektet, inklusive avsnittet "Riskfaktorer".

VILLKOR I SAMMANDRAG

Försäljningspris
18 kronor per aktie. Courtage utgår ej

Preliminär tidplan

Anmälningsperiod:	12 maj – 23 maj 2014
Beräknad likviddag:	2 juni 2014
Beräknad första dag för handel på First North:	9 juni 2014

Datum för publicering av finansiell information:

Delårsrapport för andra kvartalet 2014	
1 januari – 30 juni 2014:	28 augusti 2014
Delårsrapport tredje kvartalet 2014	
1 januari – 30 september 2014:	20 november 2014
Bokslutskommuniké 2014	
1 januari – 31 december 2014:	19 februari 2015

Övrigt
ISIN-kod: SE0005881588
Kortnamn: PFAM

DEFINITIONER

Bolaget eller Phone Family
Phone Family AB (publ), organisationsnummer 556808-4528.

Erbjudandet
Erbjudande till allmänheten i Sverige samt institutionella investerare om förvärv av cirka 1,4 miljoner befintliga aktier och cirka 1,4 miljoner nyemitterade aktier i Phone Family.

Euroclear
Euroclear Sweden AB, organisationsnummer 556112-8074.

First North
Alternativ marknadsplats för handel med aktier och andra värdepapper som drivs av de olika börserna som ingår i NASDAQ OMX.

Setterwalls
Setterwalls Advokatbyrå Stockholm AB, organisationsnummer 556874-3230, har agerat som legal rådgivare i samband med Erbjudandet.

Listning
Listning av Phone Familys aktier på First North.

Prospektet
Detta prospekt som upprättats med avseende på Erbjudandet och som registrerats av Finansinspektionen.

Remium
Remium Nordic AB, organisationsnummer 556101-9174, har agerat som finansiell rådgivare i samband med Erbjudandet.

Huvudaktieägarna
De fem aktieägarna Jon Hjertenstein, Ken Hjertenstein, Henning Bengtsson, Stefan Sebö AB (Stefan Sebö) och TolvPlus4 AB (huvudägare Magnus Persson).

Säljarna
Samtliga Bolagets aktieägare avyttrar aktier i Erbjudandet. Se vidare avsnittet Aktiekapital och ägarförhållanden.

Sammanfattning

Sammanfattningar består av informationskrav uppställda i ”Punkter”. Punkterna är numrerade i avsnitten A–E (A.1–E.7).

Denna sammanfattning innehåller alla de Punkter som krävs i en sammanfattning för aktuell typ av värdepapper och emittent. Då några Punkter inte är tillämpliga för alla typer av prospekt kan det dock finnas luckor i Punkternas numrering.

Även om det krävs att en Punkt inkluderas i sammanfattningen för aktuella värdepapper och emittent, är det möjligt att ingen relevant information kan ges rörande Punkten. Informationen har då ersatts med en kort beskrivning av Punkten tillsammans med angivelsen ”ej tillämplig”.

INFORMATION OCH VARNINGAR

AVSNITT A – INFORMATION OCH VARNINGAR

Punkt	Informationskrav	Information
A.1	Varning	Denna sammanfattning bör betraktas som en introduktion till Prospektet. Varje beslut om att investera i värdepapperen ska baseras på en bedömning av Prospektet i dess helhet från investerarens sida. Om yrkande avseende uppgifterna i ett Prospekt anförs vid domstol, kan den investerare som är kärande i enlighet med medlemsstaternas nationella lagstiftning bli tvungen att svara för kostnaderna för översättning av Prospektet innan de rättsliga förfarandena inleds. Civilrättsligt ansvar kan endast åläggas de personer som lagt fram sammanfattningen, inklusive översättningar därav, men endast om sammanfattningen är vilseledande, felaktig eller oförenlig med de andra delarna av Prospektet eller om den inte, tillsammans med andra delar av Prospektet, ger nyckelinformation för att hjälpa investerare när de överväger att investera i sådana värdepapper.
A.2	Finansiella mellanhänder	Ej tillämplig. Erbjudandet omfattas inte av finansiella mellanhänder.

AVSNITT B – EMITTENTEN OCH EVENTUELL GARANTIGIVARE

B.1	Firma och handelsbeteckning	Phone Family AB (publ), organisationsnummer 556808-4528. Handel kommer bedrivas under kortnamnet: PFAM
B.2	Säte och bolagsform	Bolaget har sitt säte i Stockholms kommun, Stockholms län. Bolaget är ett svenskt publikt aktiebolag som regleras av aktiebolagslagen.
B.3	Beskrivning av emittentens verksamhet	Bolaget bedriver försäljning av telekom mot konsument genom ett helägt butiksnätverk. Bolaget kan erbjuda mobilabonnemangslösningar från Tele2, Telia, Tre, Halebop och Comviq i Sverige samt tillhörande hårdvara. Bolaget är även återförsäljare av TV-tjänster från Com Hem och Viasat. Bolaget bedriver sin verksamhet i shoppingcentra och gallerior genom en hybridbutikslösning.
B.4a	Beskrivning av trender i branschen	Trenderna som driver marknaden för telekomåterförsäljare är i huvudsak utveckling av tekniken i telefoner, prispress och utvecklingen av operatörernas tjänster från röst mot data. Tillgången för attraktiva handelslägen växer, bland annat har totalytan för shoppingcenter i Sverige vuxit med 58 procent mellan 2000 och 2012 och Tele2, Telenor, Telia och Tre har alla idag etablerat egna butiksrörelser. Inom mobiltelefonmarknaden går trenden mot högre utvecklingshastighet och nya funktioner som knyts till mobilen, exempelvis smarta klockor. Det bidrar till att hålla uppe nyförsäljningen av mobiltelefoner samtidigt som breddade program med billigare mobiler bidrar till att attrahera nya kundgrupper.
B.5	Koncern	Moderbolaget Phone Family (org. Nr. 556808-4528) har säte i Stockholms län, Stockholms kommun. Phone Family innehar ett dotterbolag som ägs till 100 procent; Phone Family Development AB (org. Nr. 556816-7117) med säte i Stockholms län, Stockholms kommun.
B.6	Anmälningspliktiga personer	Med undantag av Jon Hjertenstein, Ken Hjertenstein, Henning Bengtsson, Stefan Sebö AB (Stefan Sebö) och Tolvplus4 AB (Magnus Persson) finns det vid offentliggörandet av detta Prospekt ingen aktieägare som har ett anmälningspliktigt aktieinnehav.
B.7	Historisk finansiell Information	Den finansiella informationen som redovisas nedan har hämtats från Phone Familys reviderade årsredovisningar, 2012 och 2013 upprättade enligt Årsredovisningslagen och Bokföringsnämndens allmänna råd, om inget annat anges. Information har även hämtats från delårsrapporten för perioden 1 januari 2014 till 31 mars 2014, som är upprättad enligt K3 och är översiktligt granskad (ej reviderad) av Bolagets revisor. Övergången till K3 bedöms påverka resultatet negativt för verksamhetsåret 2013 med cirka 88 Tkr.

RESULTATRÄKNING I SAMMANDRAG (Mkr)	K3 Q1 2014	K3 Q1 2013	BFN 2013	BFN 2012
Totala intäkter	59	47,5	248,9	132,9
Summa kostnader	-58,8	-48,3	-232,8	-145,4
EBITDA	0,2	-0,8	16,1	-12,5
Avskrivningar av materiella och immateriella tillgångar	-0,4	-0,3	-1,4	-1,2
Rörelseresultat	-0,2	-1,1	14,7	-13,7
Finansnetto och bokslutsdispositioner	-0,2	-0,1	-0,6	-0,2
Resultat före skatt	-0,4	-1,2	14,1	-13,9
Inkomstskatt	0	0	-0,4	0
Periodens/årets resultat	**-0,4**	**-1,2**	**13,7**	**-13,9**

B.7 Historisk finansiell Information, forts.

BALANSRÄKNING I SAMMANDRAG (Mkr)	Q1 2014	Q1 2013	2013	2012
Immateriella anläggningstillgångar	0,5	0,5	0,4	0
Materiella anläggningstillgångar	4,3	1,5	2,8	1,8
Finansiella anläggningstillgångar	0,1	0,1	0,1	0,1
Varulager	8,3	4,9	10,0	5,8
Kortfristiga fordringar	23,9	13,0	21,3	20,4
Kassa och bank	6,8	1,7	20,0	0
Summa tillgångar	**43,9**	**21,7**	**54,6**	**28,1**
Eget kapital	0,9	-11,6	3,3	-10,4
Räntebärande skulder, långfristiga	0,6	1,0	0,7	3,8
Icke räntebärande skulder, kortfristiga	42,4	32,3	50,6	34,7
Summa eget kapital och skulder	**43,9**	**21,7**	**54,6**	**28,1**

KASSAFLÖDESANALYS I SAMMANDRAG (Mkr)	Q1 2014	Q1 2013	2013	2012
Kassaflöde från den löpande verksamheten	-9,2	2,2	26	-3,0
Kassaflöde från investerings-verksamheten	-1,9	-0,5	-2,9	-0,3
Kassaflöde från finansierings-verksamheten	-2,1	0,0	-0,3	2,0
Periodens kassaflöde	**-13,2**	**1,7**	**22,8**	**-1,4**
Likvida medel vid periodens början	20,0	0,0	-2,8	-1,4
Likvida medel vid periodens slut	6,8	1,7	20,0	-2,8

NYCKETAL I SAMMANDRAG (Mkr)	Q1 2014	Q1 2013	2013	2012
Genomsnittligt antal butiker	25	18	20	17
Försäljningstillväxt %	24%	75%	87%	106%
Bruttomarginal %	53%	44%	50%	43%
Rörelsemarginal %	-0,3%	-2,3%	6%	-10,5%
Soliditet %	2%	-54%	6%	-37%
Investeringar, Mkr	1,9	0,5	2,9	0,3
Medeltal anställda	139	95	109	80
Resultat per aktie före utspädning, SEK[1)]	-0,04	-0,12	1,37	-1,43
Resultat per aktie efter utspädning, SEK[1)]	-0,04	-0,11	1,28	-1,35

1) Justerat för uppdelning.

B.7	Historisk finansiell Information, forts.	**VÄSENTLIGA HÄNDELSER EFTER PERIODEN** Extra Bolagsstämma har i maj beslutat att genomföra nyemission om cirka 25 miljoner kronor, och i samband med detta har styrelsen beslutat att ansöka om notering på OMX First North. Syftet med nyemissionen är att stärka Bolagets balansräkning och därigenom underlätta Bolagets framtida expansion. Nettolikviden från nyemissionen kommer därför främst användas till att finansiera nya butiksetableringar och den ökade kapitalbindning denna expansion innebär.
B.8	Proforma-redovisning	Ej tillämplig. Prospektet innehåller inte någon proformaredovisning.
B.9	Resultatprognos	Ej tillämplig. Prospektet innehåller inte någon resultatprognos.
B10	Anmärkningar i revisionsberättelse	Phone Familys årsredovisning för 2013 innehåller en revisorsanmärkning. Bolagets revisor har anmärkt att Bolaget belastats med kostnadsräntor till följd av sena inbetalningar avseende moms och sociala avgifter samt har under 2013 deklarerat moms kvartalsvis trots att Bolaget uppfyller kraven för månadsvis deklaration. Phone Familys årsredovisning för 2012 innehåller en revisorsanmärkning. Bolagets revisor har anmärkt att Bolaget inte i rätt tid betalt avdragen skatt, sociala avgifter samt mervärdeskatt. Vidare har under 2013 två kontrollbalansräkningar upprättats till följd av att Bolagets egna kapital understeg hälften av aktiekapitalet och sedan återställdes.
B.11	Rörelsekapital	Ej tillämplig. Befintligt rörelsekapital bedöms vara tillräckligt för de aktuella behoven under kommande tolvmånadersperiod.

AVSNITT C – VÄRDEPAPPER

C.1	Slag av värde-papper	Erbjudandet avser förvärv av aktier i Phone Family. Phone Family har endast en aktieserie och ISIN-kod för dessa är SE0005881588
C.2	Valuta	Aktierna är denominerade i svenska kronor (SEK).
C.3	Aktier som är emitterade respektive inbetalda	Antalet aktier i Phone Family uppgår till 9 967 860 aktier. Samtliga aktier har ett kvotvärde om 0,06 kronor och är fullt betalda.
C.4	Rättigheter som hänger samman med värdepapperen	Phone Family har endast en aktieserie och vid bolagsstämma medför varje aktie en röst. Varje röstberättigad får rösta för sitt fulla antal aktier utan begränsning. Varje aktie medför lika rätt till utdelning, andel av Bolagets vinst samt till eventuellt överskott vid likvidation. Vid nyemission har befintliga aktieägare företrädesrätt till nyemitterade aktier i enlighet med vad som föreskrivs i aktiebolagslagen.
C.5	Eventuella överlåtelse-inskränkningar	Ej tillämpligt. Aktierna är ej föremål för några överlåtelseinskränkningar.
C.6	Handel i värde-papperen	Styrelsen i Phone Family har beslutat att ansöka om upptagande till handel med Phone Familys aktie på First North. Samtliga Phone Familys aktier kommer att tas upp till handel på First North givet att Bolaget uppfyller de spridningskrav som gäller för First North. Ett eventuellt upptagande till handel med Bolagets aktier på First North är således beroende av att Bolaget tillförs ytterligare aktieägare. Eventuell första dag för handel med Phone Familys aktie på First North bedöms bli den 9 juni.
C.7	Utdelningspolitik	Det är styrelsens mål att Bolaget långsiktigt ska lämna en utdelning motsvarande 50 procent av Bolagets resultat efter skatt, efter att hänsyn är taget till Bolagets soliditetsmål på 25 procent. Bolagets styrelse har, i enlighet med Bolagets utdelningspolicy, för avsikt att lämna utdelning för innevarande år. Bolaget har under 2014 gett en utdelning om 2 miljoner kronor vilket motsvarar 20 öre per aktie efter utspädning.

AVSNITT D – RISKER

D.1	Huvudsakliga risker avseende Bolaget och branschen	Phone Familys verksamhet påverkas, och kan komma att påverkas, av ett antal faktorer som inte helt kan kontrolleras av Phone Family och som påverkar eller kan komma att påverka Phone Familys verksamhet, finansiella ställning och resultat. Nedanstående riskfaktorer, som beskrivs utan inbördes rangordning och utan anspråk på att vara heltäckande, bedöms vara av betydelse för Phone Familys framtida utveckling. Risken att förlora medarbetare eller svårighet med nyrekryteringar. Phone Familys verksamhet grundar sig i aktiv och kvalificerad försäljning och är därmed beroende av att kunna attrahera och behålla kompetenta medarbetare. Den ökande utmaningen för bolag att anställa medarbetare, främst erfarna försäljare, är en faktor som starkt påverkar tillväxtmöjligheterna. Bolaget har vidare två försäljare som under första kvartalet 2014 stod för 16 procent av försäljningen. Konkurrensen om kvalificerade medarbetare är betydande och förlust av nyckelmedarbetare kan ha negativ inverkan på Phone Familys verksamhet och lönsamhet. Phone Family är beroende av ett fåtal väsentliga avtal med telekomoperatörer och övriga leverantörer från vilka Bolaget köper sina produkter samt nyttjanderätten till de butiker där Bolaget bedriver sin försäljningsverksamhet. En förlust av ett avtal med en telekomoperatör, övrig leverantör eller nyttjanderätt till en eller ett flertal av Bolagets butiker kan komma att ha negativ påverkan på Bolagets verksamhet och lönsamhet. Dessutom är Phone Familys utveckling och finansiella ställning delvis beroende av den allmänna konjunkturen och förekomsten av nya konkurrerande produkter och tjänster. En allmän försämring i konjunkturen kan komma att ha negativ påverkan på Bolagets verksamhet och lönsamhet. Då den snabba utvecklingen av nya telefoner är en viktig drivkraft kan en stagnerande teknikutveckling inom området komma att påverka verksamheten negativt.
D.3	Huvudsakliga risker avseende värdepapperen	Huvudsakliga risker avseende Erbjudandet och Bolagets aktier utgörs av: Risk för kursfall på aktiemarknaden och fluktuationer i aktiekursen för Phone Family-aktien. Risk för begränsad likviditet i handeln med Phone Familys aktie och att en placering i ett bolag vars aktier handlas på First North kan vara mer riskfylld än en placering i ett bolag vars aktie handlas på en reglerad marknad. Vidare finns det ägare med betydande inflytande över Bolaget som därmed har möjlighet att påverka utgången av de flesta ärenden som beslutas genom omröstning på en årsstämma eller extra bolagsstämma. Risken finns även att försäljning av stora mängder av Bolagets aktier under och efter utgången av de så kallade lock-up-perioderna, under vilka Bolagets Huvudaktieägare åtagit sig att inte avyttra sina aktier i Bolaget, kan komma att få en negativ inverkan på marknadskursen för Bolagets aktier. Bolaget kan komma att genomföra nyemissioner av ytterligare aktier som på ett negativt sätt påverkar priset på befintliga aktier och/eller kan minska det proportionella ägandet och röstandel samt vinst per aktie för innehavare av aktier i Bolaget.

AVSNITT E – ERBJUDANDE

E.1	Intäkter och kostnader avseende Erbjudandet	Phone Family kommer erhålla likvida medel om 21,2 miljoner kronor via nyemissionen i Erbjudandet. Kostnaderna för Bolaget i samband med Erbjudandet beräknas uppgå till 3,8 miljoner kronor.
E.2a	Motiv till Erbjudandet och användningen av de medel som Bolaget förväntas tillföras	Phone Familys styrelse och ledning tror att den framtida utvecklingen påverkas positivt av Erbjudandet och en listning av aktien. Syftet med nyemissionen om 25 miljoner kronor är att ge Bolaget en bättre finansiell flexibilitet vilket ger grund för en långsiktighet i Bolagets affärsmodell och expansionsplaner. Nettolikviden från nyemissionen kommer därför främst användas till att finansiera nya butiksetableringar och den ökade kapitalbindning denna expansion innebär samt stärka Bolagets allmänna rörelsekapital och likviditetsbuffert. Utöver nyemissionen erbjuder befintliga aktieägare aktier till försäljning till ett värde av 25 miljoner kronor, som kan utökas med 10 miljoner kronor genom den övertilldelningsoption som Säljarna utfärdat. Syftet med detta är att ge utrymme för breddat ägandet i Bolaget och därigenom bidra till att skapa förutsättning för god handel i aktien.
E.3	Erbjudandets former och villkor	Styrelsen i Phone Family och Phone Familys aktieägare har beslutat att genomföra en spridning av ägandet i Phone Family. Säljarna har beslutat att erbjuda allmänheten i Sverige samt institutionella investerare 1 388 895 befintliga aktier samt 1 388 888 nyemitterade aktier med möjlighet till en övertilldelningsoption via försäljning av 555 552 befintliga aktier, sammanlagt, förutsatt att full anslutning till Erbjudandet uppnås, motsvarar Erbjudandet och övertilldelningsoptionen cirka 29 procent av antalet aktier och röster i Bolaget, efter utspädning av nyemissionen. Försäljningspris: 18 kronor. Courtage utgår ej. ISIN-nummer och kortnamn: SE0005881588 PFAM Anmälningsperiod: Anmälan om att förvärva aktier ska ske under perioden från och med den 12 maj 2014 till och med den 23 maj 2014. Likvid: Full betalning för tilldelade aktier ska erläggas kontant enligt anvisningar på utsänd avräknings-nota, med beräknad likviddag den 2 juni 2014. Villkor för fullföljande: Erbjudandet är villkorat av att inga omständigheter uppstår som kan medföra att tidpunkten för att genomföra Erbjudandet bedöms som olämplig. Sådana omständigheter kan till exempel vara av ekonomisk, finansiell eller politisk art, och avse såväl omständigheter i Sverige som utomlands liksom att intresset för att deltaga i Erbjudandet av styrelsen för Phone Family bedöms som otillräckligt. Erbjudandet kan sålunda helt eller delvis återkallas. Meddelande härom avses i sådant fall offentliggöras så snart som möjligt genom pressmeddelande. Phone Family har ej möjlighet att återkalla Erbjudandet efter det att handeln med värdepapperen har inletts.

E.4	Intressen och intressekonflikter	Cirka 71 procent av kapitalet och rösterna i Phone Family kommer efter Erbjudandet att kontrolleras av Huvudaktieägarna (cirka 67 procent om övertilldelningsoptionen tilldelas). Huvudaktieägarna har möjlighet att utöva ett väsentligt inflytande i alla ärenden där samtliga aktieägare har rösträtt. Denna koncentration av Bolagskontrollen kan vara till nackdel för aktieägare som har andra intressen än Huvudaktieägarna. Exempelvis kan aktiekursen komma att påverkas negativt då investerare generellt sett kan se nackdelar med att äga aktier i bolag med en stark ägandekoncentration. Bolaget är inte medvetet om några intressekonflikter mellan styrelseledamöters eller ledande befattningshavares skyldigheter gentemot Bolaget och sådan styrelseledamots eller sådan ledande befattningshavares privata intressen och/eller andra skyldigheter.
E.5	Säljare av värdepapperen	

Namn	Befattning i Phone Family	Erbjudande aktier till försäljning	Antal aktier övertilldelning	Sammanlagt antal aktier
Jon Hjertenstein	VD	370 755	148 301	519 056
Henning Bengtsson	Regionschef Syd	370 642	148 256	518 898
Ken Hjertenstein	Försäljnings- och marknadschef	370 642	148 256	518 898
Stefan Sebö AB (Stefan Sebö)	Styrelseordförande	123 924	49 569	173 493
TolvPlus4 AB (huvudägare Magnus Persson)	Styrelseledamot	73 136	29 254	102 390
Ciceron International AB		39 051	15 620	54 671
Acumenti AB		27 652	11 060	38 712
Shadent AB		13 093	5 236	18 329
Totalt		**1 388 895**	**555 552**	**1 944 447**

Huvudaktieägarna har i en förbindelse med Remium avseende lock-up åtagit sig att inte avyttra aktier i Bolaget, utöver de som ingår i Erbjudandet, under en period om tolv månader från och med första handelsdagen.

E.6	Utspädningseffekt	Erbjudandet motsvarar en utspädning om 12 procent för de befintliga aktieägarna.
E.7	Kostnader för investerarna	De kostnader som åläggs investeraren är beloppet för förvärv av aktier. Inget courtage tillkommer.

Riskfaktorer

Phone Familys verksamhet påverkas, och kan komma att påverkas, av ett antal faktorer som inte helt kan kontrolleras av Phone Family. Det finns risker både vad avser omständigheter som är hänförliga till Phone Family och sådana som inte har något specifikt samband med Phone Family. Den nedanstående redovisningen av riskfaktorer gör ej anspråk på fullständighet, ej heller är riskerna rangordnade efter någon grad av betydelse. Samtliga faktorer beskrivs ej i detalj utan en fullständig utvärdering måste innefatta all information i detta Prospekt samt en allmän omvärldsbedömning. Ytterligare risker som för närvarande inte är kända för Bolaget, kan komma att få väsentlig betydelse för Phone Familys verksamhet, finansiella ställning eller resultat.

VERKSAMHETSRELATERADE RISKER

Anställa och behålla nyckelmedarbetare

Phone Familys verksamhet grundar sig i aktiv och kvalificerad försäljning och är därmed beroende av att kunna attrahera och behålla kompetenta medarbetare. Den ökande utmaningen för bolag att anställa medarbetare, främst erfarna försäljare, är en faktor som starkt påverkar tillväxtmöjligheterna. Phone Family måste anställa kontinuerligt, dels för att kunna svara på efterfrågan på marknaden, dels för att komplettera och utveckla den nuvarande kompetensen. Phone Family har framgent ett behov av att rekrytera kvalificerade medarbetare som framgångsrikt kan integreras i organisationen. Om Phone Family inte lyckas behålla och rekrytera kompetenta medarbetare kan detta medföra negativa effekter för Phone Family. Bolaget har vidare två försäljare som under första kvartalet 2014 stod för 16 procent av försäljningen. Konkurrensen om kvalificerade medarbetare är betydande och förlust av nyckelmedarbetare kan ha negativ inverkan på Phone Familys verksamhet och lönsamhet.

Hyreskontraktrisk

Phone Familys försäljningsverksamhet bedrivs via ett fåtal traditionella butiker och merparten så kallade hybridbutiker på förhyrda ytor vilka upplåts till Phone Family genom nyttjanderättsavtal. Phone Family är därigenom exponerat för de risker som förknippas med hyrda lokaler och variationer i villkoren för sådana avtal. Huvuddelen av butikerna upplåts genom hyresavtal med hyresperioder om cirka tre år och en uppsägningstid om nio månader. Ett fåtal butiker upplåts genom allmänna nyttjanderättsavtal som är en svagare upplåtelseform. En allmän nyttjanderätt innebär, i jämförelse med en hyresrätt, ingen exklusiv nyttjanderätt och upplåtaren har förbehållit sig rätten att omplacera nyttjanderättshavaren vid behov. Phone Family riskerar även att avtalen sägs upp med omedelbar verkan om Bolaget till exempel bryter mot en ordningsföreskrift. Vid upphörande har Phone Family inte rätt till någon ersättning. Phone Family har i ett flertal av hyresavtalen avstått sitt indirekta besittningsskydd. Detta innebär att Phone Family inte har rätt till skadestånd eller uppskov med avflyttningen för det fall avtalet sägs upp. Om Phone Familys nyttjanderätt till de butiker där Bolaget bedriver försäljningsverksamhet upphör, kan detta ha en negativ påverkan på Bolagets försäljning av produkter och tjänster.

Beroende av större avtal

Avtalen med telekomoperatörerna är centrala för Phone Familys verksamhet och Bolaget är beroende av avtal med ett fåtal operatörer. Operatörerna använder allt fler kvalitetsmått för att urvärdera sina återförsäljare och dessutom har kraven på återförsäljarna successivt ökat. Phone Familys återförsäljaravtal med telekomoperatörerna löper generellt med relativt korta uppsägningstider, från en till tre månader. Under året har avtalet med en telekomoperatör sagts upp och för ett av avtal har den ömsesidiga uppsägningstiden omförhandlats från tre till en månad. Phone Familys möjligheter att tillhandahålla abonnemangstjänster kan också påverkas negativt av att telekomoperatörerna inte följer tillämplig lagstiftning, handelsrestriktioner, valutakurser, och andra faktorer som ligger utanför Phone Familys kontroll. Om Phone Family inte kan behålla relationen med tillräckligt många operatörer, eller om operatörerna får finansiella svårigheter, påverkas Phone Familys förmåga att tillhandahålla abonnemangstjänster vilket skulle få negativa konsekvenser för Bolagets intäkter och lönsamhet.

Leverantörsrisk
Phone Family köper alla sina produkter från externa leverantörer. Förmågan att utveckla relationer med kvalificerade leverantörer, som kan uppfylla Phone Familys höga krav på kvalitet och behov av effektiva leveranser i rätt tid, är viktig för Bolagets verksamhet. Phone Familys tillgång till produkter kan också påverkas negativt av att leverantörer hamnar i ekonomiska trångmål eller inte följer tillämplig lagstiftning, handelsrestriktioner, valutakurser, transportkapacitet och andra faktorer som ligger utanför Phone Familys kontroll. Om Phone Family inte kan utveckla och behålla relationer med tillräckligt många kvalificerade leverantörer, eller om Bolagets nuvarande leverantörer får finansiella svårigheter, kan Phone Familys förmåga att leverera till sina kunder påverkas negativt.

Change of control
Vissa av Phone Familys avtal innehåller villkor om så kallad "change of control". Innebörden av sådana villkor är att den ena avtalsparten har rätt att säga upp avtalet till omedelbart upphörande om den andra avtalsparten blir föremål för förändringar i ägarstrukturen. Bolagets återförsäljaravtal med tre av telekomoperatörerna innehåller villkor som ger motparten rätt att omedelbart säga upp avtalet vid väsentlig förändring i Phone Familys ägarbild, ägarförhållanden respektive ägarstruktur. Bland Bolagets leverantörer finns avtal med två stycken som innehåller villkor vilka ger motparten rätt att säga upp avtalet om Phone Family förvärvas av annat bolag respektive om en ägarförändring sker som påverkar den direkta eller indirekta kontrollen över Bolaget. Phone Family har även ett leasingavtal med avtalsvillkor som ger leasegivaren rätt att säga upp avtalet om ägarförhållandena i Bolaget ändras helt eller delvis utan leasinggivarens godkännande. Bland Phone Familys hyresavtal avseende butiker innehåller två av avtalen förbud att helt eller delvis överlåta Phone Family, utan skriftligt medgivande från hyresvärden. I två andra hyresavtal finns förbud mot att utan skriftligt godkännande låta ägarmajoriteten övergå till annan person, och enligt ett annat hyresavtal krävs hyresvärdens godkännande innan ägarförhållandet i Phone Family får förändras, förutsatt att sådan förändring påverkar hyresförhållandet.

IT-risker
Phone Familys kundregister är en viktig tillgång för Bolaget varför ett otillbörligt intrång, som skulle skada, förvanska eller förstöra väsentlig data, skulle kunna få negativa effekter på kundernas förtroende för Bolaget och därigenom påverka Bolagets försäljning negativt. Även ordersystemet, kopplingen till operatörernas system och betallösningarna är viktiga för Bolaget, störningar eller otillbörligt intrång i dessa system kan komma att påverka Bolagets försäljning negativt.

Missnöjda kunder
Tjänsterna som Phone Family säljer är komplexa och måste ofta förklaras för kunden, och det är ytterst viktigt att tydligt redovisa såväl nytta, kostnader och köpvillkor för kunden innan köp. Det finns risk att Bolagets försäljare misslyckas med att skapa förståelse och att kunden fullföljer ett köp med förväntningar som sedan inte infrias. Det finns också risk att Bolagets försäljare inte följer policys och riktlinjer Bolaget satt upp och på så sätt inte fullgör sin informationsplikt. Detta resulterar i missnöje hos kund och i vissa fall också negativ medial uppmärksamhet som kan skada förtroendet för Bolaget.

Beroende av regelverk, lagstiftning och politiska åtgärder
Bolagets verksamhet är exponerad för offentliga, ekonomiska, skattepolitiska, penningpolitiska, legala och andra politiska åtgärder som direkt, eller indirekt, väsentligt skulle kunna påverka verksamheten. Under 2010 genomförde Post och Telestyrelsen en utredning av konsumentavtalen för elektronisk kommunikation (Rapportnummer PTS-ER-2010:22). En av slutsatserna i denna rapport var att effekterna av kortare maximal bindningstid än dagens 24 månader bör utredas närmre. Ett beslut om kortare maximal bindningstid än dagens 24 månader kan komma att påverka Phone Familys återförsäljaravtal med telekomoperatörerna och därigenom dess verksamhet.

Konkurrenter
Phone Family verkar på en konkurrensutsatt marknad med konkurrenter som har olika inriktning och verkar inom olika segment. Flera av Phone Familys konkurrenter har större finansiella resurser än Phone Family vilket innebär bättre förutsättningar att anpassa sig till förändringar i efterfrågan samtidigt som de kan avsätta mer resurser till rekrytering. Mot bakgrund av detta är det inte säkert att Phone Family kommer lika framgångsrikt förvärva marknadsandelar från konkurrenterna framöver. Ökad konkurrens kan leda till prispress och minskad marknadsandel vilket kan ha negativ effekt på Phone Familys verksamhet, framtida tillväxt, resultat och finansiella ställning.

Konjunkturutveckling
Phone Familys utveckling och finansiella ställning är delvis beroende av faktorer utanför Phone Familys kontroll, såsom den allmänna konjunkturen, marknadsförutsättningarna för kunderna och förekomsten av nya konkurrerande produkter och tjänster. Konjunkturen påverkar konsumtionen hos privatpersoner. Det kan inte uteslutas att Phone Familys kunder minskar sina telekominköp framgent som en effekt av dessa faktorers förändringar.

Ersättning
Många retailbolag är tvungna att under högkonjunkturer erbjuda höga ersättningar för att attrahera kompetent försäljningspersonal, vilket kan påverka Phone Familys lönsamhet negativt.

Svinn
Phone Family är som många retailbolag utsatt för svinn, såsom butikssnatteri, stölder med mera. Svinn kan komma påverka Bolagets resultat negativt.

Finansiering
Det är Styrelsens bedömning att Phone Family har tillräckligt med likviditet för Bolagets framtida utveckling under den närmaste tolvmånadersperioden. Om förestående nyemission ej genomförs kommer detta att påverka Phone Familys expansionsmöjligheter negativt. Framtida likviditetsbehov kan dock komma kunna uppstå och risken finns att Phone Family, om behov skulle uppstå, ej kommer att kunna anskaffa nödvändigt kapital.

Ägare med betydande inflytande
Cirka 71 procent av kapitalet och rösterna i Phone Family kommer efter Erbjudandet att kontrolleras av Huvudaktieägarna, Jon Hjertenstein, Ken Hjertenstein, Henning Bengtsson, Stefan Sebö AB (Stefan Sebö) och Tolvplus4 AB (huvudägare Magnus Persson), (cirka 67 procent om övertilldelningsoptionen utnyttjas). Huvudaktieägarna har möjlighet att utöva ett väsentligt inflytande i alla ärenden där samtliga aktieägare har rösträtt. Denna koncentration av Bolagskontrollen kan vara till nackdel för aktieägare som har andra intressen än Huvudaktieägarna. Exempelvis kan aktiekursen komma att påverkas negativt då investerare generellt sett kan se nackdelar med att äga aktier i bolag med en stark ägandekoncentration.

Kreditrisk
Kreditrisk definieras som risken att Phone Familys motparter inte kan uppfylla sina finansiella åtaganden gentemot Bolaget. Risken att Bolagets kunder inte uppfyller sina åtaganden, det vill säga att betalning ej erhålls för kundfordringar, utgör en kundkreditrisk. Uteblivna försäljningslikvider eller andra intäkter kan därmed ha en negativ påverkan på Bolagets finansiella resultat.

Skatter
Förändringar i bolagsskatt, liksom övriga statliga pålagor, kan påverka förutsättningarna för Phone Familys verksamhet. Förändrade skattesatser kan påverka Bolagets nuvarande och tidigare skattesituation, vilket kan få negativ påverkan på Phone Familys finansiella ställning.

RISKER RELATERADE TILL ERBJUDANDET

Aktieförsäljning från nuvarande aktieägare efter Erbjudandet

Kursen på Phone Familys aktier kan komma att minska till följd av att befintliga aktieägare avyttrar aktier på aktiemarknaden efter Erbjudandets genomförande, eller att marknaden uppfattar att sådan försäljning kan bli aktuell. Sådana försäljningar kan även försvåra för Phone Family att ge ut aktier eller andra finansiella instrument i framtiden till det pris och vid den tidpunkt som Phone Family bedömer som lämpligt. Huvudaktieägarna har dock förbundit sig att inte utan skriftligt medgivande från Remium avyttra någon del av sitt ägande, utöver de aktier som ingår i Erbjudandet och övertilldelningsoption, under en tidsperiod om minst 12 månader från och med första handelsdagen av Phone Familys aktie.

Ingen offentlig handel har förekommit med Phone Familys aktier

Det har inte förekommit någon offentlig handel i Phone Familys aktier före Erbjudandet. Det är emellertid inte möjligt att förutse i vilken utsträckning investerarnas intresse i Phone Family leder till en aktiv handel i aktien eller hur handeln med aktien kommer att fungera framgent. Om en aktiv och likvid handel inte utvecklas, eller inte är varaktig, kan det innebära svårigheter för innehavarna att avyttra aktier, snabbt eller överhuvudtaget. Härutöver kan marknadskursen efter Erbjudandets genomförande även komma att skilja sig avsevärt från försäljningspriset i Erbjudandet.

Ökade kostnader till följd av Listningen

Som listat bolag måste Phone Family följa regler som kan innebära en påfrestning på Phone Familys resurser och öka dess kostnader. Dessa kostnader kan komma att påverka Phone Familys verksamhet, finansiella ställning och resultat negativt jämfört med historiskt redovisade kostnader.

Aktiemarknadsrisk

Potentiella investerare i Phone Family bör beakta att en investering i Bolaget är förknippad med risk och aktiekursen kan komma att utvecklas negativt. Som framgår av detta avsnitt är aktiekursen i Bolaget beroende av en rad faktorer utöver Bolagets verksamhet, vilka Bolaget inte har möjlighet att påverka. Även om Bolagets verksamhet utvecklas positivt finns det därför risk att utvecklingen för Bolagets aktie kan komma att bli negativ.

Utspädning genom framtida nyemissioner

Bolaget kan i framtiden komma att genomföra nyemissioner av aktier och aktierelaterade instrument för att anskaffa kapital. Alla sådana emissioner kan minska det proportionella ägandet och röstandel samt vinst per aktie för innehavare av aktier i Bolaget. Vidare kan eventuella nyemissioner få en negativ effekt på aktiernas marknadspris.

Aktiekursen kan vara volatil och minska väsentligt

Kursen för aktier som säljs vid en nyintroduktion är ofta volatil under en period efter Erbjudandet. Aktiemarknaden och i synnerhet marknaden för småbolag har upplevt betydande kurs- och volymsvängningar som ofta har saknat samband med, eller varit oproportionerliga mot, bolagens redovisade resultat. Sådana kursvariationer kan påverka Phone Familys aktiekurs negativt, oavsett faktiskt redovisat resultat.

Inbjudan till förvärv av aktier i Phone Family

Styrelsen i Phone Family och Phone Familys aktieägare har beslutat att genomföra en spridning av ägandet i Phone Family genom en försäljning av totalt 1 388 895 aktier i Bolaget och nyemission av totalt 1 388 888 aktier i Bolaget. Sammanlagt erbjuds investerarna 2 777 783 aktier i Bolaget, med möjlighet till en övertilldelningsoption genom försäljning av 555 552 aktier. Phone Family kommer att erhålla en nettolikvid om 21,2 miljoner kronor från nyemissionen av aktier i Erbjudandet. Kostnaderna för Bolaget i samband med Erbjudandet under förutsättning att emissionen blir fulltecknad beräknas uppgå till 3,8 miljoner kronor. Nyemissionen innebär en utspädning om 12,2 procent för Phone Familys befintliga aktieägare. Samtliga aktier som utbjuds behandlas på samma sätt och utgör gemensamt föreliggande erbjudande. Försäljningspriset per aktie har fastställts till 18 kronor[1)].

Vidare har styrelsen i Phone Family beslutat att Bolagets aktier ska upptas för handel på First North. Styrelsen har med anledning härav ansökt om och erhållit godkännande för att Phone Familys aktier ska handlas på First North villkorat av att Phone Family uppnår spridningskravet. Med anledning av ägarspridningen och den förestående anslutningen till First North har styrelsen för Phone Family upprättat detta prospekt med en beskrivning av Bolaget, för vilket Phone Familys styrelse ansvarar.

Allmänheten i Sverige samt institutionella investerare erbjuds sammanlagt 2 777 783 aktier, vilka, förutsatt att full anslutning till Erbjudandet uppnås, motsvarar cirka 50 miljoner kronor och cirka 24,5 procent av antalet aktier och röster i Bolaget förutsatt att nyemissionen genomförs. Inkluderat övertilldelningsoptionen erbjuds sammanlagt 3 333 335 aktier motsvarande cirka 60 miljoner kronor och cirka 29,4 procent av ägandet i Bolaget efter att nyemissionen genomförts. Huvudaktieägarna har förbundits att inte utan skriftligt medgivande från Remium avyttra ytterligare aktier i Phone Family förrän minst tolv månader förflutit från första handelsdag. Se avsnitt Förbindelse avseende lock-up för vidare information.

I syfte att genomföra Erbjudandet har extra bolagsstämman i Bolaget den 5 maj 2014 beslutat om nyemission av högst 1 388 888 aktier.

Stockholm den 8 maj 2014

Phone Family AB (publ) Aktieägarna

1) Försäljningspriset om 18 kronor per aktie har fastställts gemensamt av Huvudaktieägarna och Bolagets styrelse i samråd med Remium. Försäljningspriset bygger på en jämförande värdering baserade på liknande noterade bolag på svenska och utländska marknader. De kortsiktiga tillväxtantaganden som ligger till grund för försäljningspriset är i linje med Bolagets kortsiktiga finansiella mål om en omsättningstillväxt om 25 procent under 2014 samt en rörelsemarginal (EBIT) om 7 procent. Det har i värderingssyfte antagits att Bolaget vid utgången av 2014 har cirka 35 butiker, vilket innebär en ökning med 8 butiker jämfört med utgången av det första kvartalet 2014. Vidare har priset stämts av med externa parter utifrån rådande marknadsläge, verksamhetens historiska utveckling, bedömning av Bolagets affärsmässiga potential och framtidsutsikter. Styrelsen och Huvudaktieägarna gör den samlade bedömningen att försäljningspriset om 18 kronor utgör en skälig värdering av Bolaget.

Bakgrund och motiv

När Phone Family grundades 2010 hade Jon Hjertenstein, Ken Hjertenstein och Henning Bengtsson, en vision om att bygga ett snabbväxande bolag inom telekomretail med en långsiktigt hållbar affär. Under åren sedan start har ett antal initiativ lanserats för att förbättra Phone Familys affärsmodell, öka den operationella effektiviteten och etablera en konkurrenskraftig kostnadsprofil. Effekterna av detta visade Phone Family under 2013 med goda resultat i kombination med stark tillväxt. Bolagets styrelse och ledning anser att den nuvarande operationella plattformen gör det möjligt att driva Bolaget med låg rörelsekapitalnivå, attraktiv vinstmarginal och Bolaget har goda möjligheter till fortsatt expansion. Som ett led i Bolagets fortsatta utveckling har styrelsen ansökt om anslutning av bolagets aktier till Nasdaq First North.

Phone Familys styrelse och ledning tror att den framtida utvecklingen påverkas positivt av Erbjudandet och en listning av aktien. Syftet med nyemissionen om 25 miljoner kronor är att ge Bolaget en bättre finansiell flexibilitet vilket ger grund för en långsiktighet i Bolagets affärsmodell och expansionsplaner. Nettolikviden från nyemissionen kommer därför främst användas till att finansiera nya butiksetableringar och den ökade kapitalbindning denna expansion innebär samt stärka Bolagets allmänna rörelsekapital och likviditetsbuffert. Utöver nyemissionen erbjuder befintliga aktieägare aktier till försäljning till ett värde av 25 miljoner kronor, som kan utökas med 10 miljoner kronor genom den övertilldelningsoption som Säljarna utfärdat. Syftet med detta är att ge utrymme för breddat ägandet i Bolaget och därigenom bidra till att skapa förutsättning för god handel i aktien.

Anslutningen innebär även ökad uppmärksamhet från kunder, media samt kapitalmarknad vilket medför ökade krav på organisationen som stimulerar till utveckling. Den ökade kännedomen om Phone Family och Bolagets varumärke kommer även förbättra möjligheten att teckna hyresavtal för lokaler i attraktiva affärslägen samt underlätta vid rekrytering. Närheten till kapitalmarknaden innebär också att Phone Family har möjlighet att delta i eventuell konsolidering på marknaden.

Genom ägarspridning och anslutningen skapas också en likvid aktie för Phone Familys nuvarande ägare och ägandet i Bolaget blir öppet för allmänheten. Speciellt positivt är att Phone Familys medarbetare får möjlighet att bli delägare i Bolaget.

Jo Hjertenstein, Ken Hjertenstein och Henning Bengtsson avser att efter anslutningen ha ett långsiktigt väsentligt ägande i Phone Family och kvarstå i ledande operativa roller.

För ytterligare information hänvisas till detta Prospekt, vilket har upprättats av styrelsen i Phone Family med anledning av Erbjudandet samt anslutningen av Phone Familys aktier till First North. Styrelsen för Phone Family är ansvarig för innehållet i detta Prospekt. Styrelsen för Phone Family försäkrar att den har vidtagit alla rimliga försiktighetsåtgärder för att säkerställa att uppgifterna i detta Prospekt, såvitt den vet, överensstämmer med faktiska förhållanden och att ingenting är utelämnat som skulle kunna påverka Prospektets innebörd. I de fall information kommer från tredje man har informationen återgivits korrekt och inga uppgifter har utelämnats på ett sätt som skulle göra den återgivna informationen felaktig eller missvisande.

Stockholm den 8 maj 2014
Phone Family AB (publ)
Styrelsen

Villkor och anvisningar

Erbjudandet
Erbjudandet uppgår till totalt 2 777 783 aktier motsvarande 50 miljoner kronor varav 1 388 895 aktier utgörs av befintliga aktier som aktieägarna erbjuder till försäljning motsvarande 25 miljoner kronor och 1 388 888 aktier utgörs av nyemitterade aktier motsvarande 25 miljoner kronor.

Erbjudandepris
Priset är 18 kronor per aktie. Courtage utgår ej.

Emittenten och aktien
Emittentens firma är Phone Family och aktiens handelsbeteckning (kortnamn) är PFAM, aktiens ISIN-kod är SE0005881588.

Anmälningsperiod
Anmälan om att delta i Erbjudandet ska ske under perioden från och med den 12 maj 2014 till och med den 23 maj 2014. Styrelsen i Phone Family kan besluta att förlänga anmälningsperioden, en eventuell förlängning av anmälningsperioden ska kommuniceras senast den 25 maj 2014.

Anmälan
Anmälan om att delta i Erbjudandet ska ske på anmälningssedel enligt fastställt formulär och avse lägst 300 aktier. Anmälningssedel ska under perioden från och med den 12 maj 2014 till och med den 23 maj 2014 inges till:

Remium Nordic AB
Ärende: Phone Family
Kungsgatan 12–14
111 35 Stockholm
Telefonnummer: 08-454 32 70
Faxnummer: 08-454 32 01
E-post: emissioner@remium.com

Prospekt och anmälningssedel kan erhållas från Remium, Kungsgatan 12–14, 111 35 Stockholm, telefon 08-454 32 70 alternativt via Internet, www.remium.com eller www.phonefamily.se.

Anmälan ska vara Remium tillhanda senast kl. 15.00 den 23 maj 2014.

Kunder till Avanza Bank AB kan anmäla sig för Erbjudandet att förvärva aktier direkt över Internet. Ytterligare information kan erhållas på www.avanza.se. Anmälningar direkt över Internet ska vara Avanza Bank AB tillhanda senast kl. 15.00 den 22 maj 2014.

Om du har en depå med specifika regler för värdepapperstransaktioner, exempelvis, IPS-depå eller depå i kapitalförsäkring, bör du kontrollera med din förvaltare om och hur du kan förvärva aktier genom Erbjudandet. Det är ej möjligt att förvärva aktier i Erbjudandet via så kallad ISK-depå.

Anmälan är bindande. Ofullständig eller felaktigt ifylld anmälningssedel kan komma att lämnas utan avseende. Endast en anmälningssedel per köpare kommer att beaktas. Inga tillägg eller ändringar får göras i den på anmälningssedeln förtryckta texten och endast den anmälningssedel som först kommit Remium tillhanda beaktas.

Tilldelning
Tilldelning av aktier beslutas av styrelsen för Phone Family. Syftet är primärt att uppnå erforderlig spridning av ägandet bland allmänheten för att möjliggöra en regelbunden och likvid handel med Phone Familys aktie samt att uppnå en önskad institutionell ägarbas. Tilldelningen är inte beroende av när under anmälningsperioden anmälan inges. I händelse av överteckning kan tilldelning komma att ske med färre antal aktier än anmälan avser eller helt utebli. Tilldelningen kan dessutom helt eller delvis komma att ske genom slumpmässigt urval. Phone Family har ej fastställt en indikativ lägstanivå för enskild tilldelning, vare sig för professionella eller icke professionella investerare.

Anmälningar från affärskontakter, medarbetare och andra till Phone Family närstående parter samt från kunder till Remium och Avanza Bank AB kan komma att särskilt beaktas.

Tilldelning kan komma att ske till anställd i medverkande värdepappersinstitut, dock utan att dessa prioriteras. Tilldelning sker i sådant fall i enlighet med Svenska Fondhandlareföreningens regler och Finansinspektionens föreskrifter.

Besked om tilldelning
Resultatet av Erbjudandet kommer att offentliggöras genom en pressrelease omkring den 26 maj 2014. När fördelningen av aktier fastställts, utsänds avräkningsnotor utvisande tilldelning av aktier i Phone Family till dem som erhållit tilldelning. Detta beräknas ske omkring den 26 maj 2014. Ingen handel kommer att inledas innan detta har meddelats. De som inte tilldelats aktier kommer ej att erhålla någon information.

Likvid
Full betalning för tilldelade aktier ska erläggas kontant enligt anvisningar på utsänd avräkningsnota, med beräknad likviddag den 2 juni 2014. Om full betalning inte erläggs i tid kan aktierna komma att tilldelas annan eller säljas. Skulle försäljningspriset vid sådan överlåtelse vara lägre än försäljningspriset enligt Erbjudandet kan mellanskillnaden komma att utkrävas av den som först erhöll tilldelning i Erbjudandet. För det fall ett för stort belopp betalats in av en tecknare kommer Phone Family att ombesörja att överskjutande belopp återbetalas.

Erhållande av aktier
Phone Family är anslutet till Euroclears kontobaserade värdepapperssystem, varför inga fysiska aktiebrev utfärdas. Sedan betalning för tilldelade aktier erlagts och registrerats utsänds en VP-avi som visar att de betalda aktierna finns tillgängliga på köparens VP-konto. Detta beräknas ske omkring den 5 juni 2014. De som på anmälningssedeln angivit depå hos bank eller annan förvaltare får aktierna bokförda på denna depå och avisering sker i dessa fall enligt respektive förvaltares rutiner.

Utdelning
De aktier som omfattas av Erbjudandet enligt detta Prospekt medför rätt till del i Phone Familys vinst från och med verksamhetsåret 2014. Eventuell utdelning för verksamhetsåret 2014 fastställs vid årsstämman 2015.

Villkor för fullföljande
Erbjudandet är villkorat av att inga omständigheter uppstår som kan medföra att tidpunkten för att genomföra Erbjudandet bedöms som olämplig. Sådana omständigheter kan till exempel vara av ekonomisk, finansiell eller politisk art, och avse såväl omständigheter i Sverige som utomlands liksom att intresset för att deltaga i Erbjudandet av styrelsen för Phone Family bedöms som otillräckligt. Erbjudandet kan sålunda helt eller delvis återkallas. Meddelande härom avses i sådant fall offentliggöras så snart som möjligt genom pressmeddelande. Phone Family har ej möjlighet att återkalla Erbjudandet efter det att handeln med värdepapperen har inletts.

Övertilldelningsoption
Under förutsättning att Erbjudandet fulltecknas har Säljarna erbjudit en övertilldelningsoption om ytterligare 555 552 befintliga aktier till försäljning i samband Erbjudandet, motsvarande 10 miljoner kronor och cirka 4,9 procent av aktierna i Bolaget efter genomförd nyemission. Denna övertilldelningsoption kan utnyttjas i det fall Erbjudandet övertecknas. Syftet med övertilldelningsoptionen är att kunna tillgodose ett intresse av att teckna aktier i Bolaget hos de investerare som önskar att delta i Erbjudandet men ej erhållit önskad tilldelning. Styrelsen kommer att besluta om tilldelning av aktier i övertilldelningsoptionen enligt samma principer som Erbjudandet, aktiekursen ska vara 18 kronor per aktie och grunden för aktiekursen är samma som den som gäller för Erbjudandet. Övertilldelningsoptionen kan komma att genomföras, helt eller delvis, för det fall överteckning i Erbjudandet sker i sådan omfattning att styrelsen bedömer det lämpligt.

Övrigt
Remium agerar finansiell rådgivare och Setterwalls agerar legal rådgivare åt Phone Family i samband med Erbjudandet.

Aktierna i Phone Family är inte föremål för erbjudande som lämnats till följd av budplikt, inlösenrätt eller lösningsskyldighet. Det har inte förekommit några offentliga uppköpserbjudanden i fråga om Phone Familys aktier under det innevarande eller de föregående räkenskapsåren.

Aktiv försäljning mitt i kundflödet

I augusti 2010 öppnade Phone Family sin första butik i Skärholmen, Stockholm. Grundarna Jon Hjertenstein, Ken Hjertenstein och Henning Bengtsson har mer än två decennium av samlade erfarenheter inom telekom som användes till att bygga Phone Family. Idag har Phone Family 27 butiker och cirka 145 anställda och omsatte 249 miljoner kronor år 2013.

AFFÄRSMODELL

Phone Family säljer abonnemang och passande hårdvara, som mobiltelefoner, surfplattor och datorer med tillbehör, till konsument genom butiker som placeras på öppna ytor i köpcentrum och gallerior mitt i kundflödet. Phone Family samarbetar som återförsäljare med telekomoperatörer som tillhandahåller tjänsterna och finansierar hårdvaran åt konsumenten.

MARKNAD

Phone Family konkurrerar med telekomoperatörernas egna butiker, andra fackhandlare, som Phone House och till viss del med hemelektronikkedjorna, som MediaMarkt och Elgiganten. Detta segment kallas telekomretail. Drivkrafterna på marknaden som påverkar Phone Familys försäljning mest är hårdvarans snabba teknikutveckling som driver konsumenten att byta telefon allt oftare, och prispressen som gör att det nästan alltid lönar sig att byta abonnemang vid bindningstidens utgång.

AKTIV FÖRSÄLJNING I HYBRIDBUTIK

Navet i Phone Familys verksamhet är hybridbutiken som placeras på öppna ytor i köpcentrum och gallerior mitt i kundflödet. Här står två till tre säljare i en butik utan väggar och tak med telefoner, surfplattor och datorer på display för att dra blickarna till sig. Här passerar i snitt 10 gånger fler konsumenter på en dag än som besöker en vanlig traditionell butik. Phone Family behöver tack vare butikens läge inte använda marknadsföring för att driva besök till butiken. En säljare hos Phone Family approcherar vänligt de som går förbi butiken för att ta reda på om de kan bli hjälpta av Phone Family. Med hjälp av den aktiva försäljningstekniken, och läget, tas det betydligt fler kundkontakter än i en traditionell butik.

SKALBARHET OCH LÖNSAMHET

Phone Familys affärsmodell är resurseffektiv och rörelsemarginalerna är högre i jämförelse med branschens största aktör, Phone House. Det är en konsekvens av att Phone Family har standardiserat och effektiviserat varje affärskritisk process inom företaget: butikerna är mindre kostsamma att bygga och ingen marknadsföring behövs tack vare läget och försäljningssättet, man har inga mellanlager och betalar delvis rörliga löner till sin säljpersonal baserat på prestation. Phone Family hade en rörelsemarginal på 6 procent 2013 medan omsättningen ökade med 87 procent.

NYCKELTAL	Q1 2014	Q1 2013	2013	2012
Omsättning Mkr	59	47,5	248,9	132,9
Omsättningstillväxt %	24%	75%	87%	106%
Antal butiker vid periodens slut	27	17	22	17
Antal anställda vid periodens slut	144	92	122	95
Rörelseresultat Mkr	-0,2	-1,1	14,7	-13,7
Rörelsemarginal %	-0,3%	-2,3%	6%	-10,5%

Snabb teknikutveckling driver försäljningen

Som återförsäljare på telekommarknaden påverkas Phone Family positivt av den snabba teknikutvecklingen av mobiltelefoner och övriga produkter, eftersom det lockar konsumenten att köpa ny modell allt oftare. Operatörens förmånliga finansiering när man tecknar ett nytt abonnemang stimulerar och underlättar bytet.

Phone Family är återförsäljare av telekom på den svenska marknaden, som domineras av fyra stora operatörer: Telia, Telenor, Tele2 och Tre. Utöver dessa fyra finns ett flertal mindre virtuella operatörer etablerade. Sverige har en liberal lagstiftning med låga etableringströsklar, hög IT-mognad bland företag och privatpersoner och en stark inhemsk telekomindustri, faktorer som tillsammans utvecklat den svenska telemarknaden till världsledande. Samtidigt har konkurrensen pressat priserna på samtliga produktområden och internetbaserade tjänster är under snabb tillväxt. De senaste åren har marknaden främst präglats av övergången från att ta betalt för rösttrafik till att ta betalt för datatrafik. Detta är en direkt följd av att konsumenterna nu kan fullgöra arbetsuppgifter och flytta sin mediakonsumtion till smarta mobiltelefoner och surfplattor. Från lanseringen av Apples iPhone i mitten av 00-talet, och lite senare lanseringen av iPad, har intresset för telekom ökat succesivt och telekom har gått från att förknippas med telefoni till att stå för underhållning. Trots att mobilabonnemangspenetrationen är över 100 procent[1)] i Sverige växer telekommarknaden, till stor del tack vare att användandet av telekomprodukter för nya användningsområden ökar och når nya målgrupper.

Traditionellt har operatörer i Sverige berett mark för ny teknik och förbättrade tjänster genom att sampaketera abonnemang och telefon till en förmånlig kostnad. Ofta kan abonnenten med operatörens hjälp få en mycket modernare telefon till samma eller lägre månatliga kostnad. Operatören finansierar telefonerna för att få sälja abonnemang och långsiktigt knyta till sig kunder.

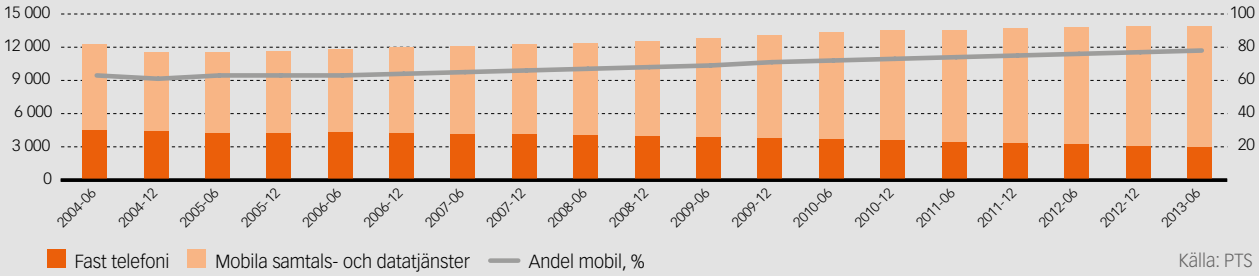
Som återförsäljare på telekommarknaden påverkas Phone Family positivt av den snabba teknikutvecklingen av mobiltelefoner och övriga produkter, eftersom det lockar konsumenten att köpa ny modell allt oftare. Operatörens förmånliga finansiering när man tecknar ett nytt abonnemang stimulerar och underlättar bytet. Dessutom är attraktiva tillbehör en möjlighet till tilläggsförsäljning; även de finansieras genom förhöjda avgifter på abonnemanget som inte upplevs som höga.

Idag sker en stor del av försäljningen av abonnemang och mobiltelefoner och andra produkter i traditionell butik. Samtliga fyra stora operatörer har idag en egen butiksverksamhet med 60–80 butiker var, vilket visar att operatörerna anser att butik är en bra försäljningskanal. Phone House, som likt Phone Family är en oberoende återförsäljare, har ett hundratal butiker och får anses som branschledare. De stora hemelektronikkedjorna säljer även de mobiltelefoner och tillbehör som en av många produkter i sitt sortiment.

1) Källa: PTS, SCB

Fakta om marknaden för privata samtals- och datatjänster

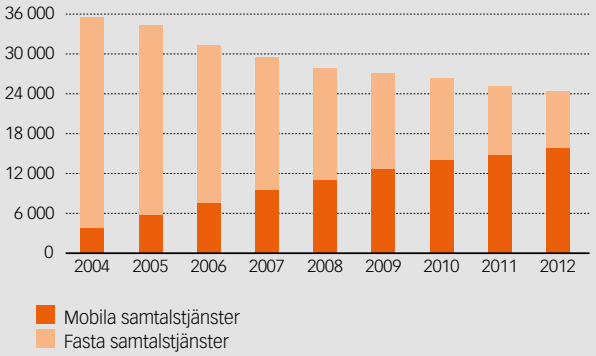
PRIVATA ABONNEMANG PÅ MOBILA SAMTALS- OCH DATATJÄNSTER SAMT PRIVATA ABONNEMANG PÅ FAST TELEFONI, 2004-06–2013-06, TUSENTAL



Källa: PTS

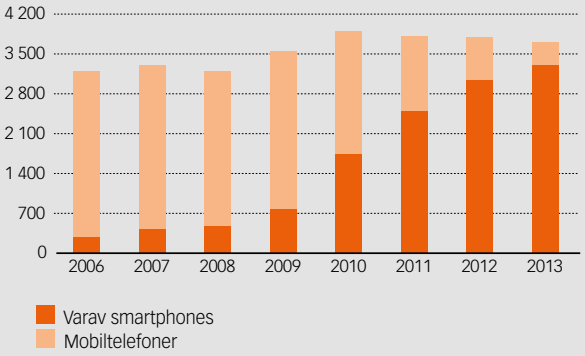
Marknaden för mobila samtals- och datatjänster fortsätter att uppvisa tillväxt. Per den 30 juni 2013 fanns 10,8 miljoner privata abonnemang på mobila samtals- och datatjänster i Sverige vilket motsvarar en årlig tillväxt om 3 procent jämfört med 30 juni 2012. Trenden går mot kombinerade abonnemang som inkluderar både samtals- och datatjänster och mängden datatrafik uppvisar stadig tillväxt. Andelen abonnemang med både samtals- och datatjänst med en tilläggstjänst om minst 1 GB uppgick per den 30 juni 2013 till cirka 5,4 miljoner stycken vilket motsvarar en tillväxt om 30 procent relativt 30 juni 2012. Källa: PTS

ANTAL UTGÅENDE TRAFIKMINUTER, MILJONER



Källa: PTS

FÖRSÄLJNING ANTAL MOBILTELEFONER I SVERIGE, TUSENTAL

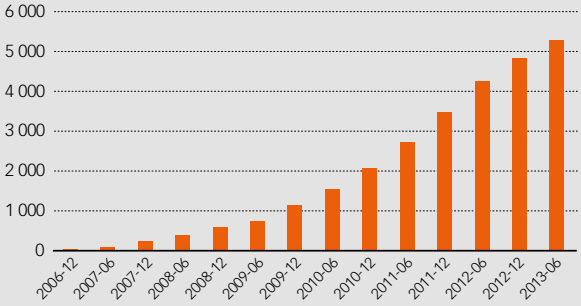


Källa: PTS

Kontraktsabonnemang uppvisar en årlig tillväxttakt om 6,5 procent mellan juni 2012 och juni 2013 vilket är ett resultat av att allt fler mobilanvändare byter från kontantkort till kontraktsabonnemang. Antalet kontantkort minskade under samma period med 6,0 procent. Vidare har per den sista juni 2013 cirka 16 procent av samtliga mobilabonnemang potential för 4G vilket motsvarar en uppgång om över 130 procent jämfört med samma period 2012. Källa: PTS

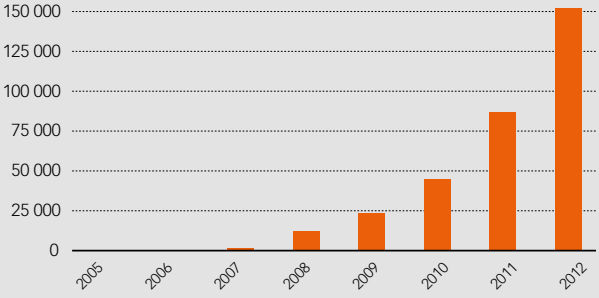
Tillväxttakten för antalet trafikminuter bland privatpersoner visar på en stigande trend för mobiltelefonanvändningen och minskande användning av fastatelefoni-tjänster. Den höga tillväxttakten för mobila datatjänster visar även på trenden med ökat mobiltelefonanvändande och ett ökat antal abonnemang på mobilt bredband indikerar även att fler konsumenter genomför ett byte från fasta till mobila bredbandslösningar.

ANTAL PRIVATA MOBILA BREDBAND, TUSENTAL



Källa: PTS

TRAFIK MOBILA DATATJÄNSTER, TBYTE



Källa: PTS

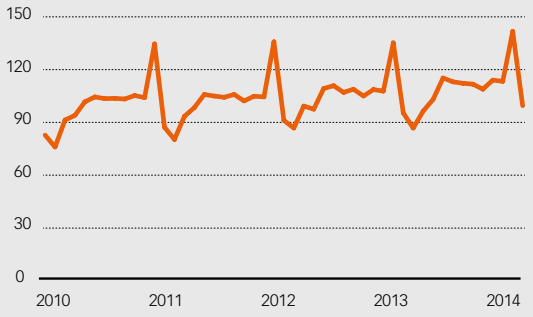
Antalet porteringar uppgick under 2012 till cirka 0,5 miljoner vilket motsvarar cirka 4 procent av samtliga mobilabonnemang och kontantkort som inkluderar samtal. Andelen porteringar har legat relativt konstant kring 4–5 procent sedan 2007. Därutöver finns mörkertal innefattande de som byter nummer till nya operatörer och därmed ej genomför portering. Källa: PTS

DRIVKRAFTER OCH TRENDER

Vad som driver Phone Familys försäljning följer inte med den absoluta tillväxten i marknaden för mobiltelefoni som helhet, utan drivs av i huvudsak följande faktorer: utveckling av tekniken i telefonen, prispressen och utvecklingen av operatörernas tjänster samt tillgången på attraktiva lägen när handeln växer.

Detaljhandelsmarknaden uppvisar traditionellt ett visst säsongsberoende där det första kvartalet generellt är årets svagaste kvartal och det fjärde kvartalet generellt är årets starkaste kvartal. Detta påverkar även Phone Family som uppvisar liknande säsongsberoende. Grafen till höger visar detaljhandelns indexerade försäljning av sällanköpsvaror under perioden januari 2010 till januari 2014.

DETALJHANDELSMARKNADENS SÄSONGSEFFEKTER



Kalenderkorrigerade indexvärden detaljhandelns försäljning av sällanköpsvaror 2010-01 till 2014-01.
Källa: SCB

Konkurrensen är hög för mobiltelefontillverkarna och operatörerna konkurrerar med pris. Phone Family kan idag oftast få ner priset, eller förbättra helhetslösningen, när bindningstiden på kundens abonnemang går ut.

Tillsammans finns det alltså stora incitament hos kunden att byta eller förflytta och ändra sitt abonnemang. Marknadens totala omsättning växer modest i Sverige, men möjlighet till tillväxt är god, enligt Phone Familys bedömning, för försäljningen drivs av förändringar.

NY TEKNIK OCH INNOVATIONER BYGGER EFTERFRÅGAN

Försäljningen av hårdvara främst mobiltelefoner, surfplattor och datorer, tillsammans med abonnemang, utgör Phone Familys huvudsakliga försäljning. Produkterna karaktäriseras av hög utvecklingshastighet med ständigt nya innovationer och korta ledtider mellan nya modeller. En ny iPhone eller Samsungmodell leder generellt till en ökad aktivitet hos kunderna och ökad försäljning. Bara de senaste åren har mobilmarknaden genomgått en signifikant förändring då nya ”smarta” mobiler gjort intåg i och med Apples utveckling av mobiltelefonserien iPhone. Försäljningen av ”smarta” telefoner har uppvisat hög tillväxttakt och under 2014 prognosticeras över 90 procent av mobiltelefonförsäljningen i Sverige utgöras av smarta mobiler[1]. Det sker hela tiden generationsväxlingar och tempot ökar. Det genomsnittliga antalet dagar mellan Apples iPhone/iPad nylanseringar har minskat till 125 dagar 2012 från 378 dagar 2008. För Samsung har motsvarande tid minskat till 91 dagar 2013 från 127 dagar 2011[2]. Helt ny hårdvara lanseras kontinuerligt, till exempel så kallade wearables, mobilklockor på handleden och uppkopplade glasögon såsom Google Glass.

Hur påverkar det då Phone Family? Intresset för ny teknik får kunderna att stanna till vid Bolagets butiker, vilket blir ett naturligt försäljningstillfälle. I dagsläget så tecknas nästan alltid abonnemang med telefonerna, vilket driver försäljningen inte bara av telefoner och tillbehör utan även tjänster. För kunden innebär detta att man kan komma över den senaste tekniken utan en hög initial kostnad när bindningstiden på sitt befintliga abonnemang går ut.

Mer än hälften av kunderna som passerar Bolagets hybridbutiker är nära eller över sin bindningstid på abonnemanget[3]. Utvecklingen mot fler och mer avancerade uppkopplade enheter och mobiltelefontillbehör är positivt för Phone Family då kunderna väntas lägga mer pengar på sina mobiltelefoner och göra fler tilläggsköp.

Vidare verkar mobiltelefontillverkarna för att bredda produkterbjudandena med mer prisvärda modeller för att nå ökad penetration mot kundgrupper med mer begränsad betalningsförmåga. Detta breddar även kundunderlaget för Phone Family.

1) Källa: MTB MobilTelebranschen

2) http://blogs.marketwatch.com/thetell/2013/08/20/iphones-and-other-portables-suffering-from-device-exhaustion-analyst-says/

3) 56 procent bytte mobiltelefon för mer än 1 år sedan, 25 procent mer än två år sedan.
Källa: TNS Sifo mars 2014, urval 1001 individer över 15 år.

NYA AVTALSFORMER OCH PRISPRESS STIMULERAR

Den intensiva konkurrensen på den svenska telekommarknaden har lett till en prispress på telekomtjänster som pågått under många år vilket gynnat konsumenterna. Genomsnittsintäkten för operatörerna per trafikminut för privata mobilabonnemang har succesivt sjunkit från 2,94 kronor år 2001 till 69 öre 2012, och på samma tid har konsumtionen ökat i genomsnitt från 39 minuter per månad till 146 minuter per månad[1]. Denna kontinuerliga prispress gör att kunden med stor sannolikhet tjänar på att byta abonnemang eller operatör efter sin tvåårige bindningstid eftersom priset på samma abonnemang är lägre. Operatörerna har dessutom under 2013 svängt från att prissätta sina tjänster efter röst- och sms-trafik till att prissätta abonnemang efter datatrafiken. Detta gör att merparten av konsumenterna idag går från att betala för rösttrafik till att betala för datatrafik.

Även trenden att sam paketera abonnemangdriver en förändring på marknaden. Flertalet operatörer har börjat erbjuda så kallade familjeabonnemang, ett abonnemang till hela familjen, med en gemensam pott av datatrafik som kan fördelas mellan familjemedlemmarna efter behov. I samband med tecknandet kan man uppgradera alla familjemedlemmars mobiltelefoner och enligt branschstandard finansiera detta genom en förhöjd avgift.

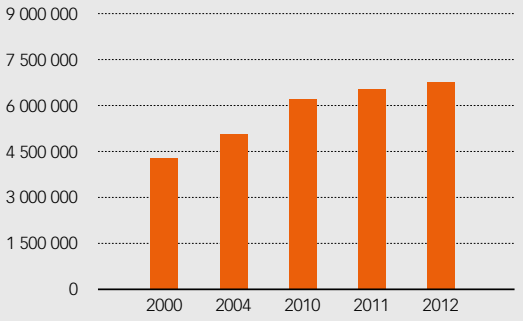
VÄXANDE HANDEL UNDERLÄTTAR ETABLERING

Phone Family är beroende av handelns generella utveckling på två sätt. Det ena är att nya och förbättrade shoppingcenters och mötespunkter är potentiella butikslägen. Att hitta butikslägen är en av de större utmaningarna och en växande välmående handel underlättar. Det andra är att Phone Familys aktiva försäljning är beroende av ett gott kundflöde runt hybridbutiken. Aktiviteten i shoppingcenter är det kritiska, inte nödvändigtvis konsumtionens utveckling i stort. Med Phone Familys modell så finns en mycket hög korrelation mellan kundflöde och försäljning.

Så hur utvecklas shoppingcenter? Trenden bland marknadsplatserna för detaljhandeln har under de senaste 20 åren varit framväxten av shoppingcenter som inkluderar flera olika typer av affärer och erbjuder konsumenterna en tidseffektiv shoppinglösning. Denna trend fortsätter att visa tillväxt, totalytan för shoppingcenter i Sverige har vuxit med 58 procent mellan 2000 och 2012 och i slutet av 2012 fanns totalt 302 svenska shoppingcenter[2].

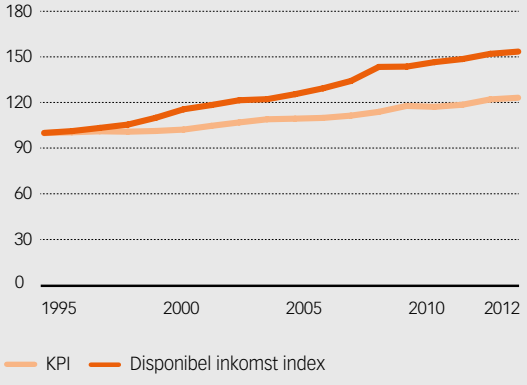
Telekommarknaden i Sverige påverkas av hushållens disponibla inkomster och villigheten att spendera påverkas av konsumenternas förtroende och framtidsförhoppningar. Historisk och uppskattad utveckling av hushållens disponibla inkomster i Sverige för perioden 1995 till 2012 redovisas i ovanstående diagram.

TOTAL UTHYRNINGSBAR AREA I SVENSKA SHOPPINGCENTER, KVM



Källa: NCSC

MAKROTRENDER FÖR KONSUMTION



Källa: SCB

1) Källa: PTS

2) Källa: NCSC

MARKNADSSTRUKTUR OCH KONKURRENTER

Butiksförsäljning av telekomtjänster och -produkter, telekomretail, har existerat sedan marknaden tog fart i slutet av 80-talet. Fackhandelskedjor som Phone House har haft en plats på marknaden i mer än 20 år och sedan 2011 har samtliga fyra stora operatörer etablerat egna butiker. Dessutom har de stora hemelektronikkedjorna sålt telekomtjänster och -produkter under lång tid som en del i deras sortiment. Utöver detta finns det en rad mindre enskilda återförsäljare och en franchisekedja, Mobilizera, där enskilda entreprenörer driver runt 50 butiker under gemensamt varumärke.

Gemensamt för operatörerna och fackhandlarna är att de är etablerade i stadskärnor eller köpcentrum medan hemelektronikkedjorna främst etablerar på handelsplatser utanför centrum eller i köpcentrum. Samtliga har traditionella butiker med mottagande försäljning, förutom Mobilizera, som bedriver aktiv försäljning främst i traditionell butik, men även i viss utsträckning i hybridbutik. Phone Family konkurrerar främst med Phone House och Mobilizera, men även med operatörernas egna butiker.

En stor utmaning för varje aktör är att locka in kunderna i butiken. Den vedertagna metoden för detta är genom marknadsföring med offensiva budskap om förmånliga priser vilket skapar prispress på marknaden. Operatörerna har det lättare än fackhandeln att attrahera kunder med starka varumärken eftersom operatören har en större lönsamhet per kund i sin helhet än fackhandlaren. I procent av nettoomsättningen 2013 spenderade Elgiganten cirka 9 procent på marknadsföring I huvudmedierna medan Media Markt spenderade motsvarande cirka 8 procent av nettoomsättningen 2012[1]. Något som Phone Family inte behöver spendera pengar på då Bolagets kunder ständigt strömmar kring och i Bolagets hybridbutiker.

Telekomoperatörernas egna butiker – dessa fungerar idag både som en försäljningskanal och marknadsföringskanal för den enskilda telekomoperatören. De bedriver mottagande försäljning i traditionella butiker. Operatören kontrollerar konsumenternas informationsmängd vid inköpstillfället och erbjuder inte någon jämförelse med konkurrenternas erbjudanden. Butikerna fungerar även som en kundtjänst vilket skapar ökad varumärkestrohet från kunderna. Besöken i en butik bedöms vara i snitt cirka 200–300 per dag och drivs främst av varumärket och marknadsföring. Totalt har de fyra operatörerna tillsammans cirka 285 butiker runt om i landet[2].

1) Årsredovisningen 2013 för Elgiganten AB, årsredovisningarna 2012 för samtliga svenska Media Markt och TNS Sifo.

2) Källa: Bolaget

FAKTA OM KONKURRENTER[3]

Segment	Antal försäljningsställen, cirka	Butik/Hybrid	Aktiv/Passiv försäljning
Operatörers egna butiker			
Telia	87	Butik	Passiv
Tele2	60	Butik	Passiv
Telenor	70	Butik	Passiv
Tre	68	Butik	Passiv
Oberoende Fackhandlare			
Phone House	100	Butik	Passiv
Phone Family	27	Hybrid	Aktiv
Mobilizera	50	Butik/Hybrid	Aktiv
Elektronikkedjor			
Elgiganten	75	Butik	Passiv
Media Markt	28	Butik	Passiv
Siba	28	Butik	Passiv

3) Källa: Bolaget

Fackhandelskedjor – i detta segment, vilket Phone Family räknar sig inom, är Phone House den största aktören med cirka 100 butiker på den svenska marknaden. I fackhandlarbutiker kan konsumenten välja mellan erbjudanden från flertalet operatörer. Kunden kan dra nytta av försäljarnas kunskap om operatörerna och välja den mest passande abonnemangsformen. Inom detta segment är Phone Family och Mobilizera de enda som bedriver försäljning via hybridbutiker.

Stora hemelektronikkedjor – är aktörer som har ett stort utbud av hemelektronik och där telekom ofta är en liten del av sortimentet. Butikskedjorna drivs av stora multinationella bolag med stora inköpsvolymer vilket är en fördel då butikerna kan erbjuda lägre hårvarupriser. Företag inom denna kategorin är till exempel Media Markt och Elgiganten. Utmärkande är ett stort sortiment och kunnande om hårdvara men mindre satsning på abonnemangsförsäljning. Konkurrerar ofta med priset som främsta medel.

VD-ord

Framtiden inom telekomretail

Vår snabba och lönsamma tillväxt beror inte på att vi uppfunnit en produkt eller signerat ett lönsamt avtal. Styrkan kommer från att vi innoverat alla de delar som telekomretail innebär: utvecklat och standardiserat processer, optimerat butikskoncept och tagit försäljning till en helt ny nivå.

MARKNADEN SAKNADE PHONE FAMILY

Efter ett decennium inom telekomretail från säljare på golvet till ytterst ansvarig så insåg jag att traditionella säljorganisationer och butikskoncept kunde förbättras. Som kund måste du först välja en leverantör av många, ta dig till deras butik och ta ett könummer och sedan vänta för att få köpa. Säljarna inom traditionell telekomretail har många andra arbetsuppgifter än försäljning, stor del av deras tid går åt till serviceärenden som att fylla i returblanketter och svara på frågor om kundens faktura. Dessutom är säljarnas möjlighet att hitta den bästa lösningen oftast begränsad till en operatör, de kan inte välja och vraka för att hitta det bästa på marknaden.

Enkelt uttryckt – vi såg att kunden kunde få mer telekom för pengarna samtidigt som telekomretail kunde göras långt mer lönsam. Vi kan som oberoende återförsäljare hitta det mest prisvärda abonnemanget, kopplat till den mest passande smartphonen och utrusta den med smarta tillbehör.

Sedan starten 2010 har vi aktivt hjälpt kunderna att teckna mer än 100 000 tvåårsabonnemang, och bidragit till att spara pengar åt kunderna som samtidigt fått nya och mer avancerade telefoner och tillbehör. Phone Family föddes ur tanken att ge mer telekom åt folket, vilket vi nu glädjande också gör.

VÅR VISION – ULTIMATE RETAIL

Svenska retailföretag som verkligen lyckats har en sak gemensamt. De har skapat framgångar genom att innovera och optimera befintliga retailföretags sätt att köpa in, paketera, distribuera, sälja och leverera varor. De har satt ihop kedjan i ett starkt koncept som möter kunderna. Detta tankesätt har vi med all kraft applicerat på telekomretail – från grunden steg för steg.

Våra konkurrenters butiker är kostsamma att sätta upp, i genomsnitt kostar de mellan 1–3 miljoner kronor att bygga och tar cirka 6 månader att etablera, man förbinder sig i 3–5 år i hyreskontrakt och man får ett par hundra kundbesök om dagen drivet av dyr marknadsföring. Vi vände på det och började med var kunderna faktiskt rörde sig och sökte etablering till befintliga och fungerande kontaktytor såsom öppna ytor i köpcentrum. Sedan skapade vi en öppen butik mitt i kundflödet där kunderna kunde röra sig mer obehindrat runt, i och om de inte är intresserade från. Kundernas behov inventerades och nya lösningar togs fram: hur kunden attraheras och vill bekanta sig med produkterna resulterade i en avlång displayyta där man till skillnad från flera konkurrenter kan testa riktig fungerande hårdvara. Vi arbetade fram, enligt vår mening, ett bättre sätt att analysera behov och presentera tjänsterna för kunderna och skapade ett köksbord i butiken att diskutera avslappnat kring. Resultatet är **en effektivare butik, både för kunden och för säljarna.** Våra hybridbutiker kostar bara 400 000 kronor att bygga, tar en månad att sätta upp, vi förbinder oss i hyresavtal med lägre kostnader och har dessutom betydligt fler kundkontakter per dag än en vanlig telekombutik. Vi spenderar mycket lite på traditionell marknadsföring för att vårt koncept inte kräver det.

Till skillnad från traditionell retail tar vi aktivt kontakt med kunder. Skälet är enkelt, vi vet att många kunder har dyra abonnemang vars bindningstid har gått ut och att de har omoderna och illa fungerande telefoner. Trots detta agerar inte kunderna på egen hand. Resultatet är att kunderna betalar onödigt mycket och har en sämre telefon än nödvändigt. En tredjedel av kunderna vet inte ens när deras abonnemang går ut och känner inte till möjligheterna till lägre pris och vilka funktioner de nya modellerna har. 34 procent tror att de kan få bättre pris och 30 procent av kunderna säger sig inte veta[1]. Alltså behöver fler än 6 av 10 potentiella kunder vår hjälp. Vårt aktiva försäljningssätt driver vår försäljning samtidigt som det också sparar pengar och skapar nytta för vår kund. **Vi ser det som vår skyldighet att vara aktiva och se till att alla vi möter ska erbjudas en bättre telekomlösning.** Men det finns kunder som inte är vana att möta en aktiv försäljare och upplever tveksamhet när de blir närmade, så vi gör det på bästa möjliga sätt med försiktighet.

För att säkra kundnöjdheten har vi därför utvecklat ett extremt tydligt sätt att redovisa kostnader för kunden och infört öppet köp om kunden upplever att de fattat fel beslut på plats. När kunderna köpt hos oss kontaktas de efter ett par dagar av en kundtjänstmedarbetare, som hälsar de välkommen, ser till att de kommit igång med sina produkter och abonnemang, hjälper till att lösa eventuella problem och svarar på frågor. Under samtalet ger kunderna också betyg på hur relationen med säljaren uppfattades vid köpet i butiken. Idag är snittet på nöjdheten 4,5 av 5 möjliga, vilket bevisar vår tes att kunden behöver oss och uppskattar vårt sätt.

Vi levererar produkterna just-in-time från centrala lager hos leverantören och binder därför väldigt lite kapital i kostsamma lager. Vi har separerat all administration och support från säljarna i butiken till en speciell kundhjälpsavdelning, Phone Family support som är experter på just problemlösning. Detta frigör våra säljare att göra det de är bäst på, samtidigt som vi har professionaliserat kundbemötandet när kunden upplever problem.

Alla dessa olikheter från traditionell telekomretail, kvalitetssäkrade i standardiserade arbetssätt och processer, **möjliggör högre tillväxt relativt marknaden. Vår lönsamhet är högre än branschledaren som använder passiv mottagande försäljning.**

FÖRÄNDRINGAR I MARKNADEN DRIVER TILLVÄXTEN

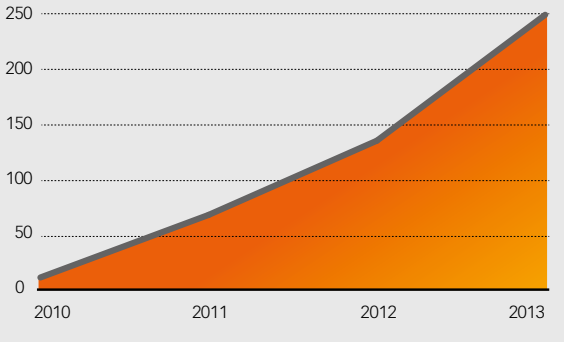
Vad som driver vår försäljning hänger inte ihop med den absoluta tillväxten på marknaden för mobiltelefoni som helhet, utan drivs av telefonens teknikutveckling och prispress och förändring av operatörernas tjänsteutbud.

Mobilmarknaden som utgör Phone Familys huvudområde präglas av ständigt nya innovationer och korta ledtider för utveckling av nya modeller. Till exempel resulterar en ny iPhone eller Samsungmodell generellt en ökad aktivitet hos kunderna och ökad försäljning. I dagsläget så tecknas nästan alltid abonnemang med telefonerna, vilket driver vår försäljning inte bara av telefoner och tillbehör utan även tjänster. Vidare verkar mobiltelefontillverkarna för att bredda produkterbjudandena med mer prisvärda modeller för att nå ökad penetration mot kundgrupper med mer begränsad betalningsförmåga. Detta breddar även vårt kundunderlag.

Marknaden har relativt konstant antal slutkunder och kunderna kan tänka sig att byta operatör, vilket har lett till prispress. **Vi kan idag oftast få ner priset, eller förbättra helhetslösningen, när bindningstiden på kundens abonnemang går ut.**

Tillsammans finns det alltså mycket kraftiga incitament hos kunden att byta eller förflytta och ändra sitt abonnemang. Marknadens totala omsättning växer modest i Sverige, men försäljningen drivs av förändringar och vi har möjlighet att växa mer än marknaden.

OMSÄTTNINGSUTVECKLING 2010–2013, MKR



1) Källa: TNS Sifo mars 2014, urval 1001 individer över 15 år.

FRAMTID OCH TILLVÄXT

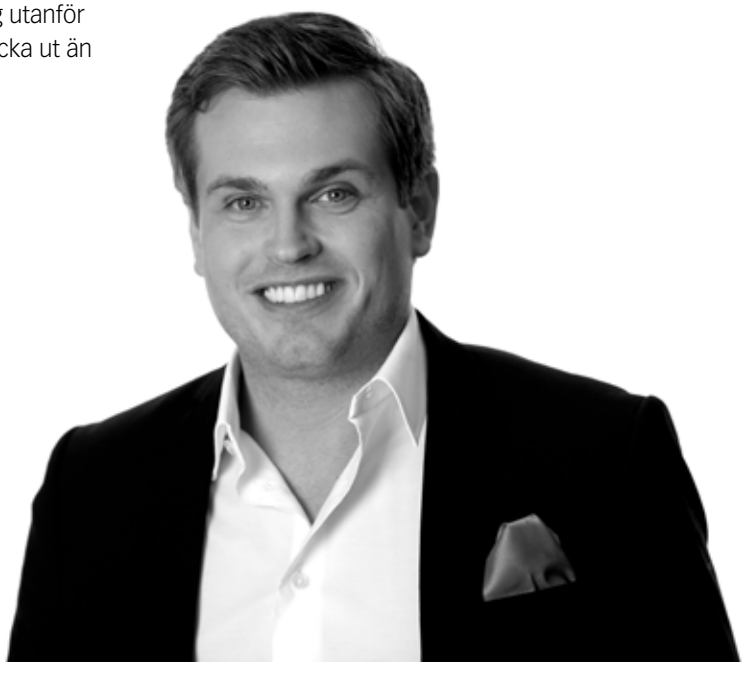
Phone Family är inget blygsamt företag. Vårt mål är att ta marknadsandelar och på sikt leda marknaden som den största oberoende återförsäljaren. Resan hittills talar sitt tydliga språk. **Sedan den 4 augusti 2010 har vi gått från 0 till 27 butiker, från 0 till 144 anställda, från 0 till 260 miljoner i rullande tolvmånadersomsättning. Vi siktar på 35 butiker innan 2014 stänger. Totalt finns det mer än 300 köpcentrum i Sverige och vi bedömer ytterligare 40 till 50 av dessa som attraktiva för etablering i dagsläget.**

Men alla är inte lika framgångsrika trots att de har bra lägen och konkurrens leder till konsolidering. Vi vet att vårt koncept, affärsmodell, marginaler och resultat har uppmärksammats och att vi kan hitta affärsmöjligheter i en konsoliderande marknad.

Vår modell är dessutom väl lämpad för lansering utanför Sverige och på många marknader kommer vi sticka ut än mer än på hemmaplan.

Men det finns också möjligheter utöver att fortsätta skala upp det vi redan har skapat. Vi kan också själva utveckla tjänsterna vi säljer, nästa steg är kanske att utforma ett abonnemang under eget varumärke? Virgin Mobile är mycket framgångsrika som en så kallad Virtuell Operatör med tjänster saluförda under eget varumärke. Vi har kunskapen som krävs för att konstruera mycket attraktiva abonnemang och vår befintliga försäljningsmodell och -kraft är allt som krävs för att sätta det på marknaden. Detta skulle generera nya och konstanta intäktsströmmar från redan existerande butiker. Många pusselbitar är på plats för denna långsiktiga utveckling, investeringen i försäljningskanalen är redan tagen.

Ingen kund ska ha en sämre telekomdeal än vad de förtjänar. Mer telekom åt folket!



JON HJERTENSTEIN
VERKSTÄLLANDE DIREKTÖR

En specialiserad verksamhet

Phone Familys verksamhet är specialiserad och anpassad specifikt för de utmaningar telekomretail innebär. Det är en renodlad försäljningsverksamhet byggt kring ett antal strategiska hörnstenar: aktiv försäljning, familjeinriktning, rätt försäljare, kundnöjdhet och skalbar affärsmodell. Strategin för verksamheten är noga uttänkt med målet att skapa tillväxt under lönsamhet.

AKTIV FÖRSÄLJNING

Phone Family har utvecklat en försäljningsmetodik skräddarsydd för telekom där försäljaren inte väntar passivt, utan tar kontakt med kunden för att presentera nya produkter och föreslå bättre abonnemang. Allt för att kunden ska få mest telekom för pengarna.

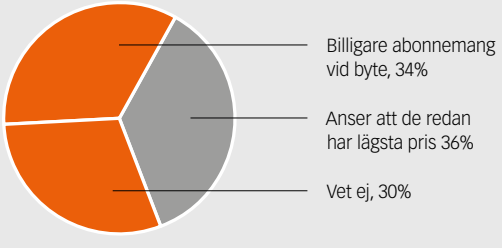
Telekomkundernas kunskap om vad man kan få för pengarna är låg och kunskapen om möjligheterna med ny teknik är än lägre. När produkter eller tjänster dessutom utvecklas snabbt, som inom telekom, tjänar försäljaren mycket på att vara aktiv och skicklig på att visa vad kunden har att tjäna på att byta upp sig.

När Phone Family startade söktes inspiration från marknader och retailföretag som vänder sig aktivt till kunder och som på ett positivt sätt bygger relationer och sociala band med sin försäljning. I till exempel USA är aktiva försäljningsmodeller mycket vanligare och där finns inte heller samma oro att bli kontaktad av en försäljare. Även i Sverige märks det att fler och fler produkter och tjänster säljs aktivt. Vad är skälet till att fler företag börjar använda mer aktiv försäljning?

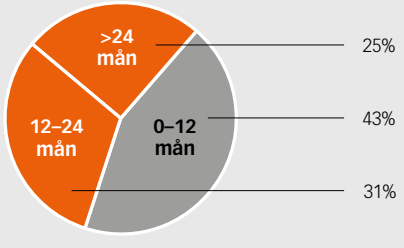
Ett skäl är att produkter och tjänster blir allt mer komplicerade och avancerade och då krävs att nytta och pris kan förklaras mer ingående, på ett sätt annonsering har svårt att göra. Ett möte ansikte mot ansikte, med hjälp av pedagogiska förklaringsmodeller och hjälpmedel, är det mest effektiva sättet att göra detta. Ser man på komplexa tjänster som inom bank och försäkring så är denna aktiva försäljningsmetodik redan vanlig och accepterad i Sverige, telekomtjänster och mobilteknik är idag lika avancerade som dessa tjänster. Aktiva försäljningsmetoder ligger i tiden.

Ett annat skäl är företagsekonomiskt, den aktiva försäljningsmetodiken minskar kostnaden per försäljning och resurserna kan användas till att förbättra leveransen och fokusera på tillväxt istället. Phone Family behöver inte spendera pengar på marknadsföring utan fokuserar istället på hybridbutiken och support samt att bygga vidare på utbildningssatsningen för säljare.

Andel telekomkunder som anser att de kan få billigare abonnemang vid byte



När bytte telekomkunderna mobiltelefon senast



Källa: TNS Sifo mars 2014, urval 1 001 individer över 15 år.

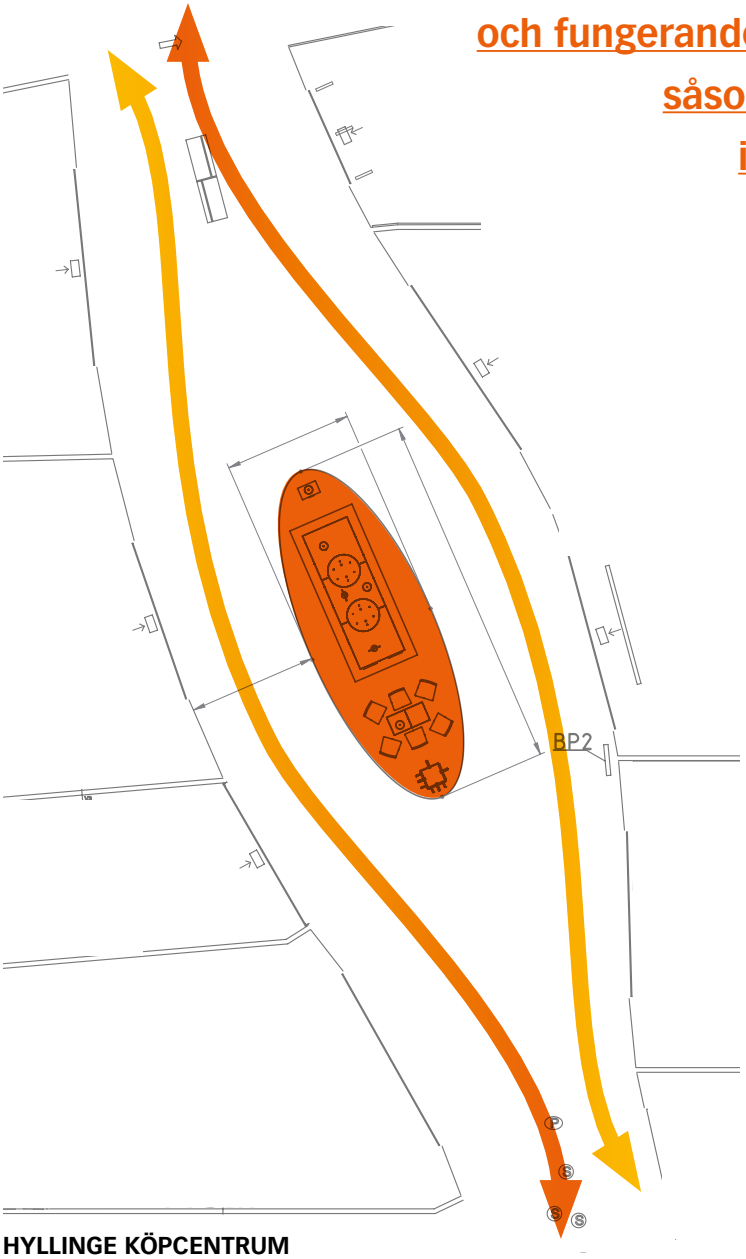
Hybridbutiken navet i försäljningen

En traditionell butik inom telekom är dyr att bygga upp, i snitt mellan 1–3 miljoner kronor, det tar cirka 6 månader att etablera, man förbinder sig 3–5 år i hyreskontrakt och man får ett par hundra kundbesök om dagen drivet av kostsam marknadsföring. Enbart reklamköp i huvudmedier av de fyra stora operatörerna uppgick till mer än 1,7 miljarder 2012. Phone Family vände på det och började med var kunderna faktiskt rörde sig och sökte därför etablering till befintliga och fungerande kontaktytor såsom öppna ytor i köpcentrum. Sedan skapade Phone Family en öppen butik mitt i kundflödet där kunderna kunde röra sig mer obehindrat runt, i och om de inte är intresserade från. Phone Family kallar sitt butikskoncept hybridbutik: en stationär butik placerad på ytor som normalt allokeras till sittplatser och gångar i shoppingcentra eller gallerior, ytor som inte varit intäktsdrivande för fastighetsägaren tidigare. Hybridbutiken är bemannad av minst tre försäljare och en butikschef.

Resultatet är en effektivare butik, för kunden och för försäljarna som servar. Phone Familys hybridbutiker kostar 400 000 kronor att bygga, tar en månad att etablera, hyresavtal är kortare med mindre kontraktsrisk och har ett mycket högre besökarantal än traditionella telekombutiker.

Phone Family har historiskt öppnat ett fåtal traditionella butiker som inte har visat sig vara lika effektiva som hybridbutiker, varför Phone Family valt att enbart fokusera på hybridbutiker framöver.

Phone Family etablerar där kunderna faktiskt rör sig, i befintliga och fungerande kontaktytor såsom öppna ytor i köpcentrum.



HYLLINGE KÖPCENTRUM

	Traditionell butik	Hybridbutik
Antal kundbesök	200–300 kundbesök/dag	1 000–1 200 kundbesök/dag
Butiksyta	40–120 kvm	16–30 kvm
Kostnad byggnation	1000 000–3 000 000 kr	400 000 kr
Tid för etablering	Cirka 6 månader	1 månad
Bemanning	3–4 försäljare	2–3 försäljare

Källa: Bolaget

1 RIKTIGA TELEFONER

Phone Family har endast riktiga telefoner på display vilket gör det möjligt för kunderna att testa telefonerna innan köp. Då dagens telefoner är mycket avancerade med många olika parametrar som inverkar på kundens beslutsprocess bedömer Phone Family att riktiga telefoner generar en förbättrad kundupplevelse och i slutändan ökad försäljning.

2 TYDLIG KOSTNADSREDOVISNING OCH SIGNERING

För att försäkra kundnöjdheten och undvika missförstånd om kostnader och villkor har Bolaget utvecklat ett tydligt sätt att redovisa kostnader. Kunden signerar sitt avtal digitalt på en surfplatta i anslutning till att kunden direkt ser kostnaderna och villkoren. Kunden ombeds även själv att skriva ner sin kostnad och sedan signera att de förstått kostnaden[1)].

3 HÖG SÄKERHET

Phone Family har satsat hårt på säkerheten i butiken. Alla telefoner på display är enskilt larmade så att de inte ska kunna stjälas samtidigt som larmlösningen ger ström till telefonerna så att de alltid är laddade. Phone Family förvarar alla telefoner i kassaskåp som uppfyller alla säkerhetskrav som försäkringsbolag ställer gällande inbrottsförsäkringar. Dessutom är butiken i sig utrustad med larm från ett ledande övervakningsföretag.

1) Implementering pågår och beräknas vara slutförd under andra kvartalet 2014.

4 KUNDVÅRDSSYSTEM FÖR BÄSTA KVALITET

Phone Family har investerat i ett av världens mest använda CRM-system. För att bättre hjälpa kunder hos Phone Family så samlar Phone Family information om kundens lösning och dokumenterar kundkontakter som Bolaget har. Detta används för att snabbare lösa eventuella problem eller hitta nya och än bättre lösningar i framtiden. Systemet är automatiserat och effektivt för att avlasta försäljarna.

5 LUGN SAMTALSHÖRNA

Phone Family har byggt en samtalshörna i majoriteten av sina butiker där säljaren kan slå sig ner tillsammans med kunden för att göra analys av kundens nuvarande telekomlösning och identifiera möjliga förbättringar. Samtalshörnan har även mobiltelefonladdare så att kunden samtidigt kan få lite extra ström i sin befintliga mobil.

6 SÄLJSTÖD OCH TYDLIG RESULTATUPPFÖLJNING

Phone Family har byggt ett business intelligence-system som skapar möjligheter att samla statistik om försäljning, inköp, ekonomi, personalomsättning, NKI (Nöjd Kund Index) och mycket annat. All information går att korsköra vilket ger stora möjligheter till att se samband och ta fram rapporter för att förbättra erbjudande och försäljning.

Försäljningen som sker i kassan i en butik uppdateras centralt inom fem minuter. Butikernas försäljning mäts inte per månad eller vecka, den mäts per dag och alla butiker har dagsbudget som är synlig för alla medarbetare i butiken när dagen börjar. Löpande under dagen kan butikens medarbetare se hur de ligger till mot dagens försäljningsbudget Topplistor för både butik och individuella försäljare har utvecklats, liksom att man kan följa eventuella försäljningstävlingar direkt.

FAMILJEINRIKTNING

En familj har mycket att tjäna på att se till hela familjens behov när de handlar telekomtjänster och produkter – och Phone Family ser att familjer agerar mer och mer som en enhet när de köper telekom. Denna trend har fördjupats sedan starten, och därför sätts nyttan för familjen och familjekänslan i centrum.

Phone Family har sedan starten arbetat med familjelösningar som kombinationspaket med tablets och telefoner, enkla och billiga telefoner och abonnemang när kundernas barn behöver egna. Nu har även operatörerna fördjupat tjänster som inriktar sig på familjen som kund, vilket är tacksamt och stödjer Phone Familys försäljning och möjligheter att leverera varumärkeslöftet – **Phone Family ska göra allt för att en familj ska få mer telekom för pengarna.**

Familjeinriktningen syns också tydligt i själva utformningen av butikerna, som med stor noggrannhet arbetades fram 2012 i samarbete med BAS, en ledande design- och varumärkesbyrå som har skapat många framgångsrika retailkoncept i Sverige och Europa. I centrum av hybridbutiken är ett köksbord placerat, i mindre installationer en soffhörna, som fungerar som en informell plats att diskutera kunders möjligheter. Inredningen går i blonda träslag och stora kökslampor belyser, allt för att skapa en lugn hemkänsla i retailmiljön. En plats att slappna av och ha tid för varandra mitt i flödet av folk.

På fredagar som är Phone Familys starkaste försäljningsdag förvandlas hybridbutiken, med mer liv än vanligt. Phone Family delar ut ballonger och har olika kundaktiviteter. Detta för att på ett otvunget sätt komma närmare kunderna i rätt formering – familjen när den är samlad. **När familjen är samlad är det lättare för försäljarna att diskutera helheten och kunna erbjuda ett mer fördelaktigt upplägg eftersom det är baserat på hela familjens köpkraft och behov.**

RÄTT FÖRSÄLJARE

Att hitta rätt försäljare handlar om bra rekrytering och utbildning, backat av en kedja av försäljningsstödjande aktiviteter och genomtänkta incitament. Phone Family satsar kontinuerligt i sina försäljares utbildning, utveckling och allt övrigt de behöver för att vara framgångsrika.

Phone Family har ambitionen att ha branschens bästa incitamentsystem som belönar individer på olika sätt beroende på vilken roll de har i företaget. Försäljarna har möjlighet att nå ersättning som är bland de högsta i branschen och villkoren är reglerade av kollektivavtal. Parametrarna som ligger till grund för bonusar är formulerade så att möjligheten att påverka är maximal och att det inte underminerar kvalitet och kundnöjdhet. **För Phone Familys försäljare resulterar alltid hårt arbete i generös belöning, det ligger i kulturen.**

Bonus utgår endast till försäljare om man säkerställt att de arbetar efter fastsatta värderingar, regler och policys. För att butikschefer ska kunna få bonus måste de även ha uppnått en viss nivå av försäljning och effektiv lagerhållning samt uppnå ett gott betyg i nöjd kund indexmätningarna.

Phone Family investerar aktivt i säljutbildning och ledarskapsutveckling och **har medvetet lyft bort all administration från försäljarna. De är uppbackade av i genomsnitt en medarbetare per butik som hanterar back-office och kundservice. Försäljare ska sälja och inget annat.**

För att rekrytera effektivt har Phone Family inrättat en head-hunt bonus som gäller alla anställda. Om en medarbetare lyckosamt tipsar och hjälper en rekrytering så erhåller medarbetaren över tid en bonus som baserar sig på den rekryterade medarbetarens rörliga ersättning så länge anställningen varar. Phone Family har noga utvärderat detta rekryteringssätt och det är resurseffektivt, inte bara för att attrahera toppkrafter från konkurrenter, utan också behålla dem och skapa ett kollegialt ansvar för varandras prestation och utveckling.

Phone Familys sätt att satsa på personalen och belöna dem förbättrar förutsättningarna att rekrytera.

PHONEFAMILY

KUNDNÖJDHET

Försäljarna i hybridbutiken utbildas löpande i hur Phone Family vill att service och försäljning ska ske och har tydliga riktlinjer och policys att följa. Sedan har Phone Family en avdelning som enbart arbetar med kundvård och service. Phone Familys mål är att ha branschens nöjdaste kunder.

När en kund handlat blir de uppringda av en kundtjänstmedarbetare eller Relationship Managers som de benämns internt. Samtalets syfte är att välkomna kunden som medlem av Phone Family och skapa en mer nära relation. Relationship Managern säkerställer att allt är som det ska, att kunden fått igång sitt abonnemang och sin produkt. Relationship Managern ber även kunden sätta ett betyg på bemötandet av försäljaren i butiken, Phone Family kallar det NKI (Nöjd Kund Index). Första reaktionen från kunderna på detta samtal kan vara avvaktande eftersom de tror syftet är merförsäljning, men de blir ofta positivt överraskade att Relationship Managern endast vill välkomna kunden till Bolaget och försäkra sig om att de är nöjda. Om kunden inte är nöjd med produkten, tjänsten eller sättet den försåldes så har Phone Family två veckors öppet köp. Bolagets mätning av NKI görs på en fem-gradig skala och Phone Family har för 2014 ett snittbetyg på hela kedjan motsvarande 4,5. Mätningen görs inte enbart för Phone Family i stort utan bryts även ner per region, butik, butikschef och försäljare. Mätningen följs aktivt upp.

För att hantera löpande supportärenden och kundvård har Phone Family en egen kundtjänst som har öppet vardagar mellan klockan 9–17. Samtalen gäller ofta frågor om telefonen, köpet och serviceärenden. Alla kundkontakter registreras i Phone Familys CRM-system som hjälper att systematiskt hålla ordning på kundens köp, vad kunden tyckte vid välkomstsamtalet samt övriga kontakter kunden har med Phone Family. Systemet hjälper att snabbare avhjälpa problem och föreslå lösningar och långsiktigt skapar det nöjdare kunder.

Phone Familys support ringer till nya kunder ett par dagar efter köp för att erbjuda sin hjälp med att komma igång eller svara på eventuella frågor som kunden kan ha. Supporten frågar också kunden om de är nöjda med sitt köp och den försäljare som gav service. Kunden får betygsätta försäljaren och butiken från 1 till 5. 2013 gav kunderna Phone Family ett betyg på 4,5.

SKALBAR AFFÄRSMODELL

Phone Family har en affärsmodell, med möjlighet till god lönsamhet och skalbarhet. De flesta av Phone Familys butiker går från beslut till etablering och uppnår lönsamhet inom ett kvartal. Phone Family har för framtida expansion inredning i lager och kontinuerlig kontakt med potentiella försäljare som väntar på nästa möjlighet.

Phone Familys centrala processer och stödfunktioner som IT-stöd, inköpskanaler, rutiner och rekrytering är framtagna med expansion i åtanke. Phone Family har låga kostnader för att bygga en till butik då de grundläggande investeringarna är till stor del tagna och de rörliga kostnaderna kan till stor del anpassas. Tillväxt ökar Phone Familys effektivitet på ett direkt sätt, till exempel ökas möjligheter till synergier på inköpssidan.

HUR PHONE FAMILY STARTAR EN BUTIK

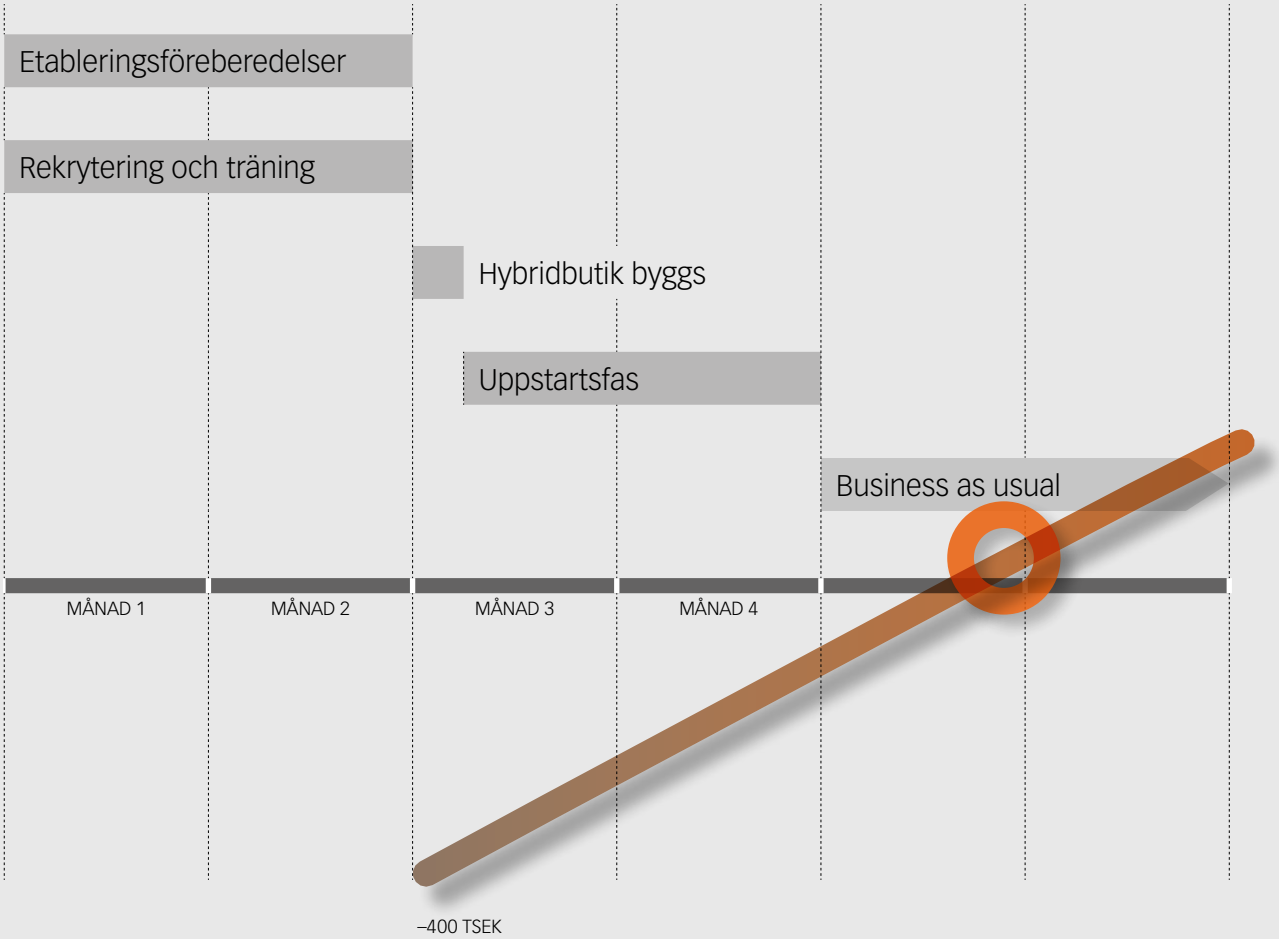
Butikerna har historiskt oftast nått lönsamhet och genererat ett resultat motsvarande investeringskostnaderna[1] inom tre månader från att butiken är byggd[2].

Etableringsföreberedelser Phone Family har redan innan hyreskontraktet skrivs butiksinredning väntande i lager, men det finns andra moment såsom leverans av betalningslösning och kortterminaler som ibland kräver extra leveranstid.

Rekrytering och träning Ofta har Phone Family etablerat kontakt med potentiella försäljare innan ett hyreskontrakt skrivs eftersom Bolaget har byggt en platsbank med talanger på de orter och centrum som Bolaget vill etableras i. Bolaget grundutbildar de nya försäljarna i försäljningsteknik, produktkunskap och Phone Familys arbetssätt, värderingar och policys.

Hybridbutik byggs Att bygga en butik tar ett par dagar och därefter anpassar Phone Family den och testar alla försäljnings- och betalningssystem samt introducerar personalen i retailmiljön.

Uppstartsfas Under denna tid har Phone Family erfarna försäljare och erfarna butikschefer som arbetar parallellt med nya talanger för att stärka den initiala försäljningen och lära nyanställda best practice och effektiva försäljningsmetoder i praktiken. På så sätt säkerställs hög kvalitet på kundbemötandet direkt från start. Gradvis tas butiken över av den nyrekryterade personalen.



1) Intäkter direkt hänförbara till butikens försäljning minus fasta butikskostnader samt alla rörliga kostnader direkt hänförbara till butik. Fasta kostnader som inte går att direkt hänföra till butiken såsom IT-system, administration och huvudkontor är inte medräknade i kalkylen.

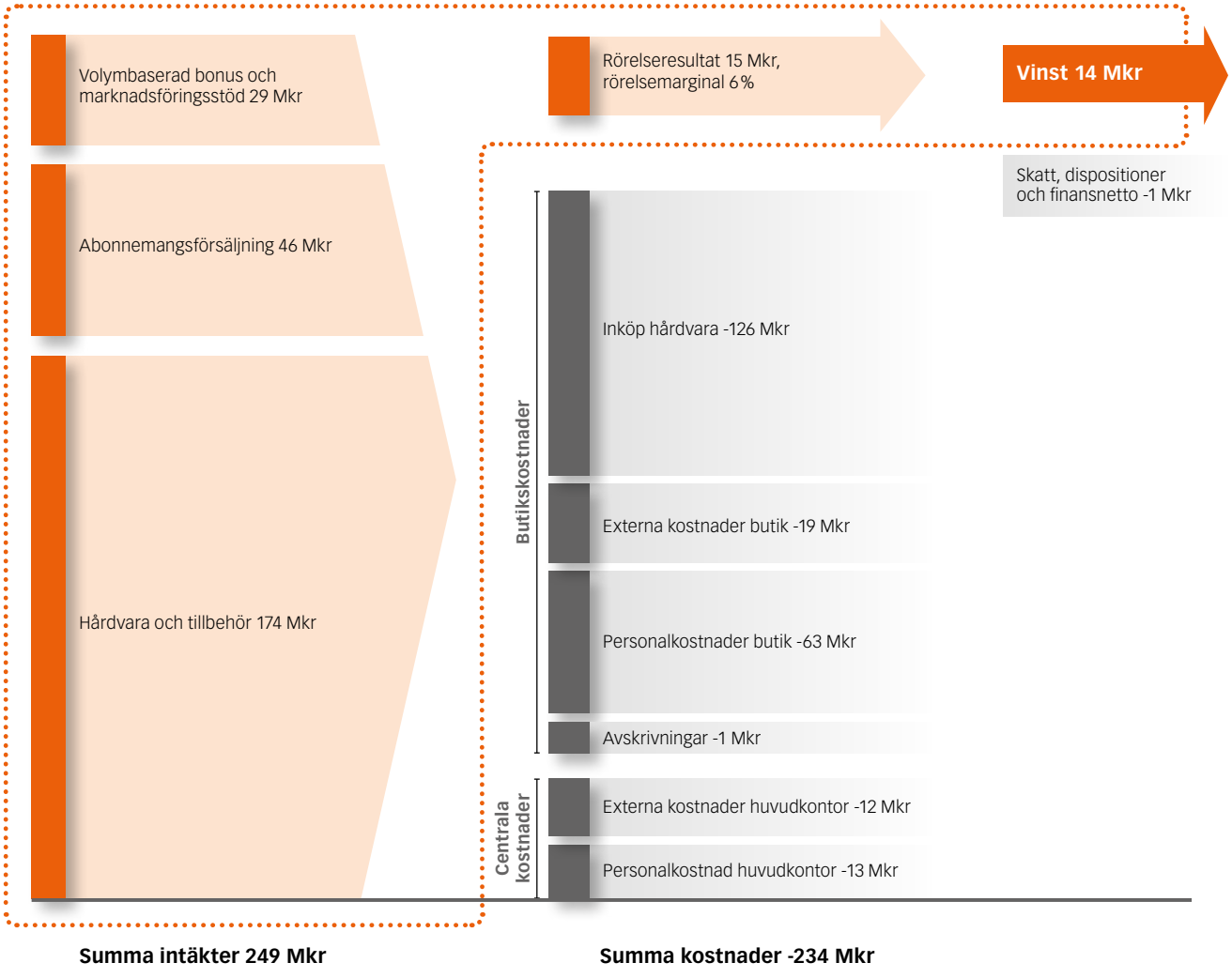
2) Merparten av butikerna har uppvisat lönsamhet under perioden.

TILLVÄXT OCH LÖNSAMHET

Följande avsnitt innehåller finansiell information avseende Phone Family och kommer ej från de reviderade årsredovisningarna. Denna information härrör från Bolaget och har ej granskats eller reviderats av Bolagets revisor.

En del som förklarar dagens goda lönsamhet är att Phone Family är **duktiga på att sälja helhetslösningar till kunden som inkluderar** tillbehör till telefonerna. Dessa tillbehör finansieras likt telefonen genom en förhöjd avgift på abonnemanget och kostnaderna delas därmed över tid. En annan faktor är att försäljningsstrategin **inte är beroende av extern marknadsföring, som är en stor kostnad för många konkurrenter.** På kostnadssidan är fördelen med Phone Familys affärsmodell att de låga fasta kostnaderna gör att man snabbt når lönsamhet vid nyetablering. Dessutom minskar och ökar merparten av de rörliga kostnaderna naturligt med intäkterna. Till exempel utgörs en del av ersättningen till butiksanställda av bonus på försäljning.

Översikt, intäkter och kostnader 2013



Historisk etableringstakt

Från 0 till 27 butiker, från 0 till 144 anställda och från 0 till 260 miljoner kronor i rullande tolvmånadersomsättning.

2010 – PHONE FAMILY GRUNDAS

Phone Family grundas av Jon Hjertenstein, Ken Hjertenstein och Henning Bengtsson. Bolaget öppnade fyra butiker mellan augusti till december i Sverige, tre i Stockholmsområdet och en i Malmö. Bolaget hade sju anställda i genomsnitt under sitt första år.

2011 – FORTSATT EXPANSION

Phone Family öppnade åtta nya butiker under året. Rent Sälj infördes i försäljningsorganisationen med ledorden Honest, Helpful, Happy för att öka kundnöjdheten. Bolaget hade i genomsnitt 40 anställda.

2012 – ÖPPNADE FEM NYA BUTIKER

Bolaget öppnade fem nya butiker och hade 17 butiker i slutet av året. Omsättningstillväxten översteg 100 procent vilket ledde till brister i den interna kontrollen som uppdagades i samband med bokslutsarbetet. Bolaget levererade en rörelseförlust och negativt eget kapital vid årets slut. Bolaget hade i medel 76 anställda under året.

2013 – ÖVER TJUGO BUTIKER

Bolagets expansion fortsatte och hade vid årets slut 22 butiker. Bolaget fokuserade under året på den interna kontrollen vilket ledde till återställda marginaler. Under årets fjärde kvartal började Phone Family även att sälja tv-abonnemang. Bolaget upprättade under första halvan av 2013, på grund av 2012 års rörelseförlust, en kontrollbalansräkning då Bolagets egna kapital understeg hälften av det registrerade aktiekapitalet. Den andra kontrollstämman hölls i december 2013, vid vilken det konstaterades att det egna kapitalet var återställt med överskott från verksamheten. Försäljningen i befintliga butiker fortsatte att öka och omsättningstillväxten uppgick till 87 procent. Bolaget fortsatte att anställa och hade i genomsnitt 109 anställda.

2014 – NETTO FEM NYA REDAN ÖPPNADE

Phone Family har under första kvartalet 2014 öppnat netto 5 butiker och omsättningstillväxten har under första kvartalet 2014 uppgått till 24 procent jämfört med första kvartalet 2013. Vid det första kvartalets utgång 2014 hade Bolaget 144 anställda.

Ledning med gedigen branscherfarenhet

Grundarna Jon Hjertenstein, Ken Hjertenstein och Henning Bengtsson har mer än två decennium av samlade erfarenheter inom telekom och har rekryterat erfarna ledare från telekombranschen.

VD Jon Hjertenstein har varit anställd 9 år i Telenor Sverige med försäljningschef Telenor Stores, Shop & Xpress som sista position. Han har därefter jobbat 1 år för Telenor i Indien som General Manager Supply Chain/ Logistics innan han var med och grundade Phone Family. Försäljningschef Ken Hjertenstein har varit anställd 8 år i Telenor Sverige med försäljningschef Telenor Stores, Shop & Xpress som sista position och är ansvarig för försäljning, inköp och kundnöjdhet. CFO Fredrik Johansson har arbetat inom telekom sedan 2005 med ekonomi och finansiering för tillväxtbolag och är ansvarig för ekonomi och finans. Hans senaste position var CFO för Teligent Telecom. Personalchef Jessica Shelley har arbetat med HR sedan 2006. Hon har bland annat varit EMEA rekryteringschef för GAP, samt ansvarat för Employer Branding för McDonald's UK.

COO Michael Olsson är ansvarig för etablering, drift och IT. Michael har tidigare bland annat arbetat som Area Manager för KICKS, landschef för Klarna i Norge och Head of 3Action.

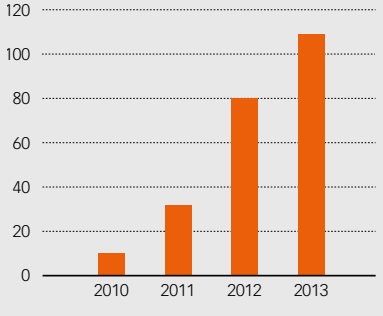
Phone Family har per 31 mars 2014 totalt 144 medarbetare. På huvudkontoret i Kista finns VD, Försäljningschef, Kundtjänst, Ekonomi och HR. På huvudkontoret arbetar totalt 24 medarbetare.

Ledningsgruppen i Phone Family utgörs av fem personer. Dess främsta funktion är kontroll, styrning och delegering av ansvar. Ledningsgruppen träffas två gånger i månaden och ledningsgruppens arbete ska dokumenteras och kommuniceras till funktionsansvariga. I organisationsschemat på nästa sida framgår Phone Familys operativa struktur. Organisationsplanen visar Bolagets avdelningar och ledande befattningshavare och illustrerar inte samtliga order- och beslutsvägar. I butiksverksamheten arbetar totalt 120 medarbetare fördelade på Bolagets 27 butiker. Personalen i butiksverksamheten är uppdelade i butikschefer och säljare där butikschefen ansvarar för respektive butik. Bland Phone Familys medarbetare är medelåldern 25 år per 31 mars 2014.

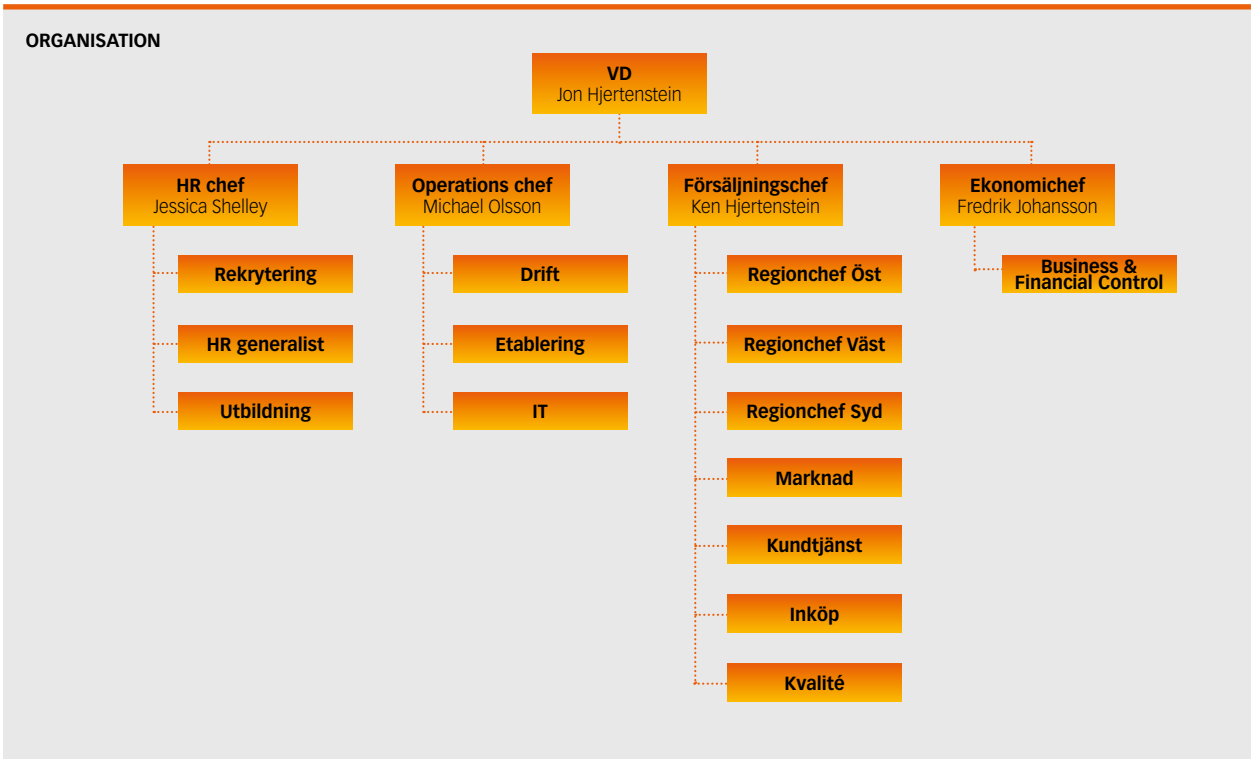
OPERATIV STRUKTUR

Phone Familys operativa ledning består av verkställande direktör, försäljningschef, CFO, COO samt personalchef, Samtliga personer i ledningsgruppen är anställda i Bolaget. Phone Family är uppdelat enligt följande organisationsstruktur.

UTVECKLING MEDELTALET ANSTÄLLDA



Källa: Bolaget



JÄMSTÄLLDHETSPOLICY

Kvinnor och män har samma förutsättningar för de olika arbetsuppgifterna som finns på Phone Family. Som en följd av detta ska personer av båda könen behandlas lika både vid intern och externrekryteringar.

Jämställdhet ska också råda i samband med exempelvis personalutveckling och lönesättning. All bedömning i sammanhanget ska enbart ske utifrån sakliga och så kallade könsneutrala skäl som har med kompetens och lämplighet att göra. Phone Family strävar efter att ha en så jämn könsfördelning som möjligt på olika typer av arbetsuppgifter. Alla anställda har rätt att behandlas med respekt och med hänsyn till var och ens rättmätiga krav på integritet, oavsett kön eller andra olikheter.

Samarbetsklimatet på företaget ska präglas av en positiv människosyn och av ömsesidig respekt för och hänsyn till medarbetarna. Alla anställda har ett ansvar för detta.

Så långt det är rimligt och möjligt medverkar Bolaget till flexibla lösningar som syftar till att förenkla kombinationen föräldraskap och arbete. För den löpande tillsynen av jämställdhetspolicyn ansvarar varje chef gentemot sin överordnade chef. Detta innebär också ett ansvar för att löpande stävja eventuella tendenser till sexuella trakasserier eller andra nedvärderande behandlingar av enskilda medarbetare.

Respektive avdelningschef ansvarar för hur jämställdhetspolicyn följs vid den egna avdelningen. Eventuella beslut om mer övergripande åtgärder tas i ledningsgruppen. VD ansvarar för detta.

ARBETSMILJÖPOLICY

Phone Family har som övergripande mål att skapa en god arbetsmiljö för alla anställda. Risker för ohälsa i såväl fysiskt som psykiskt avseende ska förebyggas. En strävan är att alla, oavsett arbetsuppgifter, ska ges möjlighet till både inflytande och utveckling samt till samarbete och sociala kontakter. Phone Family har det yttersta ansvaret för arbetsmiljön. Varje anställd har dock också ett ansvar att verka för och bidra till en bra arbetsmiljö och ett gott företagsklimat. Arbetsmiljöarbetet ska dels bedrivas som en naturlig del i det dagliga arbetet, dels som ett systematiskt arbete där Phone Family gör regelbundna undersökningar av arbetsmiljön samt genomför och följer upp beslutade åtgärder.

MILJÖ

Phone Family arbetar aktivt med sitt miljöarbete. I verksamheten påverkas miljön främst genom olika transporter av varor samt generell energiförbrukning.

Finansiell profil

- Phone Family har sedan start haft en genomsnittlig årlig omsättningstillväxt om 78 procent.
- Tack vare affärsmodellen och försäljningsmetodiken, har Phone Family historiskt uppvisat en hög bruttomarginal. Under perioden 2012–2013 har bruttomarginalen varit mellan 43 procent och 50 procent.
- Affärsmodellen kräver inte investering i marknadsföring och kostnaderna för butiksverksamheten följerhuvudsakligen intäktstillväxten där delar av personalkostnaden är baserad på försäljningsresultat.
- Phone Familys affärsmodell kräver låga investeringar. Under 2012–2013 var investeringarna på mellan 1 och 2 procent av nettoomsättningen, vilket bidragit till ett starkt kassaflöde 2013. Phone Family har potential för expansion till låga kostnader och begränsad risk.

Intäkter

Följande avsnitt innehåller finansiell information avseende Phone Family och kommer ej från de reviderade årsredovisningarna. Denna information härrör från Bolaget och har ej granskats eller reviderats av Bolagets revisor.

FÖRSÄLJNING MED TRE INTÄKTSSTRÖMMAR

Bolaget har i huvudsak tre intäktsströmmar från försäljningen.

Försäljning av hårdvara och tillbehör var 174 miljoner kronor och utgjorde 70 procent av nettoomsättningen 2013, jämfört med 84 miljoner kronor och 63 procent 2012. Försäljning av hårdvara och tillbehör motsvarade cirka 38 procent av bruttoresultatet 2013 jämfört med 14 procent 2012.

Provisionsersättningar från abonnemangsförsäljning var den näst största delen av nettoomsättningen och var 46 miljoner kronor och utgjorde cirka 19 procent av nettoomsättningen 2013, jämfört med 31 miljoner kronor och 23 procent 2012. Provisionsersättningar från abonnemang motsvarade cirka 39 procent av bruttoresultatet 2013 jämfört med 54 procent 2012.

Volymbaserad bonus tjänas in genom att Bolaget når vissa volymmål från operatören månads-, kvartals-, eller årsvis, och var 29 miljoner kronor och utgjorde 11 procent av nettoomsättningen 2013, jämfört med 19 miljoner kronor och 14 procent 2012. Den volymbaserade bonusen motsvarade cirka 23 procent av bruttoresultatet 2013, jämfört med 32 procent 2012.

Bolagets försäljning har historiskt ökat både genom ökad försäljning i befintliga butiker och genom nyöppningar.

ÖKAD FÖRSÄLJNING I BEFINTLIGA BUTIKER

Försäljningen i befintliga butiker har år för år ökat. Från att i snitt ha en nettoomsättning per butik på 8,1 miljoner kronor 2011 steg siffran till 12,4 miljoner kronor 2013, en ökning med 52 procent. Den ökade försäljningen från befintliga butiker var en starkt bidragande orsak till att nettoomsättningen steg med 87 procent från 2012 till 2013.

Att kontinuerligt utveckla befintliga butiker, och aldrig anse sig färdig, är en av de viktigaste grunderna till Bolagets lönsamhet. En grundförutsättning för att en butik ska utvecklas väl är läget, för Phone Family mätt i hur stort kundflödet är förbi butiken, men utifrån denna grund kan mycket förbättras. Medarbetarna, framförallt hur väl försäljarna lyckas på en konstant basis, är den viktigaste förklaringen till försäljningsresultatet i befintliga butiker historiskt förbättrats, och därför spenderar Bolaget mycket tid och kraft på rekrytering och utbildning. Under 2013 attraherade Bolaget en större del medarbetare med dokumenterad branscherfarenhet än tidigare år, vilket till stor del förklarar nettoomsättningsökningen. Till mindre del har även volymbonusar från operatörerna spelat roll för försäljningsökningen; genom att särskilda volymmål i operatörsavtalen uppfyllts har snittersättningen per sålt abonnemang ökat något 2013 jämfört med 2012.

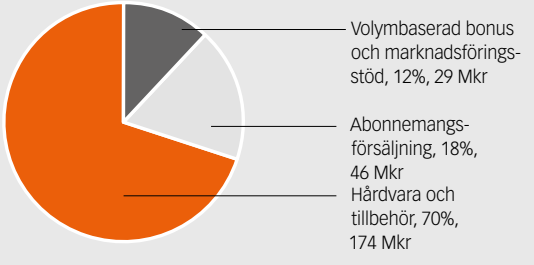
UTÖKNING AV ANTALET BUTIKER

Utökningen av antalet butiker har varit en stark bidragande orsak till försäljningsutvecklingen 2011 och 2012. Under 2013 stod nyöppningar för mindre del av tillväxten än tidigare år. Bolaget har i genomsnitt öppnat 5–6 nya butiker per år. Investeringen i en nyöppnad butik är cirka 400 000 kronor och en nyöppnad butik har historiskt oftast varit lönsam efter mellan 1 till 2 månader och har nått resultat motsvarande investeringen efter 3 månader. Historiskt har i flertalet fall en nyöppnad butik nått normal omsättning efter cirka 3 månaders drift. Varje nyöppnad butik möjliggör även att Bolaget får allt bättre möjlighet att uppfylla fler volymbonusmål från operatörerna. Utökning av antalet butiker bidrar också till en starkare ställning i förhandlingar med operatörer om nivåer på ersättningar och volymmål.

SÄSONGSVARIATIONER MED STARKT AVSLUT

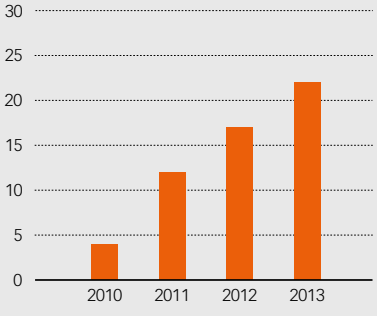
Bolagets försäljning varierar under året i takt med flödet i köpcentrumen varierar och följer gängse principer för marknaden. Generellt sett är försäljningen stark i december, som drivs av julhandeln, och september/oktober och april/maj som är övriga starka retail-månader. Svagare månader är januari-mars samt juli/augusti. Under 2013 uppgick Bolagets omsättningsfördelning (ej justerat för nyöppnade butiker) till 19 procent under det första kvartalet, 25 procent under det andra kvartalet, 26 procent under det tredje kvartalet och 30 procent under det fjärde kvartalet.

NETTOOMSÄTTNING, FÖRDELNING 2013



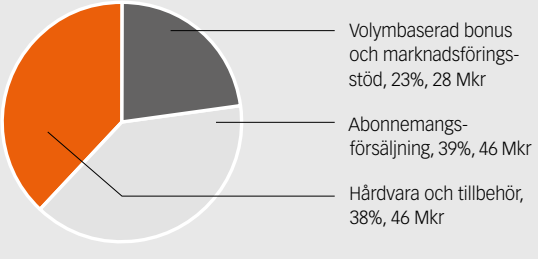
Källa: Bolaget

ANTAL BUTIKER HISTORISKT VID ÅRETS SLUT



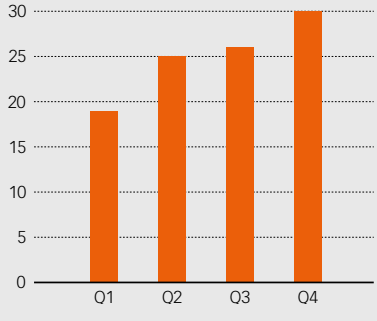
Källa: Bolaget

BRUTTORESULTAT, FÖRDELNING 2013



Källa: Bolaget

SÄSONGSVARIATION OMSÄTTNING 2013 (PROCENTUELLT)



Källa: Bolaget

Bruttoresultat

Bolagets bruttoresultat har, förutom försäljningen, förbättrats av ökad intern kontroll och mer effektiva inköp av hårdvara.

ÖKAD INTERN KONTROLL

Vid försäljning är det avtalet som Bolaget förmedlar mellan konsument och operatör som är värdehandlingen som berättigar till ersättning från operatören. Under räkenskapsåret 2012 stämde inte Bolaget av mottagna ersättningar mot slutna avtal fullt ut, vilket fick till följd att behov uppstod att skriva ned intäkterna med cirka 17 miljoner kronor (cirka 11 procent av de totala förväntade intäkterna för 2012) vid årets slut. Under 2013 har ersättningsuppföljningen till större delen automatiserats, numera genom att avtal digitaliseras direkt i butik för att matchas mot ersättningsutbetalningar, och inga nedskrivningar av intäkterna har gjorts 2013. Det sker en ständig översyn och automatisering för att effektivisera logistikprocessen mellan Bolaget och distributörerna med hjälp av till exempel leverantörer av kassasystem: för tillfället utvecklas en lösning där det går att följa och identifiera varje individuell hårdvara från distributören till att varan levereras ut till konsument. Detta beräknas minska Bolagets risk för svinn nämnvärt.

MER EFFEKTIVA INKÖP AV HÅRDVARA

Bolagets varuförsörjning sker främst genom att hårdvara köps in genom distributörer. För att butikerna ska minimera lagernivåer och kapitalbindningen sker leveranser flera gånger i veckan. Bolaget behöver inte något mellanlager. Den ökade volymen har möjliggjort tillverkning av egna produkter, främst tillbehör, under eget varumärke till goda marginaler. Även dessa köps in via distributör och levereras direkt till butik.

Med tanke på den snabba produktutvecklingen på telekommarknaden är det väsentligt för Bolaget att lyckas med inköp för att behålla och utveckla bruttomarginalen. Eftersom Bolaget säljer hårdvara och tillbehör på förhöjd avgift, krävs det att Bolaget har attraktiva produkter i sitt sortiment som inte är under prispress för att upprätthålla en högre bruttomarginal. Bolaget strävar därför efter att, förutom standard sortiment från ledande tillverkare såsom Samsung och Apple, hitta produkter som kan säljas med ensamrätt eller under eget varumärke i Sverige. Dessa produkter har historiskt bidragit med högre bruttomarginal än gängse standardsortiment. Bolaget bedömer att goda förutsättningar föreligger för att lyckas med denna inköpsstrategi framåt i och med att Bolaget är en tillräckligt stor försäljningskanal för att attrahera tillverkare. Bolaget ser flera indikationer på att fler varumärken från bland annat Asien vill använda Bolagets försäljningskanal som insteg för att öka marknadsdelarna på den svenska marknaden.

Kostnader

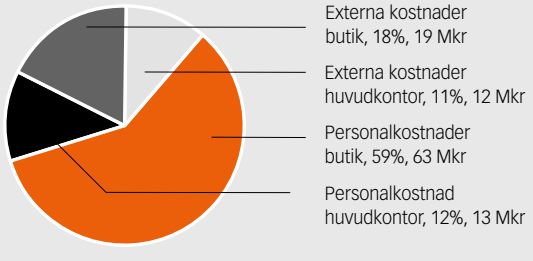
EFFEKTIVITET OCH KOSTNADSSTRUKTUR

Bolagets kostnader består, förutom inköp av hårdvara, främst av övriga externa kostnader och personalkostnader. Övriga externa kostnader, i huvudsak omkostnader för butikerna samt administration, varierar i takt med nyetablering av butiker och personalkostnader varierar med försäljningen. Övriga externa kostnader och personalkostnader utgjorde 29 procent respektive 71 procent under 2013.

ÖVRIGA EXTERNA KOSTNADER

Övriga externa kostnader omfattar främst hyreskostnader och andra butiksrelaterade kostnader som uppgick till 19 miljoner kronor (61 procent av övriga externa kostnader 2013) och central administration som uppgick till 12 miljoner kronor (39 procent av övriga externa kostnader 2013). Bolagets hyreskostnader och andra butiksrelaterade kostnader förväntas linjärt följa etableringen av nya butiker. Mellan 2011 och 2012 hade Bolaget en policy att leasa butiksinredningarna för nya butiker, varvid kostnaden för 10 butiker belastade övriga externa kostnader med cirka 2 miljoner kronor under 2013. Avtalen är ingångna med en leasingtid på 36 månader med slut både under 2014 och 2015. Hyresnivåer i butik är i samtliga fallen fasta, eventuellt med tillägg av omsättningshyra om butiken översträffar vissa försäljningsnivåer. Historiskt har kostnadsökning beroende på omsättningshyra varit begränsade, vilket ger Bolaget bra förutsättningar att prognostisera hyreskostnader.

KOSTNADSFÖRDELNING, 2013



Källa: Bolaget

Centrala administrationskostnader avser främst kostnader för drift av huvudkontoret och underhåll av Bolagets interna kontroll, administration, IT-miljö och kundvård och beräknas öka mindre än takten med nya butiksetableringar då skalbarheten är stor i dagsläget. Historiskt har det i genomsnitt anställs en extra person centralt per nyöppnad butik, och denna siffra bedömer Bolaget kommer att minska i takt med fler nyetableringar av butiker. Bolaget avser även att fortsätta att noga följa upp centrala kostnader och minimera dessa.

PERSONALKOSTNADER

Per 31 mars 2014 uppgick antal heltidstjänster till 144 st, av vilka 120 st tillhör butiksnätverket. Resterande 24 st tillhör huvudkontoret. Av personalkostnaden för första kvartalet 2014 om 22,0 miljoner kronor utgör kostnaden tillhörande butiksnätverket 18,2 miljoner kronor och 82 procent och personalkostnaden för huvudkontoret 3,8 miljoner kronor och 18 procent. Personalkostnaden för butiksnätverket består av två delar, dels fast lön och dels bonusgrundande ersättning baserad på en kombination av uppnådd försäljning, volym av sålda abonnemang samt kundkvalité och att man följt företagets uppsatta policies och regler. Den bonusgrundande delen följer således försäljningsutveckling till merparten, men beroende på fördelningen av försäljningen mellan butikspersonal kan denna del variera över tid eftersom bonusskalan är progressiv. Personalkostnader avseende butiksnätverket förväntas följa butiksetableringar linjärt, medan personalkostnader för huvudkontoret förväntas öka i betydligt mindre takt. Detta innebär att Bolagets personalkostnader är rörliga i relation till försäljningen till stor del.

FINANSIELLA KOSTNADER

Bolaget har en checkräkningskredit om 3,5 miljoner kronor hos SEB, samt ett avtal om factoring vid behov, hos Amfa Bank. Under 2013 har de finansiella kostnaderna avsett utnyttjande av dessa finansieringsmöjligheter och dels dröjsmålsräntor från leverantör och skatteverket under första delen av 2013. Bolaget bedömer att dessa finansieringsmöjligheter kommer att utnyttjas mindre och mindre under 2014, delvis som en följd av nyemissionen.

KASSAFLÖDE

Bolaget har haft en god kassautveckling under de tre sista kvartalen 2013 till följd av lönsamheten i verksamheten. Kassaflödet grundas i att Bolaget hos distributörerna och leverantörer har kredittider som överensstämmer med operatörernas betalningstider. Bolagets målsättning är att hålla det arbetande kapitalet till ett minimum. Givet att lönsamhetsnivåerna och investeringsnivåer bibehålls bedömer Bolaget att man har goda förutsättningar för att fortsatt ha positiva kassaflöden från den löpande verksamheten.

Finansiella Mål

Detta avsnitt innehåller framtidsinriktade uttalanden som avspeglar Phone Familys planer, uppskattningar och bedömningar. Phone Familys resultat kan komma att skilja sig väsentligt från det som uttrycks i sådana framtidsinriktade uttalanden. Faktorer som kan orsaka eller bidra till sådana skillnader inkluderar, men är inte begränsade till, det som anges nedan i detta avsnitt samt i andra delar av Prospektet inklusive avsnittet "Riskfaktorer".

Finansiella mål

Styrelsen följer upp och analyserar Bolagets finansiella mål löpande. Bolagets kortsiktiga och långsiktiga finansiella mål är följande:

Finansiella målsättningar 2014

- Tillväxt- och lönsamhetsmål: Phone Family har som målsättning att omsättningen ska växa 25 procent under året och att rörelsemarginalen ska vara minst 7 procent.

Långsiktiga finansiella målsättningar

- Tillväxt- och lönsamhetsmål: Phone Family har som målsättning att fortsatt växa i betydligt snabbare takt än marknaden och ha en rörelsemarginal på mellan 7 och 9 procent.
- Soliditetsmål: Phone Familys har som målsättning att soliditeten ska överstiga 25 procent. Phone Family kan dock tillåta att soliditeten understiger målet med beaktande av framtidsutsikterna på medellång sikt och verksamhetens risk.

Finansiell information i sammandrag

Den finansiella informationen som redovisas nedan har hämtats från Phone Familys reviderade årsredovisningar, 2012 och 2013 upprättade enligt Årsredovisningslagen och Bokföringsnämndens allmänna råd, om inget annat anges. Information har även hämtats från delårsrapporten för perioden 1 jan 2014 till 31 mars 2014, som är upprättad enligt K3, som är översiktligt granskad (ej reviderad) av Bolagets revisor. Övergången till K3 bedöms minska resultatet för verksamhetsåret 2013 med cirka 0,1 miljoner kronor genom kostnadsföring av de två personaloptionsprogrammen. För första kvartalet 2014 har Phone Family aktiverat utvecklingskostnader med en positiv effekt på 0,2 miljoner kronor som en följd av övergången. Några ytterligare ändrade redovisningsprinciper har övergången inte föranlett, förutom att notapparaten har utökats.

RESULTATRÄKNING I SAMMANDRAG (MKR)	enl K3 Översiktligt granskad ej reviderad Q1 2014	enl K3 ej reviderad Q1 2013	enl BFN Reviderad 2013	enl BFN Reviderad 2012
Totala intäkter	59,0	47,5	248,9	132,9
Handelsvaror	-28,0	-26,8	-125,8	-75,4
Bruttoresultat	31,0	20,7	123,1	57,5
Övriga externa kostnader	-8,8	-6,9	-31,1	-23,8
Personalkostnader	-22,0	-14,6	-75,9	-46,2
Avskrivningar av materiella och immateriella anläggningstillgångar	-0,4	-0,3	-1,4	-1,2
Rörelseresultat	-0,2	-1,1	14,7	-13,7
Finansnetto och dispositioner	-0,2	-0,1	-0,6	-0,2
Resultat före skatt	-0,4	-1,2	14,1	-13,9
Inkomstskatt	0	0	-0,4	0
Periodens/årets resultat	-0,4	-1,2	13,7	-13,9

BALANSRÄKNING I SAMMANDRAG (MKR)	Q1 2014	Q1 2013	2013	2012
Immateriella anläggningstillgångar	0,5	0,5	0,4	0
Materiella anläggningstillgångar	4,3	1,5	2,8	1,8
Finansiella anläggningstillgångar	0,1	0,1	0,1	0,1
Varulager	8,3	4,9	10,0	5,8
Kortfristiga fordringar	23,9	13,0	21,3	20,4
Kassa och bank	6,8	1,7	20,0	0
Summa tillgångar	43,9	21,7	54,6	28,1
Eget kapital	0,9	-11,6	3,3	-10,4
Räntebärande skulder, långfristiga	0,6	1,0	0,7	3,8
Icke räntebärande skulder, kortfristiga	42,4	32,3	50,6	34,7
Summa eget kapital och skulder	43,9	21,7	54,6	28,1

KASSAFLÖDESANALYS I SAMMANDRAG (MKR)	Q1 2014	Q1 2013	2013	2012
Kassaflöde från den löpande verksamheten före förändringar av rörelsekapital	0,1	-1,1	14,9	-13,5
Kassflöde från den löpande verksamheten	-9,2	2,2	26,0	-3,0
Kassaflöde från investeringsverksamheten	-1,9	-0,5	-2,9	-0,3
Kassaflöde från finansieringsverksamheten	-2,1	0,0	-0,3	2,0
Periodens kassaflöde	-13,2	1,7	22,8	-1,4
Likvida medel vid periodens början	20,0	0,0	-2,8	-1,4
Likvida medel vid periodens slut	6,8	1,7	20,0	-2,8

NYCKELTAL	Q1 2014	Q1 2013	2013	2012
Genomsnittligt antal butiker	25	18	20	17
Antal butiker på balansdagen	27	17	22	17
Försäljningstillväxt %	24%	75%	87%	106%
Bruttomarginal %	53%	44%	50%	43%
Rörelsemarginal %	-0,3%	-2,3%	6%	-10,5
Soliditet %	2%	-54%	6%	-37%
Nettoskuld Tkr	-6 164	-651	-19 333	3 808
Eget kapital Tkr	918	-11 629	3 284	-10 385
Investeringar Tkr	1 948	567	2 884	337
Varulager Tkr	8 356	4 947	9 993	5 763
Lageromsättningshastighet, ggr	3,1	5,1	8,0	12,9
Genomsnittlig nettoomsättning per butik, Tkr	2 361	2 640	12 397	7 935
Medeltal anställda st	139	95	109	80
Antal anställda på balansdagen	144	92	122	95
Resultat per aktie före utspädning, SEK[1)]	-0,04	-0,12	1,37	-1,43
Resultat per aktie efter utspädning, SEK[1)]	-0,04	-0,11	1,28	-1,35

1) Justerat för uppdelning.

Definitioner nyckeltal

Genomsnittligt antal butiker
Summan av butiker vid årets/periodens början och årets/periodens slut dividerat med två.

Försäljningstillväxt %
Nettoomsättning för aktuell period eller år reducerat med nettoomsättning för motsvarande tidpunkt föregående period eller år. Summan divideras med nettoomsättning för motsvarande tidpunkt föregående period eller år.

Bruttomarginal %
Bruttoresultat i procent av nettoomsättning.

Rörelsemarginal %
Rörelseresultatet efter av- och nedskrivningar i procent av nettoomsättning.

Soliditet %
Eget kapital i procent av balansomslutningen.

Nettoskuld
Räntebärande skulder minskat med likvida medel.

Lageromsättningshastighet, ggr
Kostnad för handelsvaror dividerat med genomsnittligt varulager.

Genomsnittlig omsättning per butik
Periodens omsättning dividerat med medeltalet butiker under perioden

Omsättning per medeltal anställd
Periodens omsättning dividerat med medeltalet anställda under perioden.

Medeltal anställda st
Antal anställda sista dagen i varje månad i perioden dividerat med antal månader.

Kommentarer till den finansiella utvecklingen

Kommentarerna i detta avsnitt avser den finansiella utvecklingen under första kvartalet 2014 och första kvartalet 2013, samt räkenskapsåret 2013.

1 JANUARI – 31 MARS 2014, JÄMFÖRT MED 1 JANUARI – 31 MARS 2013

Nettoomsättning

Nettoomsättningen ökade med 24 procent och uppgick till 59,0 (47,5) miljoner kronor. Denna ökning är främst hänförbar till snittantalet butiker under kvartalet ökat med 7 från 18 till 25. Omsättning från provisioner och volymbaserade operatörsbonusar ökade med 19 procent till 14,9 (12,6) miljoner kronor. Omsättning från försäljning av hårdvara och tillbehör ökade med 26 procent till 44,1 (34,9) miljoner kronor.

Kostnad sålda varor

Kostnad för sålda varor ökade med 5 procent till 28,0 (26,8) miljoner kronor. Denna ökning är resultatet av ökad försäljning av hårdvara och tillbehör.

Bruttoresultat och bruttomarginal

Bruttoresultatet ökade med 50 procent till 31,0 (20,7) miljoner kronor. Förbättringen av bruttomarginalen hänför sig främst till ökningen av nettoomsättningen samt en förbättrad marginal på hårdvaruförsäljningen.

Övriga externa kostnader

Övriga externa kostnader ökade med 27 procent till 8,8 (6,9) miljoner kronor. Anledningen är främst att butiks- och driftskostnaderna ökat med antal butiker.

Personalkostnader

Personalkostnaden ökade med 50 procent till 22,0 (14,6) miljoner kronor. Antal heltidsanställda var vid periodens slut 144 (92). Ökningen av antal anställda hänförs främst till nyöppningarna av butiker samt att Bolaget förstärkt centrala supportfunktionen.

Avskrivningar

Avskrivningarna ökade med 0,1 miljoner kronor till 0,4 (0,3) miljoner kronor. Ökningen hänförs främst till att Bolaget har investerat i nya butiker under året.

Rörelseresultat och rörelsemarginal

Rörelseresultatet förbättrades med 0,9 miljoner kronor till -0,2 (-1,1). Rörelsemarginalen var negativ under första kvartalet 2014, liksom första kvartalet 2013. Det negativa resultatet beror främst på säsongseffekter i handeln då försäljningen är lägre generellt under det första kvartalet.

Finansiella intäkter respektive kostnader

De finansiella nettokostnaderna ökade med 0,1 miljoner kronor till 0,2 (0,1) miljoner kronor.

Periodens resultat

Periodens resultat ökade med 0,8 miljoner kronor till -0,4 (-1,2) miljoner kronor.

Periodens kassaflöde

Kassaflödet från den löpande verksamheten uppgick till -9,2 (2,2) miljoner kronor. Minskningen av kassaflödet från den löpande verksamheten berör främst på att mixen av försäljningen per operatör förändrats, i samband med beskedet att samarbetet upphör med Telenor, och med detta ökade snitt tiden från försäljningstillfället till betalning under kvartalet. Kassaflödet från investeringsverksamheten uppgick till -1,9 (-0,5) miljoner kronor framförallt beroende på investeringar i nyöppnade butiker. Kassaflödet från finansieringsverksamheten uppgick till -2,1 (0,0) miljoner kronor och avsåg huvudsakligen utdelning. Periodens kassaflöde uppgick till -13,2 (1,7) miljoner kronor.

JÄMFÖRELSE MELLAN RÄKENSKAPSÅR 2013 OCH 2012

Nettoomsättning

Nettoomsättningen ökade med 87 procent och uppgick till 248,9 miljoner kronor 2013, jämfört med 132,9 miljoner kronor 2012. Denna ökning är hänförbar till både till existerande butiker och butiker öppnade under året. Omsättning från provisioner och volymbaserade operatörsbonusar ökade med 50 procent till 75,0 miljoner kronor, jämfört med 49,8 miljoner kronor 2012. Omsättning från försäljning av hårdvara och tillbehör ökade med 108 procent till 174,8 miljoner kronor jämfört med 84,0 miljoner kronor 2012.

Kostnad sålda varor
Kostnad för sålda varor ökade med 67 procent till 125,8 miljoner kronor 2013, jämfört med 75,4 miljoner kronor 2012. Denna ökning är resultatet av ökad försäljning av hårdvara och tillbehör. Engångsposter belastar kostnad sålda varor 2013 med cirka 750 KSEK relaterade till 3 st inbrott som ej berättigade till försäkringsersättning.

Bruttoresultat och bruttomarginal
Bruttoresultatet ökade med 114 procent till 123,2 miljoner kronor (49 procent) 2013, jämfört med 57,5 (43 procent) 2012. Förbättringen av bruttomarginalen hänför sig främst till ökad andel volymbaserade operatörsbonusar av nettoomsättningen samt förbättrad marginal på hårdvaruförsäljningen, främst inom tillbehör.

Övriga externa kostnader
Övriga externa kostnader ökade med 31 procent till 31,1 miljoner kronor 2013, jämfört med 23,8 miljoner kronor 2012. Anledningen är dels att butikskostnaderna ökat med nya butiksöppningar, samt att kostnader togs för uppbyggnad av system som stödjer den interna kontrollen.

Personalkostnader
Personalkostnaden för 2013 ökade med 64 procent till 75,9 miljoner kronor 2013, jämfört med 46,2 miljoner kronor 2012. Ökningen hänförs dels till att Bolaget netto öppnat 5 nya butiker under året samt att delen provisionsbaserad lön ökat på grund av ökad försäljning per butiksanställd. Antal heltidsanställda var vid periodens slut 122 st, jämfört med 95 st 2012. Ökningen av antal anställda hänförs främst till nyöppningarna av butiker samt att Bolaget förstärkt huvudkontoret inom intern kontroll.

Avskrivningar
Avskrivningarna ökade med 0,3 miljoner kronor till 1,4 miljoner kronor 2013, jämfört med 1,1 miljoner kronor 2012. Ökningen hänförs främst till att Bolaget har investerat i nya butiker under året.

Rörelseresultat och rörelsemarginal
Rörelseresultatet ökade med 28,4 miljoner kronor till 14,7 miljoner kronor (6 procent) 2013, jämfört med -13,7 miljoner kronor (-10 procent) 2012. Ökningen beror dels på att Bolaget har ökat försäljningen i jämförbara butiker, samt att Bolaget under året öppnat 5 nya butiker netto, varvid kostnaderna relaterade till central administration fördelas på fler enheter och en hävstångseffekt har uppnåtts.

Finansiella intäkter respektive kostnader samt bokslutsdispositioner
De finansiella nettokostnaderna minskade med 0,1 miljoner kronor till 0,7 miljoner kronor 2013, jämfört med 0,8 miljoner kronor 2012.

Skatt
Skatten belastade resultatet med 0,4 miljoner kronor 2013, jämfört med 0 miljoner kronor 2012

Periodens resultat
Årets resultat ökade med 27,6 miljoner kronor till 13,7 2013, jämfört med -13,9 miljoner kronor 2012.

Periodens kassaflöde
Kassaflödet från den löpande verksamheten uppgick till 26,0 (-3,0) miljoner kronor, ökningen kan härledas till ett förbättrat rörelseresultat. Kassaflödet från investeringar uppgick till -2,9 (-0,3) miljoner kronor och avsåg förvärv av inventarier.

Kassaflödet från finansieringsverksamheten uppgick till -0,3 (2,0) miljoner kronor och avsåg huvudsakligen amortering av lån. Periodens kassaflöde uppgick till 22,8 (-1,4) miljoner kronor.

Eget kapital, skulder och annan finansiell information

Nedanstående information bör läsas i anslutning till "Finansiell utveckling i sammandrag". Phone Familys reviderade räkenskaper och översiktligt granskade (ej reviderade) delårsrapport (infogat via hänvisning) med tillhörande noter på annan plats i detta Prospekt.

Eget kapital och skuldsättning

Kassa och bank uppgick per 31 mars 2014 till 6,8 miljoner kronor. Phone Family hade per samma datum räntebärande skulder om 0,6 miljoner kronor varav Phone Familys eget kapital uppgick per 31 mars 2014 till 0,9 miljoner kronor, varav 0,6 miljoner kronor var bundet eget kapital. Bolagets finansiella nettokassa uppgick per 31 mars 2014 till 6,2 miljoner kronor.

Kassa och bank uppgick per 31 december 2013 till 20,0 miljoner kronor. Bolaget hade per samma datum räntebärande skulder om 0,7 miljoner kronor. Phone Familys eget kapital uppgick per 31 december 2013 till 3,3 miljoner kronor, varav 0,1 miljoner kronor var bundet kapital. Bolagets finansiella nettokassa uppgick per 31 december 2013 till 19,3 miljoner kronor.

Mkr	2014-03-31
Kortfristiga räntebärande skulder	
Mot borgen	0,0
Mot säkerhet	0,0
Blancokrediter	0,0
Summa kortfristiga räntebärande skulder	**0,0**
Långfristiga räntebärande skulder	
Mot borgen	0,6
Mot säkerhet	0,0
Blancokrediter	0,0
Summa långfristiga räntebärande skulder	**0,6**
Eget kapital	
Aktiekapital	0,6
Reservfond	0,3
Andra reserver	0,0
Summa eget kapital	**0,9**

Mkr	2014-03-31
(A) Kassa	6,8
(B) Andra likvida medel	0,0
(C) Lätt realiserbara värdepapper	0,0
(D) Summa likviditet (A)+(B)+(C)	**6,8**
(E) Kortfristiga fordringar	**23,9**
(F) Kortfristiga bankskulder	0,0
(G) Kortfristig del av långfristiga skulder	0,0
(H) Andra kortfristiga skulder	42,4
(I) Summa kortfristiga skulder (F)+(G)+(H)	**42,4**
(J) Netto kortfristiga skulder (I)-(E)-(D)	**11,7**
(K) Långfristiga banklån	0,6
(L) Emitterade obligationer	0,0
(M) Andra långfristiga lån	0,0
(N) Långfristig skuldsättning (K)+(L)+(M)	**0,6**
(O) Nettoskuldsättning (J)+(N)	**12,3**

Redogörelse för rörelsekapitalet och kapitalbehov

Phone Familys behov av rörelsekapital är främst kopplat till Bolagets tillväxt, operativa kassaflöden och kapitalbindning. Bolaget får månadsvisa utbetalningar avseende föregående månads försäljning från operatörerna. Samtliga intäktsströmmar ersätts i dessa utbetalningar. Distributörer och andra externa parter betalas vanligtvis med 30 dagars kredit.

Den löpande verksamheten har under 2013 varit kassaflödespositiv. Bolaget har en checkräkningskredit om 3,5 miljoner kronor hos SEB, samt ett avtal om factoring vid behov, hos Amfa Bank. Som säkerhet för kreditfaciliteten hos SEB har Bolaget ställt företagsinteckningar om 3,5 miljoner kronor. Bolaget hade vid utgången av det första kvartalet 2014 räntebärande skulder om 0,6 miljoner kronor och likvida medel om 6,8 miljoner kronor.

Det är Styrelsens bedömning att Bolagets finansiella nettokassa om 6,2 miljoner kronor, per den 31 mars 2014 och kassaflöde från den löpande verksamheten, samt tillgång till kreditfaciliteter om maximalt 3,5 miljoner kronor, samt factoringavtalet med Amfa Bank, innebär att befintligt rörelsekapital är tillräckligt för att betala Bolagets skulder och kostnader vartefter de förfaller under de närmaste tolv månaderna från och med datumet för Prospektets godkännande.

Investeringar

Bolaget investerar främst i nya butiker som i huvudsak finansieras med egna medel. En ny butik kostar cirka 400 000 kronor i investering. Bolaget kan i framtiden komma att använda leasing ifall Bolaget bedömer att etableringstakten överstiger intjäning av likvida medel. I tabellen nedan framgår de investeringar som Phone Family genomfört under verksamhetsåren 2012 och 2013 samt perioden 1 januari till 31 mars 2014 och perioden 1 januari till 31 mars 2013. Bolaget har inte gjort några åtaganden om framtida investeringar av väsentlighet utöver vad som är normalt för den löpande verksamheten.

	Q1 2014	Q1 2013	2013	2012
Investeringar, Tkr	1 948	567	2 884	337

Känslighetsanalys

Lönsamhetsnivån från Bolagets hårdvaruförsäljning är boroende på att bruttomarginalen på såld hårdvara utvecklas som förväntat. En förändring av bruttomarginalen på hårdvara baserat på 2013-års hårdvaruförsäljning hade gett följande påverkan på rörelseresultatet för 2013.

Bruttomarginalen för hårdvara minskar 5 procentenheter	-6,1 Mkr
Bruttomarginalen för hårdvara ökar 5 procentenheter	+6,1 Mkr

Lönsamhetsnivån i Bolagets försäljning av abonnemang styrs av fördelningen mellan fast ersättning och volymbaserad bonus. Fast ersättning genererar rörliga lönekostnader medan volymbaserad bonus ej är kostnadsgenererande. En förändring av 2013 ersättningsstruktur inom försäljning av abonnemang hade gett följande påverkan på rörelseresultatet för 2013.

Andel volymbaserad bonus minskar med 10%	-2,2 Mkr
Andel volymbaserad bonus ökar med 10%	+2,2 Mkr

Immateriella anläggningstillgångar

Bolagets immateriella tillgångar utgörs i huvudsak av förvärvade hyreskontrakt. Per den 31 mars 2014 uppgick värdet av detta till 0,5 miljoner kronor.

Materiella anläggningstillgångar

Bolagets materiella anläggningstillgångar utgörs av inventarier, verktyg och installationer hänförliga till verksamheten. Per den 31 mars 2014 uppgick värdet av dessa till 4,3 miljoner kronor. Inga inteckningar eller liknande belastningar finns på dessa anläggningar. Bedömd avskrivningstid för materiella anläggningstillgångar är 5 år. Inga eventuella miljöfaktorer bedöms kunna påverka Bolagets användande av de materiella anläggningstillgångarna.

Tendenser

Phone Family har etablerats på den svenska telekomåterförsäljarmarknaden och har uppvisat en hög omsättningsutveckling sedan lanseringen 2010. Bolaget förväntas fortsatt uppvisa en god försäljningsutveckling genom nya butiksetableringar. Sammantaget förväntas de genomsnittliga försäljningspriserna vara konstanta på nuvarande

nivå, där risken för prispress på abonnemangsförsäljningen uppvägs av ökat intresse och ökad försäljning av hårdvarutillbehör. Lagernivåerna förväntas att öka linjärt med antalet nya butiksetableringar och inga nya investeringar i lager förväntas utöver ovan. Bolagets kostnader består, förutom inköp av hårdvara, främst av övriga externa kostnader och personalkostnader. Övriga externa kostnader, i huvudsak omkostnader för butikerna samt administration, varierar i takt med nyetablering av butiker och personalkostnader varierar med försäljningen. Personalkostnader avseende butiksnätverket förväntas följa butiksetableringar linjärt, medan personalkostnader för huvudkontoret förväntas öka i betydligt mindre takt.

Phone Family känner inte till några andra tendenser, osäkerhetsfaktorer, potentiella fordringar eller andra krav, åtagande eller händelser som skulle komma att ha en väsentlig inverkan på Bolagets affärsutsikter utöver vad som anges i avsnittet Riskfaktorer i föreliggande Prospekt.

Utdelningspolicy

Det är styrelsens mål att Bolaget långsiktigt ska lämna en utdelning motsvarande 50 procent av Bolagets resultat efter skatt, efter att hänsyn är taget till Bolagets soliditetsmål på 25 procent. Bolagets styrelse har, i enlighet med Bolagets utdelningspolicy, för avsikt att lämna utdelning för innevarande år. Bolaget har under 2014 för räkenskapsåret 2013 gett en utdelning om 2 miljoner kronor vilket motsvarar 20 öre per aktie efter utspädning.

Varulager

Varulagret följs upp på veckobasis och hålls lågt på grund av veckovisa leveranser till samtliga butiker från Bolagets distributörer. Bolaget inventerar samtliga lagerplatser på dagsbasis för hårdvara och månadsvis för tillbehör för att undvika svinn och inkurans. En genomsnittlig butik har i genomsnitt mellan 300 000 och 400 000 kronor i lager beroende på säsong.

Väsentliga händelser efter 31 mars

Extra bolagsstämman i Bolaget den 5 maj 2014 beslutade att emittera högst 1 388 888 aktier i syfte att genomföra Erbjudandet. I samband med detta har styrelsen beslutat att ansöka om notering på OMX First North. Syftet med nyemissionen är att stärka Bolagets balansräkning och därigenom underlätta Bolagets framtida expansion. Nettolikviden från nyemissionen kommer därför främst användas till att finansiera nya butiksetableringar och den ökade kapitalbindning denna expansion innebär.

Styrelse, ledande befattningshavare och revisor

Adress: kontaktadress för styrelsen i Phone Family är Kista Science Tower, 164 51 Stockholm.
Samtliga styrelseledamöter är valda för perioden fram till årsstämman 2015.

STYRELSE

Jon Hjertenstein (född 1978)

Styrelseledamot och verkställande direktör i Phone Family sedan 2010.
Utbildning: Service Management.

Utöver uppdrag i Bolaget har Jon Hjertenstein även följande uppdrag:

Uppdrag	Befattning
Phone Family Development AB	Styrelseledamot, VD

Tidigare uppdrag de senaste fem åren:

Uppdrag	Befattning
Telenor Stores AB	Försäljningschef
Telenor A/S (Uninor India)	General Manager Supply Chain

Jon Hjertenstein äger cirka 26,69 procent av aktierna i Phone Family vid tidpunkten för Prospektets avgivande.

Stefan Sebö (född 1955)

Styrelseordförande i Phone Family sedan 2010.
Universitetsutbildning i ekonomi vid Göteborgs och Stockholms universitet.

Utöver uppdrag i Bolaget har Stefan Sebö även följande uppdrag:

Uppdrag	Befattning
Stefan Sebö AB	VD, aktieägare (100%)
Heartpace	Partner
Phone Family Development AB	Styrelsesuppleant

Stefan Sebö äger via Stefan Sebö AB cirka 8,92 procent av aktierna i Phone Family vid tidpunkten för Prospektets avgivande.

Magnus Persson (född 1964)

Styrelseledamot i Phone Family sedan 2012.
Utbildning: universitetskurser inom företagsekonomi och juridik.

Utöver uppdrag i Bolaget har Magnus Persson även följande uppdrag:

Uppdrag	Befattning
Access Klinikerna AB	Styrelseordförande
N.M.P. Konsult Aktiebolag	Styrelseledamot, aktieägare (100%)
Running Sweden AB	Styrelseledamot
Tolvplus4 AB	Styrelsesuppleant, aktieägare (50%)
Vadstena Färg AB	Styrelsesuppleant, aktieägare (100%)
Viken Park Holding AB	Styrelsesuppleant, aktieägare (50%)
Visittravelcom Technology Group AB	Styrelseordförande

Tidigare uppdrag de senaste fem åren:

Uppdrag	Befattning
Streamson Consulting AB	Styrelseledamot
Streamson AB	Styrelseledamot
Moberg Pharma AB	CFO & Investor Relations, ledning
EcoEnergy Scandinavia AB	CFO
Headweb AB	CFO/Advisor
Konsultmarknaden AB	Styrelseordförande

Magnus Persson äger via Tolvplus4 AB cirka 5,27 procent av aktierna i Phone Family vid tidpunkten för Prospektets avgivande.

Magnus Persson innehar 236 personaloptioner vid tidpunkten för Prospektets avgivande.

Ken Hjertenstein (född 1979)

Stiftare och suppleant i Phone Family sedan 2010. Försäljnings- och marknadschef sedan 2010, ansvarar även för kundtjänst, inköp och kvalitetsarbetet.
Utbildning: samhällsekonomisk gymnasieutbildning, KY-utbildning Försäljning och Marknad.

Tidigare uppdrag de senaste fem åren:

Uppdrag	Befattning
Telenor Stores AB	Försäljningschef

Ken Hjertenstein äger cirka 26,69 procent av aktierna i Phone Family vid tidpunkten för Prospektets avgivande.

Henning Bengtsson (född 1979)
Styrelsesuppleant i Phone Family sedan 2010. Regionschef Syd sedan 2010.

Tidigare uppdrag de senaste fem åren:

Uppdrag	Befattning
Telenor Stores AB	Regionschef Syd

Henning Bengtsson äger cirka 26,69 procent av aktierna i Phone Family vid tidpunkten för Prospektets avgivande.

LEDANDE BEFATTNINGSHAVARE

Jon Hjertenstein (född 1978)
VD i Phone Family sedan 2010. Se ovan under avsnitt Styrelse för övrig information.

Ken Hjertenstein (född 1979)
Försäljnings- och marknadschef sedan 2010. Se ovan under avsnitt Styrelse för övrig information.

Fredrik Johansson (född 1977)
CFO i Phone Family sedan 2012.
Utbildning: Handelsrätt vid Internationella Handelshögskolan i Jönköping

Tidigare uppdrag de senaste fem åren:

Uppdrag	Befattning
Wayfinder Systems	Financial Director
Teligent Telecom AB	CFO
Teligent GmbH	Styrelseledamot
Jobla AB	Styrelseledamot
Teligent Ltd	Styrelseledamot

Fredrik Johansson äger inga aktier i Phone Family vid tidpunkten för Prospektets avgivande.

Fredrik Johansson innehar 71 personaloptioner i Phone Family vid tidpunkten för Prospektets avgivande.

Michael Olsson (född 1978)
COO i Phone Family AB sedan 2014.
Utbildning: civilekonom.

Tidigare uppdrag de senaste fem åren:

Uppdrag	Befattning
KICKS Kosmetikkedjan AB	Area Manager
Klarna AB	Country Manager, Norge
Klarna AB	Manager Inside Sales
Hi3G Access AB	Head of Event Sales
Hi3G Access AB	Sales Manager Event Sales

Michael Olsson äger inga aktier i Phone Family vid tidpunkten för Prospektets avgivande.

Michael Olsson innehar 71 personaloptioner i Phone Family vid tidpunkten för Prospektets avgivande.

Jessica Shelley (född 1982)
General Manager Human Resources och medlem av ledningsgruppen sedan 2012.
Utbildning: Filosofi kandidatexamen.

Tidigare uppdrag de senaste fem åren:

Uppdrag	Befattning
Effective Resources Limited	Director
GAP	EMEA rekryteringschef
McDonald's UK	Ansvarig Employer Branding

Jessica Shelley äger inga aktier i Phone Family vid tidpunkten för Prospektets avgivande.

Jessica Shelley innehar 71 personaloptioner i Phone Family vid tidpunkten för Prospektets avgivande.

REVISOR

Revisionsbolag, Deloitte AB (org. nr 556271-5309). Huvudansvarig revisor, **Erik Olin (född 1973)**. Erik Olin är auktoriserad revisor och medlem i FAR.

Bolaget hade tidigare revisionsbolaget Parameter Revision AB (org. Nr 556714-8506) som under 2013 byttes till Deloitte AB med huvudansvarig revisor Erik Olin. Skälet till bytet var att Bolagets expansion skapat behov av en större revisionsbyrå.

Övrig information om styrelsemedlemmar och ledande befattningshavare sedan den 1 januari 2009

Ingen styrelseledamot eller ledande befattningshavare har dömts i något bedrägerirelaterat mål sedan den 1 januari 2009. Inte heller har någon varit föremål för anklagelser eller sanktioner av myndigheter eller organisationer som är offentligrättsligt reglerade sedan den 1 januari 2009.

Ingen styrelseledamot eller ledande befattningshavare är berättigad till några förmåner i samband med upphörande av uppdrag som styrelseledamot eller ledande befattningshavare.

Utöver att Jon och Ken Hjertenstein är bröder har ingen styrelseledamot eller ledande befattningshavare några familjeband med någon annan av styrelseledamöterna eller de ledande befattningshavarna.

Bolaget är inte medveten om några intressekonflikter mellan styrelseledamöters eller ledande befattningshavares skyldigheter gentemot Bolaget och sådan styrelseledamots eller sådan ledande befattningshavares privata intressen och/eller andra skyldigheter.

Ingen styrelseledamot eller ledande befattningshavare har varit föremål för anklagelser eller sanktioner av myndigheter eller organisationer som är offentligrättsligt reglerade under de senaste fem åren.

Ingen av styrelseledamöterna eller de ledande befattningshavarna, har varit inblandade i någon konkurs eller konkursförvaltning i egenskap av styrelseledamot eller ledande befattningshavare under de senaste fem åren. Inte heller har någon av styrelseledamöterna eller de ledande befattningshavarna under de senaste fem åren, i egenskap av styrelseledamot eller ledande befattningshavare, varit inblandad i någon likvidation, som inte har varit frivillig.

Under 2013 utgick ersättning till Jon Hjertenstein, verkställande direktör, om totalt 651 300 kronor. Den verkställande direktören har tolv månader avgångsvederlag enligt anställningsavtal. Arvode till styrelsens ordförande utgår från och med 2014 med 185 000 kronor. Arvode till revisorn utgår enligt godkänd räkning. Avseende andra ledande befattningshavare utgick ersättning till Ken Hjertenstein om totalt 680 000 kronor, Fredrik Johansson om totalt 766 723 kronor och Jessica Shelley om totalt 672 000 kronor. Under 2013 har utbetalats sammanlagt 765 000 kronor till Tolvplus4 AB som är till femtio procent ägt av Magnus Persson avseende arvode för hans arbete som CFO i Bolaget under 2012.

Tjänstemännen omfattas av tjänstepension genom ITP – Industrin och Handelns tilläggspension. Verkställande direktören har en särskild pensionsplan. Två ledningspersoner är också undantagna från ITP-pensionen. Pensionerna är premiebaserade, vilket innebär att Bolagets enda förpliktelse består av att erlägga pensionspremierna.

Aktiekapital och ägarförhållanden

Aktiekapital

Aktiekapitalet i Phone Family uppgår till 598 071,6 kronor, fördelat på 9 967 860 aktier med en röst per aktie. Samtliga aktier har ett kvotvärde om 0,06 kronor och medför lika rätt till andel i Phone Familys tillgångar och resultat. Aktierna är denominerade i svenska kronor och har utfärdats enligt aktiebolagslagen (2005:551).

Bolagets aktiekapital ska enligt bolagsordningen utgöra lägst 500 000 kronor och högst 2 000 000 kronor, och antal aktier ska vara lägst 9 000 000 och högst 36 000 000 stycken. På årsstämman kan alla aktieägare rösta för det fulla antal aktier som innehas och företräds utan några begränsningar i rösträtt.

Phone Family är anslutet till Euroclears kontobaserade värdepapperssystem, varför inga fysiska aktiebrev utfärdas. Samtliga till aktien knutna rättigheter tillkommer den som är registrerad i den av Euroclear förda aktieboken.

Beslut om eventuell utdelning fattas av bolagsstämman på förslag av styrelsen. Rätt till utdelning tillfaller den som vid av bolagsstämman fastställd avstämningsdag var registrerad som ägare i den av Euroclear förda aktieboken. Om aktieägare inte kan nås genom Euroclear kvarstår aktieägarens fordran på Bolaget avseende utdelningsbelopp och begränsas endast genom regler om preskription.

Vid en eventuell likvidation har aktieägare rätt till andel av överskott i förhållande till det antal aktier som innehavaren äger. Vid nyteckning av aktier har aktieägare oavsett aktieslag företräde i förhållande till det antal som innehavaren äger om inte annat beslutas av bolagsstämman

Aktiekapitalets utveckling

År	Händelse	Ökning aktiekapital, kr	Totalt aktiekapital, kr	Ökning antal aktier	Totalt antal aktier
2010	Nybildning	50 000	50 000	10 000	10 000
2010	Nyemission	4 350	54 350	870	10 870
2011	Nyemission	1 560	55 910	312	11 182
2012	Nyemission	1 730	57 640	346	11 528
2012	Nyemission	3 890	61 530	778	12 306
2014	Uppdelning	0	61 530	9 955 554	9 967 860
2014	Fondemission	536 541,6	598 071,6	0	9 967 860
2014	Nyemission[1)]	83 333,28	681 404,88	1 388 888	11 356 748

Bemyndigande

Extra bolagsstämma den 31 mars 2014 beslutade att bemyndiga styrelsen att fram till nästa årsstämma, vid ett eller flera tillfällen, med eller utan avvikelse från aktieägarnas företrädesrätt, besluta om ökning av aktiekapitalet genom nyemission av aktier. I samband med att extra bolagsstämman den 5 maj 2014 beslutande om nyemission i syfte att genomföra Erbjudandet, beslutades även att återkalla styrelsens bemyndigande för emissioner. Beslutet har ännu inte registrerats av Bolagsverket.

1) Extra bolagsstämman i Bolaget den 5 maj 2014 har beslutat om nyemission av högst 1 388 888 aktier i syfte att genomföra Erbjudandet. Aktiekapitalets förändring har angivits som om samtliga dessa aktier emitteras.

Ägarförhållanden

Ägarförhållandena i Phone Family per den 8 maj 2014 framgår av nedanstående tabell.

Ägarförändring

	Före emission			Exklusive övertilldelning, inklusive nyemission				Inklusive övertilldelning, inklusive nyemission			
	Aktier/ röster	Kapital (SEK)	Andel röster/ kapital (%)	Erbjudande aktier till försäljning	Aktier/ röster	Kapital (SEK)	Andel röster/ kapital (%)	Antal aktier över-tilldelning	Aktier/ röster	Kapital (SEK)	Andel röster/ kapital (%)
Jon Hjertenstein	2 660 850	159 651,0	26,69%	370 755	2 290 095	137 405,7	20,2%	148 301	2 141 794	128 507,6	18,9%
Henning Bengtsson	2 660 040	159 602,4	26,69%	370 642	2 289 398	137 363,9	20,2%	148 256	2 141 142	128 468,5	18,9%
Ken Hjertenstein	2 660 040	159 602,4	26,69%	370 642	2 289 398	137 363,9	20,2%	148 256	2 141 142	128 468,5	18,9%
Stefan Sebö AB	889 380	53 362,8	8,92%	123 924	765 456	45 927,4	6,7%	49 569	715 887	42 953,2	6,3%
TolvPlus4 AB	524 880	31 492,8	5,27%	73 136	451 744	27 104,6	4,0%	29 254	422 490	25 349,4	3,7%
Ciceron International AB	280 260	16 815,6	2,81%	39 051	241 209	14 472,5	2,1%	15 620	225 589	13 535,3	2,0%
Acumenti AB	198 450	11 907,0	1,99%	27 652	170 798	10 247,9	1,5%	11 060	159 738	9 584,3	1,4%
Shadent AB	93 960	5 637,6	0,94%	13 093	80 867	4 852,0	0,7%	5 236	75 631	4 537,9	0,7%
Totalt	**9 967 860**	**598 071,6**	**100,00%**	**1 388 895**	**8 578 965**	**514 737,9**	**75,5%**	**555 552**	**8 023 413**	**481 404,8**	**70,6%**
		Totalt aktier (inkl. nyemission): 11 356 748			**Totalt aktier (inkl. nyemission): 11 356 748**						

Utestående optionsprogram

Optionsprogram 2010:1

Vid extra bolagsstämma den 15 november 2010 beslutades att emittera 604 teckningsoptioner i Bolaget (Optionsprogram 2010:1) berättigande till teckning av sammanlagt 604 aktier till en kurs om 2 000 kronor per aktie. Teckningsoptionerna tecknades av Phone Family Development AB, ett helägt dotterbolag till Bolaget, med syfte att erbjuda teckningsoptionerna till nyckelpersoner och andra anställda i Bolaget inom ramen för ett personaloptionsprogram. Nyteckning av aktier kan ske under tiden från och med registrering av de utgivna teckningsoptionerna hos Bolagsverket till och med den 1 december 2020. Styrelsen äger rätt att förlänga teckningstiden. Vid fullt utnyttjande av föreslaget teckningsoptionsprogram kommer Bolagets aktiekapital att ökas med 3 020 kronor. Den 31 mars 2014 beslutade extra bolagsstämma i Bolaget om uppdelning av aktier (split) samt fondemission. Enligt villkoren för optionsprogram 2010:1 uppgår den omräknade teckningskursen till 2,47 kronor per aktie och varje teckningsoption berättigar till teckning av 810 aktier. Vid fullt utnyttjande av teckningsoptionerna kommer Bolagets aktiekapital att ökas med 29 354,4 kronor.

I syfte att säkerställa att det finns täckning för de personaloptioner som redan tilldelats nyckelpersoner och andra anställda i Bolaget under Optionsprogram 2010:1 beslutade extra bolagsstämman den 31 mars 2014 att emittera ytterligare 254 340 teckningsoptioner berättigande till teckning av sammanlagt 254 340 aktier till en kurs om 2,47 kronor per aktie. Teckningsoptionerna tecknades av Phone Family Development AB, ett helägt dotterbolag till Bolaget, med syfte att erbjuda teckningsoptionerna till nyckelpersoner och andra anställda i Bolaget under befintligt Optionsprogram 2010:1. Nyteckning av aktier kan ske under tiden från och med registrering av de utgivna teckningsoptionerna hos Bolagsverket till och med den 1 december 2020. Styrelsen äger rätt att förlänga teckningstiden. Vid fullt utnyttjande av teckningsoptionerna kommer Bolagets aktiekapital att ökas med 15 260,4 kronor.

Jämförelse teckningskurs optionsprogram och kurs i Erbjudandet

Optionsprogrammet 2010:1 och 2014:1 berättigar till teckning av totalt 734 580 aktier á 2,47 kronor per aktie. Detta ska ställas i relation till kursen i Erbjudandet som uppgår till 18 kronor per aktie.

Förbindelse avseende lock-up

Huvudaktieägarna har i en förbindelse med Remium avseende lock-up åtagit sig att inte avyttra aktier i Bolaget, utöver de som ingår i Erbjudandet, under en period om tolv månader från och med första handelsdagen. Huvudaktieägarna har för avsikt att fortsätta verka aktivt i Bolaget och långsiktigt kvarstå som ägare i Phone Family.

Information om säljarna

Namn	Befattning i Phone Family	Erbjudande aktier till försäljning	Antal aktier övertilldelning	Sammanlagt antal aktier
Jon Hjertenstein	VD	370 755	148 301	519 056
Henning Bengtsson	Regionschef Syd	370 642	148 256	518 898
Ken Hjertenstein	Försäljnings- och marknadschef	370 642	148 256	518 898
Stefan Sebö AB	Styrelseordförande	123 924	49 569	173 493
TolvPlus4 AB	Styrelseledamot	73 136	29 254	102 390
Ciceron International AB		39 051	15 620	54 671
Acumenti AB		27 652	11 060	38 712
Shadent AB		13 093	5 236	18 329
Totalt		**1 388 895**	**555 552**	**1 944 447**

Handel på First North

Phone Familys styrelse har fattat beslut om att ansöka om att Bolagets aktier ska tas upp till handel på First North. Remium kommer att agera Certified Adviser för Phone Family. Första handelsdag beräknas bli omkring den 9 juni 2014. Remium kommer att agera likviditetsgarant åt Phone Family från och med första handelsdagen i syfte att verka för en tillfredsställande likviditet i handeln. Som likviditetsgarant kommer Remium att ställa en köp- respektive säljvolym om vardera minst fyra handelsposter i orderboken med en spread om maximalt 4 procent mellan köp- och säljkurs. Remium ägde inga aktier i Phone Family per den 31 mars 2013.

Legala frågor och övrig information

Allmänt
Bolaget har organisationsnummer 556808-4528 och har sitt säte i Stockholms kommun. Bolaget inregistrerades hos Bolagsverket den 17 maj 2010 och har bedrivit verksamhet sedan denna tidpunkt. Bolaget är ett publikt aktiebolag som regleras av aktiebolagslagen. Bolaget är ett avstämningsbolag och dess aktiebok förs av Euroclear. Bolagets aktier är denominerade i svenska kronor och har utfärdats enligt aktiebolagslagen. Phone Familys bolagsordning antogs vid extra bolagsstämma den 31 mars 2014, se avsnitt "Bolagsordning". Enligt bolagsordningen ska Bolaget bedriva försäljning av telekomprodukter till privatpersoner och företag samt därmed förenlig verksamhet. Beslut om vinstutdelning fattas vid bolagsstämma.

Bolaget uppfyller utvalda regler för företagsstyrning i Sverige och följer i övrigt de lagar och avtal som gäller på den svenska arbetsmarknaden. De regler som gäller för de anställda finns samlade i en omfattande personalhandbok.

Eftersom Svensk kod för bolagsstyrning i dagsläget inte behöver tillämpas av bolag vars aktier är upptagna för handel på NASDQA OMX First North, så finns inga krav på Phone Family att följa Svensk kod för bolagsstyrning.

Legal struktur
Bolagets legala struktur består av Phone Family AB (publ) samt det helägda dotterbolaget Phone Family Development AB. All verksamhet bedrivs i Phone Family men med anledning av undantagsreglerna i årsredovisningslagen 7 kap. 3 § upprättas ingen koncernredovisning.

Aktieägaravtal
Huvuddelen av aktieägarna har ingått ett aktieägaravtal som inskränker parternas möjligheter att överlåta sina aktier i Bolaget. Aktieägaravtalet upphör att gälla inför, och senast i samband med, Listningen.

Väsentliga avtal
Bolagets mest väsentliga avtal är återförsäljaravtalen rörande mobilabonnemangslösningar från Tele2, Telia, Halebop och Comviq i Sverige samt tillhörande hårdvara. Återförsäljaravtalen ger Phone Family en icke exklusiv rätt att mot provision förmedla operatörens tjänster och sälja dess varor. Återförsäljaravtalen löper generellt med uppsägningstider om en till tre månader.

Även nyttjanderättsavtalen avseende Phone Familys hyrda butiker utgör väsentliga avtal. Bolaget har knappt 30 nyttjanderättsavtal av vilka de flesta utgörs av traditionella hyresavtal. De upplåtna ytornas storlek varierar mellan cirka 15 kvm till 120 kvm. De flesta hyresavtalen löper med en hyrestid om cirka tre år där upphörandetidpunkterna infaller, relativt jämt fördelat, under åren 2015–2017 samt med förlängningstider om tre år vid varje tillfälle. Uppsägningstiden är nio månader.

Lån och krediter
Bolaget har ingått ett kontokreditavtal med SEB om 3 500 000 kronor. Bolaget har även ett tillväxtlån om 1 000 000 kronor från Almi Företagspartner. Kredittiden är 36 månader och räntesatsen per den 16 oktober 2012 är 9,26 procent. Per den 31 mars 2014 kvarstår 600 000 kronor att amortera. Som säkerhet för Bolagets förpliktelser under avtalen har SEB och Almi företagsinteckning i Bolaget. Härutöver har vissa av Huvudaktieägarna ingått borgensförbindelser om sammanlagt 600 000 kronor som säkerhet för Bolagets förpliktelser gentemot SEB.

Factoring
Bolaget har ingått factoringavtal med Amfa Bank om försäljning av Bolagets kundfordringar till Amfa Bank. Avtalet är ingånget i juli 2013 och löper i tolv månader. Enligt villkoren i avtalet har Bolaget skyldighet att återköpa sålda fordringar vid kunds betalningsinvändningar i anledning av fel eller brist i vara/tjänst.

Immateriella rättigheter
Bolaget är registrerad innehavare av varumärket "PHONE FAMILY". Därutöver är Bolaget registrerad innehavare av ytterligare åtta varumärkesregisteringar (ordvarumärken) vid Patent- och registreringsverket.

Försäkringar
Styrelsens uppfattning är att Bolaget har ett för verksamheten ändamålsenligt försäkringsskydd.

Rättsliga förfaranden och skiljeförfaranden
Bolaget har inte under de senaste tolv månaderna varit part i något rättsligt förfarande eller skiljeförfarande som har haft eller skulle kunna få betydande effekt på Bolagets finansiella ställning eller lönsamhet. Styrelsen känner inte heller till något potentiellt sådant förfarande.

Transaktioner med närstående
Bolaget har inte beviljat lån till, lämnat garantier eller ställt säkerhet till förmån för Bolagets styrelseledamöter, ledande befattningshavare eller revisorer. Ingen av Bolagets styrelseledamöter, ledande befattningshavare eller revisorer har direkt, eller indirekt genom närstående bolag eller den närmaste familjen, varit inblandad i affärsuppgörelser med Bolaget på annat sätt än vad som framgår nedan.

Under 2013 har utbetalats sammanlagt 765 000 kronor till Tolvplus4 AB som är till femtio procent ägt av Magnus Persson avseende arvode för hans arbete som CFO i Bolaget under 2012.

Handlingar tillgängliga för inspektion
Bolagets bolagsordning, stiftelseurkund samt alla rapporter och historisk finansiell information som utfärdats på Bolagets begäran och som ingår i detta Prospekt, direkt eller genom hänvisning, finns tillgängliga hos Bolaget i pappersform. Information avseende Bolaget finns också tillgänglig på Bolagets hemsida: www.phonefamily.se

Övriga intressen
Bolagets aktieägare har, i egenskap av säljare i Erbjudandet, ekonomiska intressen gällande Erbjudandet och Listningen. Remium har, i egenskap av finansiell rådgivare, ekonomiska intressen gällande Erbjudandet och Listningen.

Anmärkningar i revisionsberättelser
Phone Familys årsredovisning för 2013 innehåller en revisorsanmärkning. Bolagets revisor har anmärkt att Bolaget belastats med kostnadsräntor till följd av sena inbetalningar avseende moms och sociala avgifter samt har under 2013 deklarerat moms kvartalsvis trots att Bolaget uppfyller kraven för månadsvis deklaration.

Phone Familys årsredovisning för 2012 innehåller en revisorsanmärkning. Bolagets revisor har anmärkt att Bolaget inte i rätt tid betalt avdragen skatt, sociala avgifter samt mervärdeskatt. Vidare har under 2013 två kontrollbalansräkningar upprättats till följd av att Bolagets egna kapital understeg hälften av aktiekapitalet.

Bolagsordning

BOLAGSORDNING FÖR PHONE FAMILY AB (PUBL)

§1. Företagsnamn

Aktiebolagets företagsnamn (firma) är Phone Family AB (publ). Bolaget är publikt.

§2. Säte

Styrelsen ska ha sitt säte i Stockholms kommun.

§ 3. Verksamhet

Bolaget ska bedriva försäljning av telekomprodukter till privatpersoner och företag samt därmed förenlig verksamhet.

§ 4. Aktiekapital

Aktiekapitalet ska vara lägst 500 000 kronor och högst 2 000 000 kronor.

§ 5. Antal aktier

Lägst 9 000 000 stycken och högst 36 000 000 stycken aktier.

§ 6. Styrelse

Styrelsen ska bestå av lägst 3 och högst 5 styrelseledamöter med högst 4 styrelsesuppleanter. Styrelseledamöterna och styrelsesuppleanterna väljs årligen på årsstämma för tiden intill slutet av nästa årsstämma.

§ 7. Revisorer

Bolaget ska ha en eller två revisorer med högst två revisorssuppleanter eller ett registrerat revisionsbolag.

§ 8. Kallelse

Kallelse till årsstämma samt kallelse till extra bolagsstämma där fråga om ändring av bolagsordningen kommer att behandlas ska ske tidigast sex och senast fyra veckor före stämman. Kallelse till annan extra bolagsstämma ska ske tidigast sex och senast två veckor före stämman. Kallelse till bolagsstämma ska ske genom annonsering i Post- och Inrikes Tidningar och genom att kallelsen hålls tillgänglig på bolagets webbplats. Att kallelse har skett ska samtidigt annonseras i Svenska Dagbladet.

Aktieägare som vill delta i bolagsstämma ska dels vara upptagen i utskrift eller annan framställning av hela aktieboken avseende förhållandena fem vardagar före stämman dels göra anmälan till bolaget senast klockan 16.00 den dag som anges i kallelsen till stämman. Sistnämnda dag får inte vara söndag, annan allmän helgdag, lördag, midsommarafton, julafton eller nyårsafton och inte infalla tidigare än femte vardagen före bolagsstämman.

§ 9. Ärenden på årsstämman

På årsstämman ska följande ärenden behandlas.

1. Val av ordförande.
2. Upprättande och godkännande av röstlängd.
3. Val av en eller två justeringsmän.
4. Prövande av om stämman blivit behörigen sammankallad.
5. Godkännande av dagordning.
6. Framläggande av årsredovisningen och revisionsberättelsen.
7. Beslut om följande.
   a) Fastställande av resultaträkningen och balansräkningen.
   b) Dispositioner beträffande aktiebolagets vinst eller förlust enligt den fastställda balansräkningen.
   c) Ansvarsfrihet åt styrelseledamöterna och verkställande direktören när sådan förekommer.
8. Fastställande av arvoden till styrelsen och revisorerna.
9. Val till styrelsen och i förekommande fall av revisorer.
10. Annat ärende, som ska tas upp på stämman enligt aktiebolagslagen (2005:551) eller bolagsordningen.

§ 10. Räkenskapsår

Aktiebolagets räkenskapsår ska vara 1 januari–31 december.

§ 11. Avstämningsförbehåll

Bolagets aktier ska vara registrerade i ett avstämningsregister enligt lag (1998:1479) om kontoföring av finansiella instrument.

Vissa skattefrågor i Sverige

Nedan sammanfattas vissa skatteregler som gäller för ägande av aktier i svenska bolag. Sammanfattningen baseras på nu gällande svensk lagstiftning och vänder sig, om inte annat anges, till aktieägare som är obegränsat skattskyldiga i Sverige. Sammanfattningen är inte uttömmande och omfattar till exempel inte situationer där aktierna innehas av handelsbolag eller utgör lagertillgång i näringsverksamhet. Vidare behandlas reglerna om skattefri kapitalvinst (inklusive avdragsförbud vid kapitalförlust) och utdelning i bolagssektorn som kan bli tillämpliga då aktieägare innehar aktier som är näringsbetingade endast översiktligt. Inte heller behandlas de särskilda regler som gäller för kvalificerade aktier i fåmansföretag. Icke beskrivna skattekonsekvenser kan uppkomma också för andra kategorier av aktieägare, såsom investmentföretag, investeringsfonder och personer som inte är obegränsat skattskyldiga i Sverige. Innehavare av aktier rekommenderas att rådgöra med skatteexpertis avseende de skattekonsekvenser som kan uppkomma i varje enskilt fall, inklusive tillämpligheten och effekten av utländska regler och skatteavtal.

BESKATTNING VID AVYTTRING AV AKTIER

Fysiska personer

För fysiska personer och dödsbon beskattas kapitalinkomster (såsom utdelning och kapitalvinst vid avyttring av aktier) i inkomstslaget kapital. Skattesatsen i inkomstslaget kapital är 30 procent. Kapitalvinst respektive kapitalförlust vid avyttring av aktier och andra delägarrätter beräknas normalt som skillnaden mellan försäljningspriset, efter avdrag för eventuella försäljningsutgifter, och omkostnadsbeloppet (anskaffningsutgift). Omkostnadsbeloppet för samtliga aktier av samma slag och sort beräknas gemensamt med tillämpning av genomsnittsmetoden. Vid försäljning av marknadsnoterade aktier får omkostnadsbeloppet alternativt, enligt den så kallade schablonmetoden, bestämmas till 20 procent av försäljningspriset efter avdrag för försäljningsutgifter.

Kapitalförluster vid avyttring av marknadsnoterade aktier är under samma beskattningsår fullt ut avdragsgilla mot skattepliktiga kapitalvinster på andra aktier och delägarrätter utom andelar i sådana investeringsfonder som innehåller endast svenska fordringsrätter (räntefonder). Som huvudregel kan kapitalförlust som inte kan kvittas på detta sätt dras av med 70 procent mot övriga inkomster i inkomstslaget kapital.

Uppkommer underskott i inkomstslaget kapital medges reduktion av skatten på inkomst av tjänst och näringsverksamhet samt mot statlig fastighetsskatt och kommunal fastighetsavgift. Skattereduktion medges med 30 procent av den del av underskottet som inte överstiger 100 000 kronor och med 21 procent för underskott därutöver. Underskott kan inte sparas till ett senare beskattningsår.

Juridiska personer

Aktiebolag och andra juridiska personer beskattas i inkomstslaget näringsverksamhet, med en skattesats om 22 procent, för alla inkomster, inklusive skattepliktiga kapitalvinster och utdelningar. Beräkning av kapitalvinst respektive kapitalförlust sker i huvudsak på samma sätt som har angivits ovan för fysiska personer.

Avdrag för kapitalförluster på aktier, medges i de fall avdraget inte är förbjudet enligt reglerna om näringsbetingade andelar, bara mot skattepliktiga kapitalvinster på aktier och andra delägarrätter. Sådana kapitalförluster kan även i vissa fall kvittas mot kapitalvinster på aktier och delägarrätter i bolag inom samma koncern, under förutsättning att koncernbidragsrätt föreligger. Kapitalförlust som inte har kunnat utnyttjas ett visst beskattningsår, får sparas och dras av mot skattepliktiga kapitalvinster på aktier och andra delägarrätter under efterföljande beskattningsår utan begränsning i tiden.

Särskilda regler gäller dock för näringsbetingade aktier. Kapitalvinster på sådana aktier är normalt skattefria och kapitalförluster inte avdragsgilla. Vidare är utdelning på sådana aktier skattefri. Marknadsnoterade aktier anses näringsbetingade bland annat om aktieinnehavet utgör en kapitaltillgång hos investeraren och innehavet antingen uppgår till minst tio procent av rösterna eller betingas av rörelse som bedrivs av ägarföretaget eller annat, på visst sätt definierat, närstående företag. För att en kapitalvinst ska vara skattefri och en kapitalförlust inte avdragsgill avseende marknadsnoterade aktier förutsätts även att aktierna varit näringsbetingade hos innehavaren under en sammanhängande tid om minst ett år före avyttringen. För att en utdelning på marknadsnoterade aktier ska vara skattefri krävs att aktierna inte avyttras eller upphör vara näringsbetingade inom ett år från det att aktien blivit näringsbetingad.

Förmögenhetsbeskattning
Sverige har avskaffat förmögenhetsskatten.

Arv- och gåvobeskattning
Sverige har avskaffat arv- och gåvoskatten.

Beskattning av utdelning
Utdelning på aktier är normalt skattepliktig. Fysiska personer och dödsbon beskattas normalt i inkomstslaget kapital med en skattesats om 30 procent. För fysiska personer bosatta i Sverige innehålls preliminärskatt avseende utdelning av Euroclear Sweden eller, för förvaltarregistrerade innehav, av förvaltaren. Bolaget ansvarar inte för att eventuell källskatt innehålls. För aktiebolag beskattas utdelning i inkomstslaget näringsverksamhet med 22 procent. Om aktierna utgör näringsbetingade andelar gäller dock särskilda regler som kan medföra skattefrihet, se ovan.

Aktieägare som är begränsat skattskyldiga i Sverige
För aktieägare som är begränsat skattskyldiga i Sverige utgår normalt svensk kupongskatt på all utdelning på aktier i svenska aktiebolag, liksom på vad som erhålles när Bolaget löser in aktier eller vad som utskiftas om Bolaget likvideras. Kupongskattesatsen är 30 procent. Denna skattesats är dock ofta reducerad genom skatteavtal som Sverige har med andra länder för undvikande av dubbelbeskattning. Flertalet av Sveriges skatteavtal möjliggör därvid nedsättning av den svenska skatten till avtalets skattesats direkt vid utbetalningstillfället om erforderliga uppgifter om den utdelningsberättigades hemvist föreligger. Avdraget för kupongskatt verkställs normalt av Euroclear Sweden eller, beträffande förvaltarregistrerade innehav, av förvaltaren.

I de fall där 30 procent kupongskatt innehålls vid utbetalningstillfället till en person som har rätt att beskattas enligt en lägre skattesats eller kupongskatt annars innehållits med för högt belopp, kan återbetalning begäras hos Skatteverket före utgången av det femte kalenderåret efter utdelningstillfället. Vid Bolagets inlösen av aktier eller likvidation innehålls kupongskatt normalt på bruttobeloppet. Dock har aktieägaren rätt att dra av sin anskaffningsutgift på samma sätt som om aktierna hade sålts, se ovan. Svensk kupongskatt utgår inte för utdelning (liksom på vad som erhålles när Bolaget lösen in aktier eller vad som utskiftas om Bolaget likvideras) till ett utländskt bolag, om utdelningen skulle ha varit skattefri såsom för näringsbetingade aktier om mottagaren hade varit ett svenskt företag (se ovan under rubriken ”Juridiska personer”). Vidare finns undantag för utdelning till ett utländskt bolag inom EU som innehar tio procent eller mer av andelskapitalet i det utdelande Bolaget och som uppfyller kraven i det så kallade moder-/dotterbolagsdirektivet.

Aktieägare som är begränsat skattskyldiga i Sverige och som inte bedriver verksamhet från fast driftställe i Sverige beskattas normalt inte i Sverige för kapitalvinster vid avyttring av aktier och andra delägarrätter. Aktieägare kan dock bli föremål för beskattning i sin skatterättsliga hemvist. Enligt en särskild regel kan fysiska personer som är begränsat skattskyldiga i Sverige bli föremål för svensk beskattning vid avyttring av vissa värdepapper om de vid något tillfälle under det kalenderår då avyttringen sker eller vid något tillfälle under de tio närmast föregående kalenderåren varit bosatta i Sverige eller stadigvarande vistats här. Tillämpligheten av regeln är dock i flera fall begränsad genom skatteavtal mellan Sverige och andra länder för undvikande av dubbelbeskattning.

Handlingar införlivade genom hänvisning

HANDLINGAR INFÖRLIVADE GENOM HÄNVISNING:

Phone Familys årsredovisning för räkenskapsåret 2013 enligt årsredovisningslagen och Bokföringsnämndens allmänna råd, reviderad av Bolagets revisorer Deloitte AB med Erik Olin som huvudansvarig revisor. Förvaltningsberättelse, resultaträkning, balansräkning, kassaflödesanalys samt sammanfattning av viktiga redovisnings- och värderingsprinciper och noter återfinns på sida 1–12. Revisionsberättelse återfinns som bilaga på sida 1–2.

Phone Familys årsredovisning för räkenskapsåret 2012 enligt årsredovisningslagen och Bokföringsnämndens allmänna råd, reviderad av Jon Nordquist vid Parameter Revision AB. Förvaltningsberättelse, resultaträkning, balansräkning samt sammanfattning av viktiga redovisnings- och värderingsprinciper och noter återfinns på sida 1–10. Revisionsberättelse återfinns som bilaga på sida 1–2.

Phone Familys kvartalsrapport för perioden januari till mars 2014 enligt årsredovisningslagen och K3, översiktligt granskad (ej reviderad) av Bolagets revisorer Deloitte AB med Erik Olin som huvudansvarig revisor.

Phone Family har under räkenskapsåren 2012 och 2013 tillämpat årsredovisningslagen och Bokföringsnämndens allmänna råd. Kvartalsrapporten för perioden januari till mars 2014 är upprättad i enlighet med årsredovisningslagen och BFNAR 2012:1 Årsredovisning och koncernredovisning (K3).

Via hänvisning till detta Prospekt införlivade dokument ska läsas som en del av Prospektet. Via hänvisning införlivade dokument finns tillgängliga på Phone Familys kontor, Kista Science Tower, 164 51 Kista, och hemsida (www.phonefamily.se).

Tryck: TMG Sthlm, 2014.

Adresser

Phone Family AB (publ)
Kista Science Tower
164 51 Stockholm
08-674 63 41
www.phonefamily.se

Euroclear Sweden AB
Box 191
101 23 Stockholm
08-402 90 00

Remium Nordic AB
Kungsgatan 12-14
111 35 Stockholm
08-454 32 00

Setterwalls Advokatbyrå AB
Arsenalsgatan 6
111 47 Stockholm
08-598 890 00

Deloitte
Rehnsgatan 11
113 57 Stockholm
075-246 20 00