



Q1

AcadeMedia AB (publ)

DELÅRSRAPPORT KVARTAL 1 2006

AcadeMedia

Delårsrapport kvartal 1 2006

Positivt resultat och förbättrad rörelsemarginal!

KVARTAL 1 (1 JANUARI – 31 MARS)

- Nettoomsättningen uppgick till 55,4 Mkr (66,0).
- Rörelseresultatet uppgick till 2,0 Mkr (2,3).
- Rörelsemarginalen förbättrades till 3,6% (3,5).
- Resultat efter finansnetto uppgick till 1,8 Mkr (3,0).
- Resultat efter skatt uppgick till 1,6 Mkr (2,5).
- Resultat per aktie uppgick till 0,50 kr (0,78).
- Kassaflödet för perioden uppgick till -7,9 Mkr (1,3).
- Kostnadsbesparningsprogrammet ger bättre effekt än förväntat.

Mkr.	2005 Q1	2005 Q2	2005 Q3	2005 Q4	2006 Q1
Summa intäkter inkl. övr. rör.intäkter	66,1	57,8	40,5	61,8	55,4
Rörelsekostnader	-62,8	-59,2	-50,3	-61,1	-52,9
Rörelseres. före avskrivn.	3,3	-1,4	-9,8	0,7	2,5
Avskrivningar	-1,0	-0,8	-0,4	-0,5	-0,5
Rörelseres. efter avskrivn.	2,3	-2,2	-10,2	0,2	2,0
Rörelsemarginal	3,5%	-3,8%	-25,2%	0,3%	3,6%
Strukturkostnader/kostn. engångskaraktär	--	--	--	-7,9	--
Rörres. e. struk.kostn. o. kostn. engångsk.	2,3	-2,2	-10,2	-7,7	2,0

Verksamheten

VIKTIGA AFFÄRER UNDER KVARTAL 1

- Ett avtal har tecknats med valideringscentrum i Göteborg kring valideringstjänster. Avtalet beräknas ge en årsvolym om ca 3 miljoner.
- AcadeMedia har av Stockholms stad utsetts till den leverantör av Vux-utbildning som har mest nöjda elever.
- Eductus har tecknat ett års förlängning av Framstegsavtalet med Länsarbetsnämnden i Västra Götaland.
- Ett uppdragsavtal, Multimediasstudion, har tecknats med Länsarbetsnämnden i Malmö.
- Ett strategiskt licensavtal kring inköps-simulering har sålts till det Europeiska inköpsinstitutet EIPM, Frankrike.
- Nya och viktiga ordrar inom Eductus marknadsområde Omställning har erhållits.
- Från Länsarbetsnämnderna i Stockholm, Örebro och Västmanland fick bolaget nya ramavtal gällande Lärlingsutbildning.
- Nya affärer inom e-learning och simulering är tecknade med Dalkia och Cardo.

VIKTIGA AFFÄRER EFTER PERIODENS UTGÅNG

- AcadeMedia Learning Consulting har fått uppdrag att utveckla globala eLearninglösningar.
- Öppna utbildningar inom Hotellreception har startas i Stockholm.
- Nya affär inom förberedande och motiverande utbildning i Stockholm.
- Ny affär med Upplands Väsby inom Vux-utbildning.

Offentlig utbildning

EDUCTUS ARBETSMARKNAD

Under första kvartalet har volymerna inom arbetsmarknadsutbildning ökat, medan volymerna inom förberedande utbildning minskat något. Förberedande utbildning har fortsatt att få stå tillbaka till förmån för yrkesinriktad utbildning.

Volymerna på förberedande utbildning är under föregående års nivå. Kunden har ett fortsatt tydligt fokus på att öka den yrkesinriktade utbildningen.

I dagsläget vill kunderna i huvudsak använda befintliga ramavtal, vilket gör att antalet anbudsförfrågningar stabiliserats. Signalerna på utbildningsmarknaden tyder på en ökning av volymen framförallt gäller detta den yrkesinriktade utbildningen. Vår bedömning är att denna marknadstillväxt fortsätter under 2006.

Eductus arbetar i huvudsak med förberedande utbildning men under kvartal 1 har ett antal affärer vunnits även inom den yrkesinriktade utbildningen. Arbetet med att positionera verksamheten mot mer yrkesinriktad utbildning kommer att fortgå.

Konkurrensen är fortsatt hög, med ett större antal mindre och lokala aktörer som har gett sig in på den nationella utbildningsmarknaden. Prispressen bland leverantörerna har fortsatt under kvartal 1 2006.

AcadeMedia har vunnit ett antal anbud trots högre pris än konkurrenterna. I utvärdering av anbudet inom offentlig upphandling erhåller företaget mycket goda resultat på leveransförmåga och referenser.

EDUCTUS VUX

AcadeMedia har av Stockholms stads vuxenutbildning utsetts till den leverantör som har mest nöjda deltagare. Detta tillsammans med de marknadsföringsinsatser som genomförts har lett till att en positiv trend av antalet deltagare. Målsättningen är att öka antalet deltagare ytterligare till hösten.

AcadeMedia avser att bredda verksamheten genom ett fokus på den yrkesinriktade utbildningen. En marknadsföringskampanj för att fylla ramavtalen på vuxenutbildning i Stockholm genomförs under våren.

AcadeMedia driver i dagsläget Vuxutbildning i 15 kommuner.

ACADEMEDIA MASTERS

Under kvartal 1 har arbetet startat med att marknadsföra de nya intagen till KY-

utbildningarna som AcadeMedia fått ramavtal på under kvartal 4 2005. AcadeMedia planerar att starta flera KY-utbildningar efter sommaren. AcadeMedia är en av de ledande leverantörerna inom detta område men konkurrensen är hög från såväl andra annordnare som den reguljära högskolan.

EDUCTUS OMSTÄLLNING

Det ramavtal som Eductus har inom omställningsutbildning har under kvartalet genererat de första affärerna. I Skåne har de första projekten sålts och en fortsatt aktiv bearbetning pågår.

Privat utbildning

Inom det privata utbildningssegmentet har AcadeMedia erhållit ett antal affärer. Marknaden utvecklas positivt och intresset för nya utbildningsformer fortsätter öka. AcadeMedia har parallellt med bearbetningen av de privata företagen inlett en bearbetning av ett antal offentliga organisationer med liknande utbildningskoncept.

Som det tidigare beskrivits, är säljcyklerna långa för bolagets tjänster och produkter, varför de vidtagna åtgärderna kommer att ge effekt först på längre sikt.

ACADEMEDIA E-LEARNING

Inom e-learningområdet ser vi generellt en positiv trend. AcadeMedia arbetar med skräddarsydda lösningar, vilket ökar möjligheten för kunden att nå sina resultatmål.

Under årets första kvartal har flera kunder gett oss uppdraget att utveckla globala e-learninglösningar. AcadeMedia valdes som leverantör tack vare vår långa erfarenhet och förmåga att skapa kundunika och pedagogiska utbildningslösningar.

Efter år av effektiviseringar och neddragningar märker vi att många företag nu söker nya vägar att få genomslag på förändring i sina organisationer. Skall en förändring få verklig effekt menar vi att dess konsekvenser måste nå ända ut till dem som lever i organisationen.

ACADEMEDIA AFFÄRSSIMULERING

AcadeMedia har tecknat nya avtal med ICA Skolan, Banverket och ett antal min-

dre kunder. En utbildningsinsats genomförs under första halvåret mot KF, där ca 150 personer genomfört simuleringar.

En viktig del att utveckla detta område är att arbeta med partners som återförsäljare. En översyn av partnersamarbete görs, syftande till utveckla affärerna för båda parter. Metodiken har fått många erkännande och där affärspotentialen bedöms som betydande.

ACADEMEDIA FÖRETAGSKURSER

Vi har under kvartal 1 genomfört en strukturerad bearbetning av den privata företagsmarknaden inom IT och mediautbildning. Syftet är att lägga grunden till en försäljningsstruktur som i nästa steg kan ha med sig nya produkter ut till kund. Vi säljer både platser på öppna utbildningar såväl som anpassade lösningar för enskilda kunder. Vi kommer att utveckla detta arbete vidare.

En viktig strategi är paketering och konceptualisering av AcadeMedias tjänster. Ett bra exempel som visar på potentialen med detta arbetssätt är det licensavtal som tecknats med EIPM. Företagets målsättning är att denna strategi bl.a. skall leda till kortare säljcykler.

Inom det privata utbildningssegmentet kommer ett fortsatt arbete göras för att ytterligare stärka bolagets marknadsposition inom affärssimulering och e-learning.

Nettoomsättning

Koncernens omsättning för perioden januari - mars uppgick till 55,4 Mkr (66,0).

Resultat

Rörelseresultatet för perioden januari - mars uppgår till 2,0 Mkr (2,3) och resultat efter skatt för perioden januari - mars redovisas till 1,6 Mkr (2,5). I föregående års nettoresultat ingår reavinster med 0,6 Mkr, jämfört med 0 Mkr 2006.

Kostnadskostymen har under kvartal 1 varit bättre anpassad till volymutvecklingen. Verksamhet i Danmark har omstrukturerats under kvartalet, medförande en kostnad om knappt 1 Mkr.

Kassaflöde och finansiering

Kassaflödet för första kvartalet uppgick till -7,9 Mkr (1,3). Kassaflödet har påverkats negativt till följd av att kundfordringar ökade, samt att strukturkostnader från 2005 utbetalades under perioden.

Utveckling av åtgärdsprogram

I oktober månad 2005 initierades ett åtgärdsprogram till följd av den försämrade resultatutvecklingen. Målsättningen var kostnadseffektiviseringar på minst 19 Mkr på årsbasis. Under kvartal 1 är kostnadsbesparingen ca 8 miljoner jämfört med kvartal 4 2005.

Kostnadseffektiviseringen kommer att fortgå in i andra kvartalet 2006 samtidigt som fokus flyttas till marknads och försäljningsfrågor.

Marknadsfokus – utveckling av försäljningsorganisation

Företaget har genomfört ett arbete för att se över företagets arbetssätt. Försäljningsarbetet, utveckling av produktportföljen, samt organisation och arbetssätt står i fokus. Syftet är att förbättra företagets resultat och stärka dess marknadsposition. Som första åtgärd i programmet ingår en förstärkning av försäljningsorganisationen. Målsättningen är att ha nya säljare på plats efter sommaren.

Rapportering av segment

Verksamheten är idag organiserad i två segment, offentlig marknad och privat marknad. De båda segmenten nyttjar i hög grad gemensamma resurser, bland annat vad gäller personal, lokaler och IT-stöd för att nå bästa möjliga lönsamhet. Att fullt ut fördela gemensamma kostnader mellan segmenten är per idag svårt. Tabellen nedan ger en uppfattning om fördelningen mellan segmenten.

Mkr	JAN-MARS 2006 PRIVAT	JAN-MARS 2005 PRIVAT	JAN - MARS 2006 OFFENTLIG	JAN - MARS 2005 OFFENTLIG
Nettoomsättning	4,6	5,7	50,8	60,3
Rörelseresultat	-0,3	0,2	4,7	5,2

Framtidsutsikt

UTSIKT LÄMNAD I BOKSLUTSKOMMUNIKÉN 2005:

”Företaget bedömer en något lägre volym för kvartal 1 jämfört med kvartal 4 2005. De vidtagna kostnadsåtgärderna kommer att ge full effekt under 2006. Osäkerheterna om volymutvecklingen gör att företaget i dagsläget inte lämnar någon resultatprognos.”

UTSIKT

Bolagets bedömning är att både den privata och offentliga marknaden utvecklas positivt. Inom den offentliga marknaden är fokus på den yrkesinriktade utbildningen till förmån till den förberedande. Intresset för nya utbildningsformer fortsätter öka. Konkurrensen om kunder och deltagare är fortsatt hög. Prispressen bland leverantörerna har fortsatt under kvartal 1 2006, denna prispress bedöms fortsätta under de kommande kvartalen.

Uppskjuten skattefordran

Uppskjuten skattefordran redovisas som tillgång i den utsträckning det är sannolikt att underskottsavdragen kan avräknas mot överskott vid framtida beskattning.

Per 31 december 2005 uppgår värdet av kvarvarande underskottsavdrag, vilka styrelsen bedömt kommer att kunna utnyttjas, till ca 160,6 Mkr, vilket med nuvarande skattesats om 28% ger en uppskjuten skattefordran om totalt 44,5 Mkr.

Moderbolaget

Nettoomsättningen för perioden januari till mars uppgick till 2,8 Mkr (0), rörelseresultatet redovisas till -1,6 Mkr (-1,8), resultat efter skatt redovisas till -1,6 Mkr (-1,3).

Under perioden januari - mars har investeringar i inventarier och maskiner gjorts med 0 Mkr (0). Förändring likvida medel redovisas till -4,2 Mkr (1,0), likviditeten uppgick till 7,0 Mkr (2,8). Soliditeten uppgår till 82% (84%).

Redovisningsprinciper

Denna delårsrapport för koncernen är upprättad i enlighet med IAS 34 Delårsrapportering, vilket är i överensstämmelse med Redovisningsrådets rekommendation RR 31, Delårsrapportering för koncerner. De redovisnings- och värderingsprinciper samt beräkningsmetoder vilka har tillämpats vid upprättande av denna delårsrapport är beskrivna i not 1 i AcadeMedias Årsredovisning för räkenskapsåret 2005.

Koncernen följer de uppskattningar och bedömningar för redovisningsändamål såsom angivits inom respektive avsnitt för redovisningsprinciper i Årsredovisningen för 2005. De mest väsentliga uppskattningar och bedömningar har för 2005 avsett redovisning och värdering av uppskjuten skattefordran, för detaljer hänvisas till årsredovisningen för 2005.

Värdering av goodwill har utförts och bedömningen är att inget nedskrivningsbehov föreligger.

Kalendarium

10 maj 2006: Årsstämma för AcadeMedia AB

18 augusti 2006: Delårsrapport perioden januari – juni 2006

8 november 2006: Delårsrapport perioden januari – september 2006

15 februari 2007: Bokslutskommuniké för 2006

För ytterligare information kontakta

VD Marcus Strömberg

Telefon: 08-793 61 01 eller

E-post: marcus.stromberg@academedia.se

CFO Torbjörn Sannerstedt

Telefon: 08-793 61 02 eller

E-post: torbjorn.sannerstedt@academedia.se

Rapporten finns publicerad på www.academedia.se.

Bolagets adress och telefonnummer:

AcadeMedia AB

Org nr 556057-2850

Box 47061, 100 74 Stockholm

Telefon: 08-793 61 00

Kista den 10 maj 2006

AcadeMedia AB:s styrelse

Denna rapport har inte varit föremål för granskning av bolagets revisorer.



KONCERNENS RESULTATRÄKNING

Alla belopp i Mkr."	Jan-Mars 2006	Jan-Mars 2005	Helår 2005
Not			
Nettoomsättning	55,4	66,0	226,2
Övriga rörelseintäkter	--	0,1	--
Varukostnad	-7,4	-10,0	-30,9
Övriga externa kostnader	-17,0	-18,3	-76,6
Personalkostnad	-28,5	-34,5	-133,5
Avskrivningar och nedskrivningar : -avskrivning enligt plan	-0,5	-1,0	-2,9
Rörelseresultat	2,0	2,3	-17,7
Resultat från finansiella investeringar : -resultat från övriga värdepapper -övr ränteintäkter och liknande poster Räntekostnader och liknande poster	-- 0,0 -0,2	0,7 0,4 -0,4	0,6 0,6 -0,2
Resultat efter finansiella poster	1,8	3,0	-16,7
Skatt	-0,2	-0,5	4,5
Periodens Resultat	1,6	2,5	-12,2
Periodens resultat hänförligt till: Moderbolagets aktieägare Minoritetens andel i resultat	1,6 0,0	2,5 0,0	-12,4 0,2
Resultat/aktie före och efter utspädning (SEK) Genomsnittligt antal aktier tusentals	0,50 3 192	0,78 3 192	-3,82 3 192

KONCERNENS BALANSRÄKNING I SAMMANDRAG

Alla belopp i Mkr.	31 Mars 2006	31 Mars 2005	31 Dec 2005
Immateriella anlägg. tillgångar	9,6	10,2	9,7
Materiella anlägg. tillgångar	3,0	4,2	3,4
Finansiella tillgångar	1,0	14,0	1,1
Uppskjuten skattefordran	42,7	40,3	42,9
Omsättnings tillgångar	53,5	54,8	49,1
Likvida medel	23,8	32,1	31,7
Tillgångar	133,6	155,6	137,9
Eget kapital	88,7	101,9	87,1
Långfristiga skulder	2,0	5,5	2,0
Kortfristiga skulder	42,9	48,2	48,8
Skulder och Eget kapital	133,6	155,6	137,9

KONCERNENS KASSAFLÖDE

Alla belopp i Mkr.	Jan-Mars 2006	Jan-Mars 2005	Helår 2005
Från löpande verksamhet	-7,8	0,7	-10,7
Från investeringsverksamhet	-0,1	0,3	11,3
Från finansieringsverksamhet	0,0	0,3	0,3
Förändring likvida medel	-7,9	1,3	0,9

FÖRÄNDRINGAR I TOTALT EGET KAPITAL

Alla belopp i Mkr.	Hänförligt till moderbolagets aktieägare				Minoritetsintresse	Summa eget kapital
	Aktiekapital	Övr tillskjutet kapital	Andra reserver*	Balanserad vinst		
Ingående balans per 1 jan 2005	6,4	45,9	0,1	46,2	1,1	99,7
Omräkningsdifferens m. m.			-0,1	0,1		0,0
Resultat efter skatt				-12,4	0,2	-12,2
Moderbolagets aktieägare förvärv av minoritetens andel					-0,4	-0,4
Utgående balans per 31 dec 2005	6,4	45,9	0,0	33,9	0,9	87,1
Omräkningsdifferens m. m.			0,0		0,0	0,0
Resultat efter skatt				1,6		1,6
Förändringar av minoritetsandelar						0,0
Moderbolagets aktieägare förvärv av minoritetens andel						0,0
Utgående balans per 31 mars 2006	6,4	45,9	0,0	35,5	0,9	88,7

* Andra reserver avser ackumulerade omräkningsdifferenser härrörande från utländska dotterföretag

** Övr tillskjutet kapital avser överkurs vid emissioner

NOT 1 FINANSIELLA ANLÄGGNINGSTILLGÅNGAR

Alla belopp i Mkr.	31 mars 2006	31 mars 2005	31 dec 2005
Aktier i BTS Group AB	--	12,9	--
Övriga finansiella fordringar	1,0	1,1	1,1
Summa finansiella anläggningstillgångar	1,0	14,0	1,1

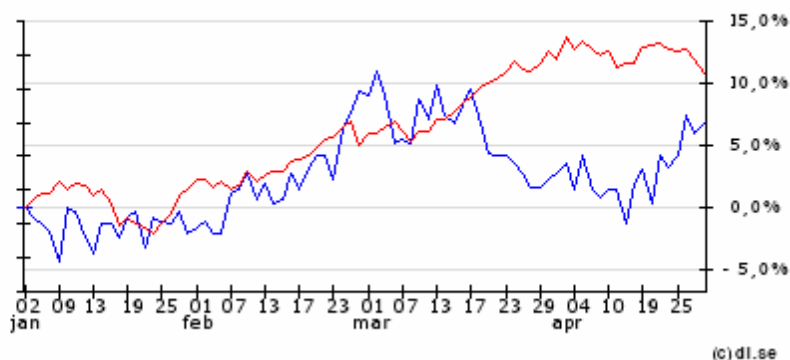
NYCKELTAL OCH DATA PER AKTIE

Alla belopp i Mkr.	Jan-Mars 2006	Jan-Mars 2005	Helår 2005
Antal aktier, st	3 192 001	3 192 001	3 192 001
Resultat/aktie före och efter utspädning (SEK)	0,50	0,78	-3,82
Eget kapital/aktie (SEK)	27,78	31,67	27,27
Soliditet	66%	65%	63%
Utdelning/aktie (SEK)	0,00	0,00	0,00
Börskurs (SEK, vid periodens slut)	37,50	57,75	36,00
Medelantal anställda	224	286	275
Varav män	85	113	69

ACADEMEDIAS AKTIEUTVECKLING UNDER PERIODEN 1 JANUARI 2005 TILL 2 MAJ 2006, JÄMFÖRT MED OMXSPI.

ACAD-B
OMXSPI

2006-01-01 - 2006-05-02



AcadeMedia i korthet

VÅR VISION

Vår vision är att utveckla AcadeMedia till en ledande aktör inom utbildningsbranschen för såväl privat som offentlig verksamhet. Vi vill ta aktiv del i omstruktureringen av utbildningsbranschen.

Vi vill vara med och revolutionera sättet vi lär på i arbetslivet. Våra kunders konkurrenskraft och därmed framtidsutsikter beror av det.

AcadeMedias rötter och grundidé är att utveckla och realisera nya sätt att lära på. Vi tror att det finns en stor potential att tillämpa detta synsätt på hela den nya företagsgruppen.

AFFÄRSIDÉ

AcadeMedia är ett konsult- och utbildningsföretag som utvecklar människor och företag. Vi använder modern pedagogik och teknik för att skapa mätbara vinster för kunden.

ERBJUDANDE & MARKNADER

Vi är i dag ett av Sveriges största privata utbildningsföretag med en bred meny av tjänster för både den privata och offentliga marknaden.

Inom företaget arbetar vi utifrån två starka varumärken, AcadeMedia och Eductus. Våra erbjudanden fördelas mellan varumärkena. Under varumärket AcadeMedia jobbar vi med:

- **AcadeMedia e-Learning** en rad koncept för skräddarsydd e-learning
- **AcadeMedia Affärssimulering**, att utveckla affärsmannaskap med simulering som verktyg.
- **AcadeMedia Masters**, 10 olika spetsutbildningar fördelade på 5 geografiskt spridda orter.
- **AcadeMedia Institutet**, en palett av utvecklingsmöjligheter för företag och individer, från intensivkurser på en dag till årslånga diplomutbildningar, i klassrum, på distans eller i blandning därav.

Under varumärket Eductus bedrivs verksamhet inom:

- **Eductus Arbetsmarknad**, våra förberedande utbildningar respektive arbetsmarknadsutbildningar för arbetslösa. Arbetslivsinriktad rehabilitering, att bidra till individers väg tillbaka till arbete.
- **Eductus Vux**, från yrkesinriktad utbildning på gymnasienivå och flexgymnasiets kärnämnesutbildningar till orienteringskurser
- **Eductus Omställning**, karriärväxling för individer som blivit överflödiga.

Vi blir trovärdiga genom att vi bevisar att vi kan göra utbildning själva och därmed kan ge råd om hur man gör till våra kunder.

ORGANISATION

AcadeMedia är organiserat i ett antal affärsområden (AO). Affärsområdena leds av en affärsområdeschef/VD. Varje affärs-

område har ett totalt ansvar för försäljning, genomförande och resultat.

Följande AO finns:

- AcadeMedia Affärssimulering
- AcadeMedia Learning Consulting
- AcadeMedia Eductus

Affärsområde AcadeMedia Eductus är uppdelat i fyra regioner.

AcadeMedia har ca 30 kontor i 25 st kommuner. AcadeMedia finns också etablerat i Norge och Danmark.

AM äger dessutom 70 % av bolaget ReCALL samt 20 % av Netset. Ledning i ReCALL AB hanteras genom styrelsearbete. I NetSet utövas inget ledningsarbete och det finns ingen styrelserepresentant.

FÖRVÄRVSSTRATEGI

AcadeMedia skall växa organiskt och genom förvärv. Förvärv ska komplettera AcadeMedias långsiktiga inriktning. Bolag som passar in i förvärvsstrategin, är bolag som dels kan tillföra AcadeMedia ny spjutspetskompetens, dels ge nya geografiska marknader. Spjutspetskompetens kan vara sådan där AcadeMedias kompetens inom interaktiv pedagogik skapar synergier.

