

ÅRSRAPPORT

2014

5. FEBRUAR 2015

Agenda

- 2014 i hovedtræk
- Fokus og forventninger 2015
- Finansiell udvikling 2014
- Udvikling i selskaber



Succesfuld vækst med NejTak+ er det vigtigste strategiske gennembrud i 2014

- Fortsat pres på traditionelle reklamemedier – volumenfald, priskonkurrence og lavere annonceringseffekt.
- Forbrugernes præference ændres entydigt mod on-demand løsninger, hvor information og tilbud sættes sammen ud fra individuelle behov og ønsker.
- Med nye produkter som NejTak+ er North Media med til at definere standarden for fremtidens reklame- og mediemarked.



Strategisk gennembrud for NejTak+. Lavere omsætning og indtjening.



Markedsleder på kommunale udbud i Danmark og evaluering af internationale muligheder.



Opkøbsdrevet resultatfremgang og strategisk position sikret, men break-even ikke opnået.



Stor fremgang på Emply, men svag vækst på annonceomsætning. Markant reduktion af tab.



BoligPortal.dk

Fastholder markedsposition på lejebolig. Væksten på det umodne sælg-selv marked skuffede.



BYGGESTART.dk

Utilfredsstillende start på året blev efter strategi-omlægning afløst af fremgang ultimo 2014.

Omsætning og resultat i 2014 som forventet på niveau med sidste år

- Koncernomsætning som forventet – fald på FKD opvejes af større omsætning på avisaktiviteter, mens onlinevækst var mindre end oprindeligt budgetteret.
- EBITDA forbedret på uændret omsætning – resultatnedgang på FKD opvejes af fremgang fra opkøb af aviser og markant styrkelse af onlineresultatet på 18 mio. kr.
- EBIT før særlige poster på niveau med 2013 trods større afskrivninger.

(mio. kr.)	Forventet 2014	Realiseret 2014
Omsætning (koncern)	1.060-1.080	1.074 (-0 %)
Print	965-985	976 (-1 %)
Online	5-10 %	97 (+7 %)
EBITDA (koncern)*	104-114	103
EBIT (koncern)*	55-65	55
EBIT (Print)*	60-75	61
EBIT (Online)*	-5 til -10	-8

* Før særlige poster

Kapitalberedskab reserveres til investeringer, indtil vished for resultatfremgang er etableret

ÅRSRAPPORT 2014



Styrkelse af konkurrenceevnen er en væsentlig strategisk succesparameter for at sikre fremtidig indtjeningskraft.

- Kræver udvikling af nye effektive løsninger, der matcher forbrugeradfærd og annonceringsbehov.
- Kræver stærkt kapitalberedskab, som signalerer styrke over for kunder og konkurrenter.

Det indstilles, at der ikke udbetales udbytte for regnskabsåret 2014. Det er uændret bestyrelsens mål at opnå en forretningsmæssig stabilitet, der etablerer udbetaling af udbytte som årligt tilbagevendende.

FOKUS OG FORVENTNINGER 2015



Markedsføring og fortsat produktudvikling i 2015 skal sikre Printsegmentets fremtidige indtjeningsgrundlag



- Hård priskonkurrence og volumenfald – forventning om afgift og øget nej-tak andel i 2015.
- Kraftig investering i produktudvikling, rådgivning og markedsføring af NejTak+ og minetilbud.dk.
- Omsætningstilbagegang på 5-10 % og øgede investeringer påvirker indtjening negativt.

- Væksten på kommunemarkedet skal accelereres, og positionen som ledende aktør cementeres.
- Øget fokus på internationalisering og fortsat investering i produktudvikling.
- Markant omsætningsvækst med resultat på niveau med 2014 som følge af investering i udvikling og ekspansion.

- Tiltag ultimo 2014 skal sikre, at avisaktiviteterne igen outperformer det generelle markedsfald.
- Øge antal læsere pr. avis og styrke effektivitet i salg med fokus på ROI.
- Omsætning og resultat forventes i 2015 på niveau med 2014.

”NejTak+ er et nyt kerneprodukt som bringer FK Distribution fra nødvendig leverandør til værdsat partner.”

”Fokus på kommunale opgaver og international ekspansion skal skabe markant vækst.”

”Potentiale i stigende nej-tak andel og højere priser på push-markedsføring skal udnyttes til vækst.”

Vækst forventes at bringe Onlinesegment i break-even på EBIT ultimo 2015



- 2015-markedsvæksten på niveau med 2014.
- Betydelig vækst i annoncesalg og fremgang på Empl Hire.
- Omsætningsvækst på 20 % og yderligere nedbringelse af driftsunderskud i 2015.
- Break-even på EBIT i 2. halvår 2016.

”Kraftig styrkelse af annoncesalg på baggrund af integration med Empl Hire vil reducere driftstab.”



- Intens konkurrence øger fokus på forretnings- og produktudvikling.
- Stigende investeringer i mobile løsninger og sociale medier.
- Øget markedsføring for at sikre markedslederposition.
- Omsætningsvækst på cirka 10 %, lavere indtjening på grund af større investeringer i produktudvikling og markedsføring.

”Investeringer øges for at styrke profil og position i alle segmenter på boligmarkedet.”



- Lancering af nyt site primo 2015.
- Mere værdifuld service til håndværkere skal øge antal tilknyttede virksomheder og formidlede kontakter markant.
- Flad omsætning i 2015 som følge af omlægning af forretningsmodel.
- Resultatfremgang trods øget markedsføring – EBIT break-even ultimo 2015.

”Nyt site og øget værdi til håndværkerne skal øge volumen og medføre break-even ultimo 2015.”

Omkostninger til udvikling og markedsføring i 2015 og 2016 skal øge resultatet fra og med 2017

Forventning til 2015

- **Omsætning: DKK 1.010-1.050m (-4 %)**
 - Print: DKK 910-940m (-5 %)
 - Online: DKK 100-110m (+8 %)
- **EBIT: DKK -20m til 5m**
 - Print: DKK -10m til 5m
 - Online: DKK -10m til 0m
- **Investeringer: DKK 20m**
- **Afskrivninger: DKK 47m**

Forventning til 2016 og 2017

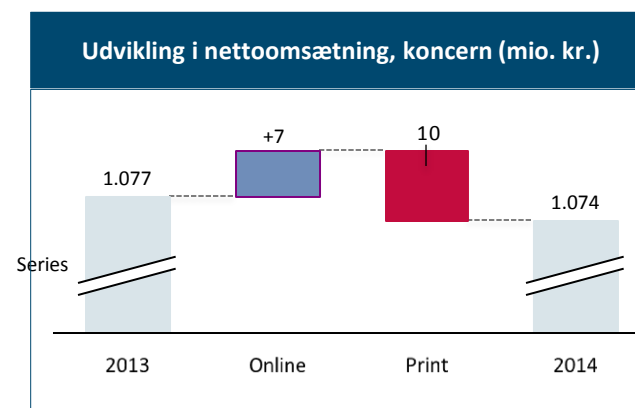
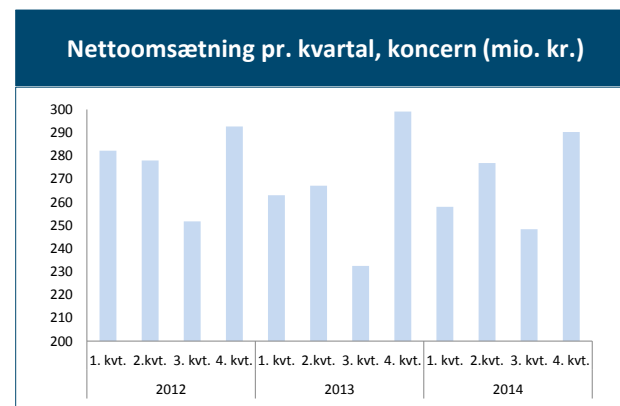
- 2016 vil også være præget af allokering af **ressourcer til udvikling og markedsføring** af NejTak+, minetilbud.dk og BoligPortal.dk.
- I løbet af 2016 vil **NejTak+ blive et hovedprodukt for FKD og medvirke til fornyet resultatvækst på FKD.**
- **Online lønsomt** på EBIT niveau fra og med 2016.
- Samlet **resultatmæssig fremgang** fra og med regnskabsåret 2017.

FINANSIEL UDVIKLING 2014



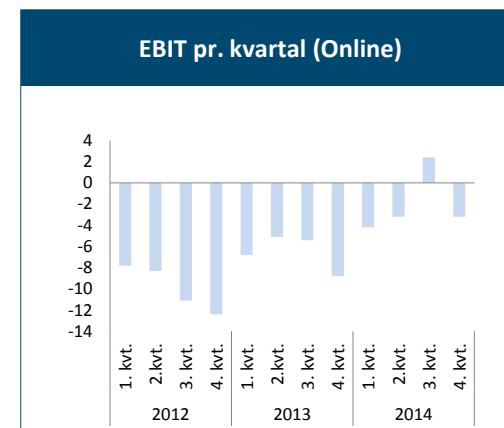
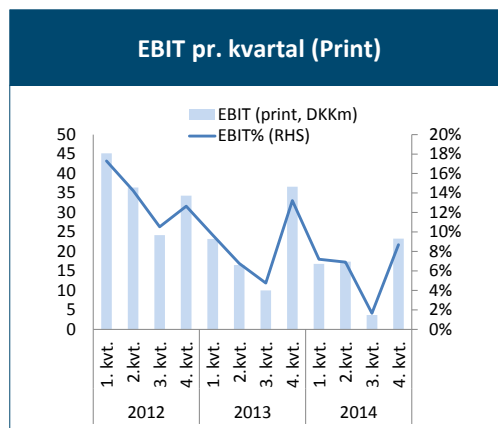
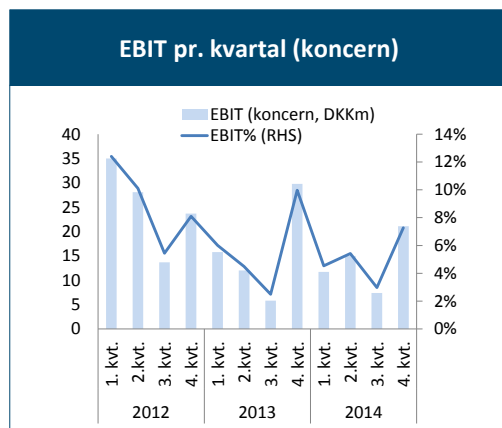
Koncernomsætning i 2014 som ventet på niveau med 2013

- Omsætningsfald på 4 % i 4. kvartal 2014 på grund af lavere aktivitet i printsegmentet (5 % i alt, 8 % ex. tilkøbte aviser), Online på niveau med sidste år.
- Fortsat lav forudsigelighed og høj usikkerhed.
- Koncernomsætning på DKK 1.074m i 2014 svarende til omsætningen i 2013 .
- Printsegmentets omsætning reduceret 1 %, mens Onlinesegmentets omsætning steg 7 %.



Koncernens EBIT som forventet på niveau med 2013 – markant forbedring på online

- EBITDA realiseret med DKK 103m mod DKK 94m i 2013.
- EBIT før særlige poster på DKK 55m (EBIT % 5,1 %) – på niveau med sidste år trods DKK 10m i øgede afskrivninger i forbindelse med aviskøb.
 - Print: EBIT på DKK 61m (EBIT % 6,3 %) mod DKK 81m sidste år (EBIT % 8,2 %) – omsætningsfald på FKD reducerer EBIT med over 20 %.
 - Online: EBIT på DKK -8m – forbedring på DKK 18m i forhold til sidste år som følge markant resultatforbedring i Ofir og Byggestart.dk.



Årets resultat i 2014 lidt højere end i 2013 på grund af lavere omkostninger til særlige poster

(mio. kr.)	2014	2013
EBIT (før særlige poster)	55,2	57,6
Særlige poster (netto)	-7,5	-20,0
EBIT	47,7	37,6
Finansielle poster	-6,7	-8,4
Assoc. virksomheder	-1,4	-2,4
Resultat før skat	39,6	26,8
Skat	16,9	11,1
Årets resultat	22,7	15,7

- Nedskrivning på goodwill og tilbageførelse af earn-out relateret til Byggestart/HentTilbud ApS medfører udgift på DKK 7,5m.
- Delvis nedskrivning af goodwill og skyldig købesum relateret til aviser købt i 2013 medfører særlige udgifter på netto DKK 0m.
- Finansielle poster påvirket af stor stigning i indtægter fra værdipapirporteføljen – omkostningerne vedrører blandt andet værdiregulering (nedskrivning) af kapitalandele i Empty.
- Effektiv skatteprocent på 41,4 % på grund af nedskrivninger.

Koncernens kapitalberedskab blev styrket med 79 mio. kr. i 2014

(mio. kr.)	2014	2013
Aktiver		
Langfristede, total	525,6	593,0
Kortfristede, total	363,0	329,0
Tilgodehavender fra salg	91,7	104,4
Værdipapirer	204,7	139,7
Likvid beholdning	43,5	58,0
Passiver		
Egenkapital	532,4	523,3
Langfristede forpligtelser	182,4	207,6
Kortfristede forpligtelser	173,8	191,1
Netto arbejdskapital	-43,2	-37,1
Egenkapitalandel	59,9 %	56,8 %

- Goodwill reduceret væsentligt som følge af nedskrivninger på DKK 29m.
- Årets investeringer udgør DKK 27m, hvilket var på niveau med sidste år – heraf størstedelen i FK Distribution.
- Netto rentebærende indestående på DKK 68m og likvidt beredskab på DKK 248m ultimo 2014.
- Pengestrømme fra drift på DKK 83m mod DKK 80m sidste år.

BAGGRUND – UDVIKLING I SELSKABER



FK Distribution har tilpasset forretningsmodellen og opnået et strategisk gennembrud med NejTak+

- Omsætningstilbagegang på 7 % på grund af mængdefald, priskonkurrence og øget antal nej-tak husstande – FKD fastholder sin markedsposition.
- Succesrig kampagneoffensiv cementerer NejTak+ position - mere end 300.000 tilmeldte forbrugere og over 100 detailhandler/kæder gør, at NejTak+ er på vej til at blive et fremtidig kerneprodukt til optimering af marketingmix.
- Relancering af minetilbud.dk sikrer digitalt gennembrud - +900.000 downloads af app og nye tjenester udrullet.
- Kraftigt indtjeningsfald, men rimelig margin på grund af høj effektivitet og produktivitet.

Målsætninger for 2014

Videreudvikling og implementering af NejTak+, adresseret og segmenteret omdeling og digitale tjenester til sikring af markedsposition og imødegåelse af negativ resultatudvikling. ✓



BEKEY fortsætter fremgang og styrker sin markedsposition i alle segmenter

- Markant udvidelse af salgsorganisation – specielt i forhold til international ekspansion, hvor der er indgået aftaler med de første kunder.
- System til etageejendomme nu installeret i 18.000 opgange.
- Introduktion på privatmarkedet gennemført, men salget skuffede.
- 9 af 11 kommunale udbud vundet, men udbuddene var færre end ventet, og derfor blev den planlagte vækst for BEKEY ikke realiseret.
- Driftsresultat som ventet negativt som følge af høje udviklings- og markedsføringsomkostninger.



Målsætninger for 2014

- Vinde hovedparten af kommunale udbud
- Sikre en succesfuld introduktion af løsningen til privatmarkedet.



Skuffende omsætning på avisaktiviteter i 2014 udsætter EBIT break-even



Målsætninger for 2014

- Realisering af planlagte drifts- og omkostningssynergier. ✓
- Fortsat effektivisering og salgsoptimering. (✓)
- Resultatfremgang og break-even på EBIT. ÷

- Omsætningsfald på 8 % på Søndagsavisen i 2014 på grund af svag start på året.
- Svagere markedsforhold og langsommere intern omstilling til rådgivningssalg, faldende læsertal og reorganisering reducerede salg til små annoncører og reducerede væksten i salget til kæder.
- Københavnske aviser styrker aktiviteterne markant trods isoleret omsætningsfald på 14 % på grund af reduceret boligannoncering samt udskydelse af udviklingsprojekter som følge af salgsproces og integration.
- Opkøb i nov-13 medfører vækst på 25 % og resultatfremgang – break-even på EBIT dog ikke nået.

Meget tilfredsstillende vækst i salget af Emply Hire, men skuffende vækst i annoncesalg

- Gradvis bedring af markedsvilkår og stærk udvikling i salg af Emply Hire med kraftig forøgelse af kundeportefølje og stigende markedsandel.
- Utilfredsstillende udvikling på annoncesalg på grund af forsinkelse i integration med Emply.
- Ofir har i 2014 øget omsætningen med 20 %.
- Større effektivitet og fuldt gennemslag af tidligere restruktureringer forbedrer driftsresultatet betydeligt - break-even på EBIT i 2. halvår 2016.

Rekruttering med overskud

Spar tid og penge per rekruttering og sig farvel til gamle procedurer. Stråmlin dine rekrutteringer i dag med vores enkle og fleksible rekrutteringsystem.

Få gratis demo eller Se funktioner

Emply

EN UNIK KOMBINATION

Ofir jobunivers, Danmarks største medienetværk til jobannoncering, i unik kombination med Emply Hire, et rekrutteringsystem i verdensklasse.

Målsætninger for 2014

- Medievalgsiden skal gøres tilgængelig for alle kunder og bidrage til stigning i omsætning.
- Høj omsætningsvækst og break-even på EBIT i 2. kvartal 2015.

(V)

÷

Vækstfokus fastholdt, og udvikling accelereret på BoligPortal.dk

Målsætninger for 2014

- Fastholde position som markedsleder på lejeannoncer. ✓
- Sælg-selv af andels- og ejerboliger skal gøre BoligPortal.dk til en af Danmarks største og mest effektive boligportaler. ÷



- Gunstig udvikling på boligmarkedet intensiverer konkurrencen.
- Forretningsmodel, produkter og værktøjer under konstant udvikling – stor succes med indførelse af match-funktion på lejemarkedet og lancering af nye platforme til mobil-apps.
- Udviklingen på sælg-selv markedet har været svagere end forventet. Spillerne på markedet arbejder stadig på at finde frem til den helt rigtige forretningsmodel.
- Omsætning øget med 10 % i 2014. Trods øgede omkostninger til markedsføring og udvikling blev driftsresultatet styrket i forhold til 2013.

Utilfredsstillende start på 2014 er med nyt koncept vendt til fremgang



Målsætninger for 2014

- Revideret koncept skal være succesfuldt, så der kan opnås tilfredsstillende indtjening.
- Break-even på EBIT senest i 2. kvartal 2015.

(✓)

÷

- Skuffende salgsudvikling i starten af 2014.
- Strategi omlagt medio 2014 og medførte halvering af medarbejderstab samt ny forretningsmodel, hvor bygherre og håndværker matches op gennem bedre projektbeskrivelse og anbefalinger.
- Implementering af ny strategi i 2. halvår 2014 har været tilfredsstillende med stigende omsætning og bedre driftsresultat.
- Lancering af nyt navn – håndværker.dk – i februar 2015.
- Forventning om break-even i slutningen af 2015.

WWW.NORTHMEDIA.DK

Finanskalender for 2015

27. marts 2015	Ordinær generalforsamling
7. maj 2015	Kvartalsorientering for 1. kvartal 2015
6. august 2015	Halvårsrapport for 2015
5. november 2015	Kvartalsorientering for 3. kvartal 2015