

16/17

ÅRSREDOVISNING

1 SEPTEMBER 2016 – 31 AUGUSTI 2017

Dustin



Innehåll

Inledning

- 3 Vår historia
- 4 Året i korthet
- 5 Dustin i korthet
- 6 Dustin som investering

VD-ord

- 8 VD har ordet

Vår strategiska riktning

- 11 Vår vision och mission
- 12 Strategi för lönsam tillväxt
- 14 Våra finansiella mål
- 16 Nya i familjen
- 18 Stark position online

Kunder och marknad

- 22 Vårt kunderbudande
- 26 Vår marknad
- 30 Varumärke och marknadsföring

Inköp och logistik

- 32 Inköp och logistik

Medarbetare

- 35 Våra medarbetare

Hållbarhet och ansvar

- 38 Vårt hållbarhetsarbete

Aktien och aktieägarna

- 40 Vår aktie och aktieägarna

Förvaltningsberättelse

- 44 Förvaltningsberättelse
- 50 Risker och riskhantering
- 54 Bolagsstyrningsrapport

Finansiella rapporter

- 64 Koncernens räkningar
- 68 Moderbolagets räkningar
- 72 Noter
- 104 Styrelsens underskrifter
- 105 Revisionsberättelse

Övrig information

- 109 Årsstämma 2016/17
- 110 Flerårsöversikt
- 112 Definitioner

Vår historia

Grundades 1984

Dustin grundades 1984 av entreprenörerna Bo och Ulla Lundevall som en sidoverksamhet till den zoobutik paret drev i Stockholmsförorten Farsta. Affärsidén var att sälja dator-tillbehör via postorder med en katalog som huvudsaklig marknadsföring. Storsäljaren var färgglada disketter.

Försäljning online redan 1995

Tio år senare breddades sortimentet från att enbart ha innefattat produkter till att också omfatta mjukvarulicenser. Redan 1995 startade vi med försäljning online, vilket var ungefär samtidigt som Amazon startade sin verksamhet. Under de första 20 åren bedrevs försäljning enbart mot företagsmarknaden men under 2004 utvidgades erbjudandet till att också innefatta konsumentmarknaden, genom lanseringen av Dustin home.

Nordisk expansion påbörjades 2007

Dustin fick under 2006 en ny huvudägare i Altor Fund II GP Limited och verksamheten expanderade därefter i Norden genom etablering på nya marknader och genom kompletterande förvärv på befintliga

marknader. Verksamheten i Danmark etablerades 2007 genom förvärvet av Computerstore och en e-handelsetablering följde i Norge två år senare.

För att bredda erbjudandet inom tjänster och lösningar gjordes flera förvärv under 2012. I Sverige förvärvades Best Office, specialiserade på skrivarlösningar, samt IT-Hantverkarna, med verksamhet inom installationshjälp och IT-support för små och medelstora företag. I Norge förvärvades Norsk Data Senter, ett bolag med fokus på tjänster och lösningar till företag.

Under 2013 etablerade Dustin sin verksamhet i Finland genom förvärvet av Businessforum, ett bolag med fokus på hårdvaruförsäljning till framförallt stora företag och offentlig sektor. Businessforum kompletterades 2015 med förvärvet av Rolute, en av Finlands ledande leverantörer av nätverkslösningar till företag och offentlig sektor. Året efter lanserades e-handel på den finska marknaden och några månader senare integrerades hela den finska

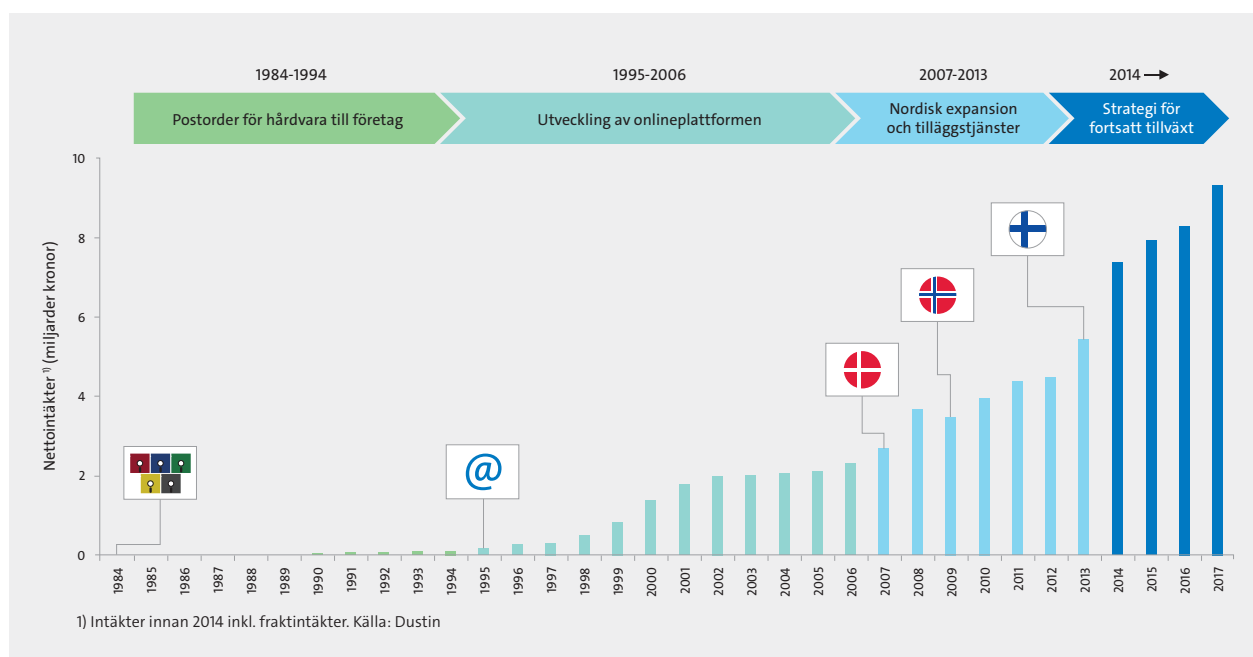
verksamheten i Dustins nordiska IT-plattform under varumärket Dustin.

Börsnotering i början av 2015

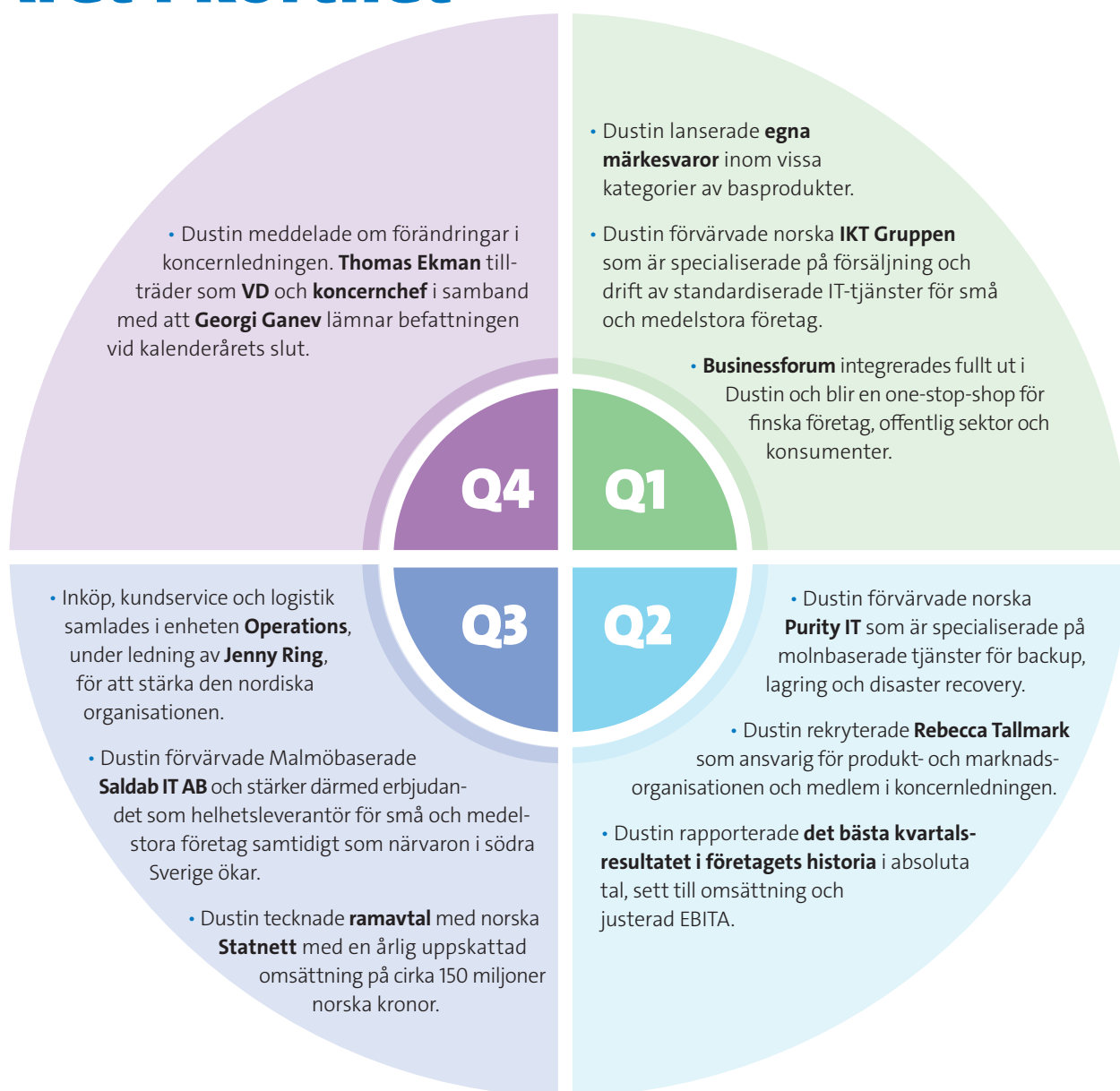
Dustin börsnoterades på Nasdaq Stockholm den 13 februari 2015 och fick i samband med detta Axel Johnson AB, via dotterbolaget Axmedia AB, som en av sina nya huvudägare. Altor Fund II GP Limited har sedan noteringen gradvis minskat sitt innehav och sålde under våren 2017 de sista aktierna.

Ett starkare och bredare erbjudande

För att ytterligare stärka och bredda erbjudandet av mer avancerade produkter och tjänster, förvärvades 2015 svenska Commsec, en leverantör av nätverks- och säkerhetslösningar. Under 2016 adderades dessutom Idenet, ett svenskt bolag med fokus på hosting och applikationsdrift, samt norska IKT Gruppen, specialiserade på försäljning och drift av standardiserade IT-tjänster för små och medelstora företag. Under 2017 förvärvades norska Purity IT, verksam inom molnbaserade tjänster för backup, lagring och disaster recovery, och svenska Saldab IT, som erbjuder IT-lösningar för små och medelstora företag.



Året i korthet



Finansiella nyckeltal

Alla siffror i miljoner kronor om inte annat anges	2016/17	2015/16
Nettoomsättning	9 306	8 301
Organisk omsättningstillväxt (%)	8,6	4,4
Bruttomarginal (%)	14,8	15,0
Justerat rörelseresultat (EBITA)	426	390
Justerad EBITA-marginal (%)	4,6	4,7
Rörelseresultat (EBIT)	349	324
Årets resultat	239	225
Resultat per aktie inklusive avvecklad verksamhet, före och efter utspädning, kronor	3,13	2,95
Kassaflödet från den löpande verksamheten	214	447
Nettoskuld/justerat EBITDA (x)	2,3	2,1
Avkastning på eget kapital (%)	16,1	15,8
Utdelning per aktie, kronor	2,80*	2,40
* Styrelsens föreslagna utdelning		

Dustin i korthet

Nordens ledande IT-partner online

Dustin är en av Nordens ledande IT-återförsäljare med ett brett utbud av hårdvara, mjukvara samt tillhörande tjänster och lösningar. Vi säkerställer snabba och tillförlitliga leveranser genom vårt centraliserade lager samt en effektiv logistik- och onlineplattform. Genom att addera en hög IT-kompetens blir vi en IT-partner för främst små och medelstora företag, men också för stora företag, offentlig sektor och konsumentmarknaden.

Fokus på företagskunder

Dustin verkar utifrån en multikanalmodell där merparten av försäljningen sker online, kompletterat med relationsbaserad och rådgivande försäljning över telefon eller genom kundbesök. Dustin bedriver verksamhet i Sverige, Danmark, Finland och Norge genom två affärssegment, B2B (företagsmarknaden) med en försäljningsandel om cirka 94 procent och B2C (konsumentmarknaden) med en försäljningsandel om cirka 6 procent. Verksamheten understöds av ett antal skalbara och gemensamma centrala funktioner, innefattande bland annat onlineplattformen, inköp, lager och logistik, prissättning, marknadsföring, IT och HR.

Effektiv onlineplattform

Som en av Nordens största e-handlare mot företagssegmentet, är Dustin väl positionerat på marknaden genom sin effektiva onlineplattform, då en allt större del av försäljningen av både produkter och bastjänster sker online. Vår position på marknaden gynnas dessutom av vårt fokus på den mer lätttrörliga och snabbt växande kundgruppen små och medelstora företag. Vi ser en ökande efterfrågan på mer avancerade tjänster i takt med att kraven på mobilitet och tillgänglighet växer. Genom att kombinera produkter och tjänster till integrerade lösningar samt genom att addera mer avancerade tjänster via förvärv breddar vi kontinuerligt kunderbjudandet. Det innebär att vi i linje med vår vision kan lösa en allt större del av kundens IT-behov. Vårt erbjudande innefattar bland annat paketerade tjänster och lösningar innefattande klienter, licenser, nätverk, datalagring, säkerhet, IT-drift, mobilitet och print.

Dustin Group AB är ett svenskt publikt aktiebolag med huvudkontor i Nacka Strand utanför Stockholm. Aktien noterades i segmentet Mid Cap på Nasdaq Stockholm 2015.

Nettoomsättning 2016/17

9,3 MDR SEK

Andel försäljning B2B

94 %

Andel försäljning B2C

6 %

Aktiva kunder små och medelstora företag

100 000

Aktiva kunder B2C

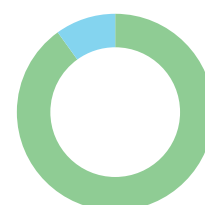
350 000

Andel försäljning via onlineplattformen

75 %

Andel order via onlineplattformen

90 %



Antal tillverkare i sortimentet

2 500

Antal produkter i sortimentet

250 000

Dustin som investering

Som en av Nordens största e-handlare mot företagsmarknaden är Dustin väl positionerat på den nordiska IT-marknaden med ett starkt kunderbjudande och en flexibel försäljningsmodell. Med vår skalbara affärsmodell och ett lågt kapitalbehov som genererar goda kassaflöden finns stora möjligheter till fortsatt lönsam tillväxt både organiskt och genom förvärv.

Stark marknadsposition

Som en av Nordens ledande e-handlare mot B2B-marknaden är vi med vårt starka kunderbjudande bestående av ett brett utbud, en hög IT-kompetens samt snabba och tillförlitliga leveranser väl positionerade för fortsatt tillväxt på B2B-marknaden. Marknaden karakteriseras av en snabbt ökande andel försäljning online och en tilltagande efterfrågan på mobilitets- och molntjänster. Vår huvudkundgrupp av små och medelstora företag uppvisar dessutom en relativt sett snabbare tillväxt än marknaden som helhet.

Nettoomsättning
9 306 MSEK

Bruttomarginal
14,8 %

Justerat
rörelseresultat (EBITA)
426 MSEK

Kassaflöde löpande
verksamhet
214 MSEK

Resultat per aktie*
3,13 SEK

Föreslagen
utdelning per aktie
2,80 SEK

Direktavkastning**
4,2 %

Aktiekurs,
31 augusti 2017
66,75 SEK

Verksamhetsårets
aktiekursutveckling
11,3 %

*Inklusive avvecklad verksamhet,
efter utspädning.

**Baserat på styrelsens föreslagna
utdelning om 2,80 kronor och en
aktiekurs om 66,75 kronor.

Effektiv försäljningsmodell

Vår försäljningsmodell är framtagen för att driva tillväxt till låg kostnad, där vår centrala onlineplattform är utformad för att effektivt kunna hantera stora volymer av små order och samtidigt vara en attraktiv kanal för samtliga kundsegment. Genom att kombinera onlineförsäljning av basprodukter och enklare tjänster med relationsbaserad och rådgivande försäljning av mer avancerade produkter, tjänster och lösningar kan vi effektivisera försäljningsprocessen och över tid öka vår andel av kundens totala IT-inköp.

Skalbarhet och kostnadseffektivitet

Vi har skapat en unik position genom att kombinera en skalbar och kostnadseffektiv onlineförsäljning med en hög servicenivå genom vår relationsbaserade och rådgivande försäljning. Vi har samlat aktiviteter som onlineplattformen, inköp, lager och logistik, prissättning, marknadsföring, IT och HR som centrala funktioner för att generera skalfördelar och effektivt kunna hantera integration av förvärvade verksamheter och etablering på nya marknader.

Lågt kapitalbehov och starkt kassaflöde

Investeringsbehovet är lågt och genom en nära relation med leverantörer samt ett eget centralt lager med effektiv lagerhållning kan rörelsekapitalet hållas på en låg nivå. Vår verksamhet genererar goda kassaflöden som ger utrymme för fortsatt expansion genom förvärv och en god utdelningsutveckling till aktieägarna. Vi har som mål att dela ut mer än 70 procent av årets resultat.

Värdeskapande strategi för tillväxt

Med vårt attraktiva kunderbjudande, en bred och diversifierad kundbas samt en flexibel försäljningsmodell ser vi tillsammans med kontinuerliga effektivitetsförbättringar stora möjligheter till fortsatt lönsam organisk tillväxt. Genom förvärv breddar vi kontinuerligt utbudet av mer avancerade produkter och tjänster, vilket stödjer fortsatt tillväxt, stärker kundlojaliteten, genererar kostnadssynergier och ökar aktieägarvärdet.

Tillväxtbolag med solid finansiell historik

Dustin har en solid finansiell historik med en genomsnittlig organisk tillväxt om drygt åtta procent årligen, sett över den senaste femårsperioden, vilket kompletterats ytterligare genom kontinuerliga förvärv. Vi har uppvisat en positiv tillväxt under 32 av de 33 år vi varit verksamma. Dessutom har vi över lång tid uppvisat stabilitet i både bruttomarginal och EBITA-marginal.



VD har ordet

Dustin har under verksamhetsåret stärkt positionen som en av Nordens ledande e-handlare, med en tillväxt högre än vår adresserbara marknad. Vi gynnas av trender som det pågående onlineskiftet och en ökande efterfrågan på mobilitet och molntjänster. Under året har vi både organiskt och genom förvärv breddat vår portfölj av mer avancerade produkter och tjänster för att i allt större omfattning kunna lösa våra kunders IT-utmaningar.



Stark omsättningstillväxt

Vi är nöjda med att kunna uppvisa en omsättningstillväxt om drygt 12 procent för verksamhetsåret 2016/17, varav den organiska omsättningstillväxten var 8,6 procent. Tillväxten var stark inom hela B2B-segmentet, såväl till kundgruppen små och medelstora företag som till kundgruppen stora företag och offentlig sektor. Försäljningen till B2B-segmentet som helhet ökade med 9,5 procent organiskt. B2C-segmentet, som under verksamhetsåret representerar 6 procent av försäljningen, uppvisade en något negativ organisk tillväxt på 2,6 procent.

Försäljningsmix påverkade bruttomarginalen

Bruttomarginalen uppgick till 14,8 procent (15,0) under verksamhetsåret. Förändringen förklaras av en hög andel försäljning inom nya ramavtal med initialt lägre lönsamhet till kundgruppen stora företag och offentlig sektor. Vidare har en hög andel klientförsäljning (datorer, mobiltelefoner och surfplattor) med lägre marginal påverkat bruttomarginalen negativt. Bruttomarginalen inom kundgruppen små och medelstora företag förbättrades, främst som en följd av tidigare genomförda förvärv med en större andel mer avancerade produkter och tjänster med högre marginal.

Stabil resultatutveckling

Det justerade EBITA-resultatet steg med över 9 procent till 426 miljoner kronor (390), motsvarande en justerad EBITA-marginal om 4,6 procent (4,7). Resultatet påverkades positivt av en ökad försäljning och ett högre bruttoresultat. Rörelsekostnaderna ökade något jämfört med motsvarande kvartal föregående år, som en följd av årets satsning på utveckling av egna märkesvaror och ett ökat fokus på tjänsteförsäljning med högre marginal.

Styrelsen föreslår en höjd utdelning

Styrelsen föreslår en höjd utdelning till 2,80 kronor per aktie (2,40) för verksamhetsåret 2016/17, motsvarande en total utdelning om 213 miljoner kronor (183). Förslaget ligger i

linje med vår utdelningspolicy om en utdelning om mer än 70 procent av årets resultat. Vi har en stark finansiell position med en skuldsättningsgrad i den nedre delen av målintervallet. Detta, tillsammans med att verksamheten genererar goda kassaflöden, ger oss förutsättningar för fortsatt tillväxt såväl organisk som via förvärv i kombination med en attraktiv utdelning.

Ökat fokus på tjänsteförsäljning

Under verksamhetsåret har vi ökat vårt fokus på tjänsteförsäljning och investerat i säljorganisationen för att på sikt öka andelen abonnemangsinntäkter med högre marginal. Vi har sedan starten för ett år sedan sett en kraftig tillväxt i antalet aktiva användare av våra standardiserade molnbaserade abonnemangstjänster. I slutet av verksamhetsåret hade vi drygt 30 000 aktiva användare via vår tjänsteportal.

Kompletterande förvärv

Vi har under verksamhetsåret skruvat upp förvärvstakten något med totalt tre förvärv. I september förvärvades norska IKT Gruppen, som är specialiserade på försäljning och drift av standardiserade IT-tjänster för små och medelstora företag. Under mars månad slutfördes förvärvet av norska Purity IT, som är specialiserade på molnbaserade tjänster för backup, lagring och disaster recovery. De två norska förvärven kompletterades under april med svenska Saldab IT, som erbjuder IT-lösningar för små och medelstora företag.

Efter verksamhetsårets utgång förvärvade vi danska Norriqs affärsområde för hosting och outsourcing av IT-tjänster, norska Core Services, som är en av de ledande aktörerna inom den nya generationens datacenterlösningar samt svenska JML-System, som erbjuder installation och service av audio/video lösningar för mötesrum och konferenser.

Förvärven ger oss spetskompetens kring hostinglösningar, datacenter, IT-infrastruktur, backup och säkerhetslösningar samt audio/video lösningar. Genom att addera ytterligare

IT-kompetens blir vi en IT-partner för främst små och medelstora företag, men också för stora företag och offentlig sektor. Vi stärker därmed vår position på den nordiska marknaden med ett bredare kunderbjudande och en större kundbas inom kundgruppen små och medelstora företag.

Vi har för avsikt att fortsätta bredda vår portfölj av mer avancerade produkter och tjänster och tittar kontinuerligt på möjliga förvärvskandidater som kan komplettera och stärka vår nuvarande verksamhet. Vår målsättning är att addera ytterligare förvärv.

Egna märkesvaror

I början av verksamhetsåret lanserade vi egna märkesvaror inom vissa kategorier av basprodukter, såsom kablar, USB-minnen och tillbehör till mobiler och surfplattor. Vi kan på detta sätt erbjuda våra kunder prisvärda produkter med bra kvalitet och vi får samtidigt en större kontroll över produkternas egenskaper och möjlighet till högre marginaler på sikt. Vi har samtidigt ökat vårt fokus på ansvarsfull tillverkning och genom lanseringen av egna märkesvaror får vi en bättre insyn och lättare att följa upp våra krav längre ner i värdekedjan, där tillverkningen sker.

Våra egna märkesvaror har mottagits väl av våra kunder och försäljningsandelen inom de lanserade produktkategorierna uppgick i slutet av verksamhetsåret till cirka 25 procent. Under kommande verksamhetsår kommer ytterligare kategorier av produkter att lanseras och vårt mål är att vi inom tre år ska nå en årlig försäljning om 400 miljoner kronor.

Ansvarsfullt företagande

Ansvarsfullt företagande är en förutsättning för ett sunt och framgångsrikt företag. Ett aktivt hållbarhetsarbete är en integrerad del av vår verksamhet och vi har under de senaste åren strukturerat och intensifierat detta arbete. I linje med detta har vi också valt att tydliggöra hållbarhetsarbetets betydelse för oss som bolag genom att uppdatera vår vision. Dustins vision är att vi ska vara kundernas förstahandsval för effektiv och hållbar IT.

Effektiv och hållbar IT handlar om hur produkterna tillverkas och transporteras, hur de används och hur vi ska få tillbaka dem i kretsloppet när de inte längre används. För drygt två sedan fastställde vi våra fem fokusområden; ansvarsfull tillverkning, minskad klimatpåverkan, ansvarsfull resursanvändning, affärsetik och anti-korruption samt mångfald och jämställdhet. Under verksamhetsåret har vi uppnått eller överträffat målen inom samtliga våra fokusområden.

Stärkt nordisk organisation

I början av verksamhetsåret integrerade vi hela den finska verksamheten till vår nordiska IT-plattform och i samband

med detta verkar vi också under varumärket Dustin på den finska marknaden. Detta är något som kommer att stärka den finska verksamhetens konkurrenskraft och på sikt även sänka våra kostnader till följd av skalbarheten i våra centrala funktioner.

För att ytterligare stärka vår nordiska organisation och öka både effektivitet och kundnöjdhet på samtliga marknader, sammanförde vi under april funktionerna för inköp, kundservice och logistik i den gemensamma enheten Operations.

Dustin Expo och vår konceptbutik

I slutet av mars genomförde vi den 16:e upplagan av Dustin Expo, Nordens största IT-mässa, tillsammans med cirka 80 utställare och partners. Mässan lockade sammanlagt över 10 000 besökare, vilket vi ser som ett bevis på vår starka position och roll i värdekedjan.

Dustins konceptbutik i Stockholm lanserade under våren ett uppdaterat koncept som utgår från små och medelstora företags IT vardag och visar lösningar på tema kontoret, mötesrummet och mobilt arbete. I samband med det nya konceptet utökades sortimentet av produkter för demonstration på plats med ytterligare tillverkare.

Ny VD för Dustin

Vi meddelade under sommaren att jag lämnar mitt uppdrag på Dustin vid årsskiftet. Styrelsen utsåg i början på oktober Thomas Ekman till ny VD och koncernchef. Han börjar sitt uppdrag den 1 januari 2018 och jag känner mig trygg i att lämna över stafettpippen till Thomas, som kommer att leda Dustin på den fortsatta resan.

Stark marknadsposition

Vi summerar verksamhetsåret med en tillväxt väl i linje med vårt finansiella mål och vi känner oss trygga i att över tid bibehålla en organisk tillväxttakt i nivå med vårt finansiella mål.

Vi har under verksamhetsåret stärkt Dustins position som Nordens ledande e-handlare mot företagsmarknaden, genom fortlöpande utveckling av vårt attraktiva produkt- och tjänsteerbjudande och en växande försäljning online.

Vårt mål att på medellång sikt nå en justerad EBITA-marginal på 5-6 procent står fast, med stöd i genomförda och kommande förvärv, våra initiativ på tjänstesidan samt en ökande andel egna märkesvaror.

Nacka i november 2017

Georgi Ganev, VD och koncernchef

”

NU VET VI VID VARJE GIVEN TIDPUNKT HUR VÅRA SYSTEM FUNGERAR.

Walter Glavich
Ordförande och delägare i Aktiv Finans

Företag: Aktiv Finans
Omsättning 2016: 18,3 MSEK
Bransch: Värdepappersbolag
Antal anställda: 12

SE RISKERNA – INNAN DE DYKER UPP.

För värdepappersbolaget Aktiv Finans är säkerhet A och O. När de bytte leverantör till Dustin fick de en bättre översyn och kan förebygga både risker och problem med datorerna.

Aktiv Finans är ett värdepappersbolag med tolv anställda. De erbjuder sina kunder rådgivning kring förvaltning av värdepapper och försäkringar. Sedan ett år tillbaka får de sin datasupport av Dustin.

– Vi har fem kontor, i Stockholm, Göteborg, Malmö, Linköping och Jönköping. Vi behövde ett bättre system för att dela dokument mellan oss, säger Walter Glavich, grundare, ordförande och delägare i Aktiv Finans.

Arkiv i molnet

Nu har företaget fått hjälp med att lägga en del av sitt arkiv i molnet och en del på en ny och mindre server. De har också fått assistans med hur de på ett mer effektivt sätt kan dela material mellan kontoren.

Eftersom Aktiv Finans arbetar med värdepapper finns det många aspekter att tänka på vad gäller säkerhet.

– Som värdepappersbolag har vi krav på oss att ha god dokumentation. Dustin analyserade tillsammans med oss hur våra arkivsystem ser ut i dag och hur vi skulle vilja ha det framöver. Vi fick ett gott stöd hela vägen. För Aktiv Finans handlar det mycket om att förebygga säkerhetsrisker.

– Vad skulle hända exempelvis om vi blir hackade? Vad händer om någon anställd blir av med dator eller mobil? Dustin har hjälpt oss att fundera kring hur vi agerar vid olika scenarier. Det viktigaste för oss är att identifiera risker och hur vi ska hantera dem.

Klient som tjänst ger överblick

Genom tjänsten Klient som tjänst, som innebär en övervakning av datorparken, har Walter och kollegerna enligt honom också fått en bättre översyn över sina datorer och programmen de använder.

– Nu vet vi vid varje given tidpunkt hur våra system fungerar. Genom denna tjänst får vi exempelvis information när en dator börjar få ont om minneskapacitet. Det gör att vi kan förebygga problem.

Vår vision och mission

Vår vision är att Dustin ska vara kundernas förstahandsval och sätta standarden för effektiv och hållbar IT. För oss innebär det att ligga i framkant för att kunna erbjuda de bästa produkterna och lösningarna utifrån kundernas behov.

Vi vill att kunderna ska kunna fokusera på sin kärnverksamhet, IT ska vara något som bara fungerar. I praktiken tar det sig uttryck i vårt varumärkeslöfte som innebär att vi ska lösa kundernas IT-utmaningar. Vi gör detta genom att erbjuda ett brett utbud av produkter och tillhörande tjänster, hög IT-kunskap och snabba och tillförlitliga leveranser.

Ett ansvarsfullt och etiskt agerande är en självklar del i vår vision och skapar såväl mervärde för våra intressenter som stärker vår egen verksamhet. Vi har under året uppdaterat vår vision för att ytterligare tydliggöra vårt fokus på hållbarhet.

Vision

Vara kundernas förstahandsval och sätta standarden för effektiv och hållbar IT.

Mission

Göra det möjligt för kunderna att fokusera på sin kärnverksamhet.

Varumärkeslöfte

Dustin löser dina IT-utmaningar.



Strategi för lönsam tillväxt

Dustins strategi för att ytterligare stärka positionen som en av Nordens ledande återförsäljare av IT-produkter med tillhörande tjänster och lösningar bygger på ett attraktivt kunderbjudande och en flexibel försäljningsmodell. Vi ser goda möjligheter till fortsatt lönsam tillväxt genom att introducera hela kunderbjudandet till samtliga marknader där vi bedriver verksamhet samt att via förvärv bredda det befintliga erbjudandet och realisera kostnadssynergier.

Vår övergripande strategi bygger på fyra grundpelare:

1. En flexibel försäljningsmodell
2. Introduktion av erbjudandet i hela Norden
3. Kontinuerliga effektivitetsförbättringar
4. Förvärv för tillväxt och bredare kunderbjudande

1. En flexibel försäljningsmodell

Dustin verkar utifrån en multikanalmodell där merparten av försäljningen sker online kompletterat med rådgivande och relationsbaserad försäljning över telefon eller genom kundbesök.

Stark position online

Vi är genom vår egenutvecklade onlineplattform väl positionerat för att dra fördel av det pågående onlineskiftet på marknaden. Detta skifte innebär att kunderna väljer att allokera en allt större del av sina IT-inköp till onlinekanalen och dessutom att de koncentrerar sina inköp till ett mindre antal leverantörer. Vi lanserade under verksamhetsåret 2015/16 onlineplattformen i Finland och har nu goda förutsättningar att etablera oss som en betydelsefull aktör gentemot små och medelstora företag i Finland. Vi finns nu representerade online i samtliga nordiska länder där vi bedriver verksamhet.

Kundintag via onlineplattformen

Vi har framgångsrikt använt onlineplattformen som en första kontaktpunkt gentemot nya kunder, med stöd i en hög varumärkeskänedom, digital marknadsföring som exempelvis sökordsoptimering och genom attraktiva erbjudanden och kampanjer. Vi strävar kontinuerligt efter att ytterligare stärka varumärket och investerar selektivt i marknadsföringsaktiviteter som exempelvis Dustin Expo och Dustins konceptbutik. Vår ledande position på den nordiska onlinemarknaden i kombination med en stark tillväxt inom onlinehandeln väntas även fortsättningsvis bidra till ett stabilt inflöde av nya kunder.

Ökad försäljning till befintliga kunder

Vår uppskattning är att Dustins genomsnittliga andel av kundernas IT-inköp är relativt låg. Vi har som målsättning att öka denna andel genom en framträdande position på onlinemarknaden, att vidareutveckla och stärka kundrelationerna genom vår relationsbaserade försäljning och framförallt med hjälp av ett allt bredare och starkare utbud av mer avancerade produkter, tjänster och lösningar.

Starka kundrelationer genom relationsbaserad försäljning

Vi erbjuder relationsbaserad försäljning till utvalda delar av vår stora kundbas av små och medelstora företag i syfte att stärka kundrelationen och öka andelen försäljning till respektive kund. Genom vår relationsbaserade försäljning kan vi ta tillvara potentialen hos befintliga kunder avseende merförsäljning i form av kringtjänster och mer avancerade produkter, tjänster och lösningar med en generellt sett högre bruttomarginal. Dessa fördjupade kundrelationer bidrar i allmänhet också till att onlineförsäljningen ökar.

2. Introduktion av erbjudandet i hela Norden

Dustin ser möjligheter att växa och stärka positionen genom att dels introducera hela produkt- och tjänstererbjudandet till samtliga marknader där vi har verksamhet och dels genom att utnyttja styrkorna i arbetssätt och processer på de olika marknaderna för att få hela koncernen att växa. Genom att vi oavbrutet strävar efter att utveckla och förbättra våra interna processer kan vi tillsammans med genomförda och kommande förvärv kontinuerligt stärka Dustins erbjudande.

Produkt och tjänsteutbud

I Sverige har vi ett brett erbjudande av IT-relaterade produkter med tillhörande tjänster och lösningar, medan det på våra övriga nordiska marknader är något mer begränsat. Vi ser stora möjligheter i att introducera hela

kunderbjudandet på samtliga våra marknader. Utöver detta avser vi att via förvärv eller genom egen utveckling investera i nya produkter och tjänster samt integrerade lösningar som ska läggas till det befintliga erbjudandet. Genom att på detta sätt bredda vår produkt- och tjänsteförteckning kan vi få en större andel av kundernas totala IT-inköp och därigenom öka vår försäljning och lönsamhet.

Egna märkesvaror

Under det första kvartalet lanserade Dustin egna märkesvaror inom vissa kategorier av basprodukter, såsom kablar, USB-minnen och tillbehör till mobiler och surfplattor. Nya produkter kommer att lanseras successivt med målsättningen att nå en försäljningsandel på i genomsnitt 25 procent inom de utvalda produktkategorierna. Vi kan på detta sätt ytterligare stärka kunderbjudandet genom kvalitetssäkrade produkter till ett attraktivt pris. Vi får samtidigt en ökad kontroll över hela värdekedjan och möjlighet till högre marginaler på sikt.

Best practice

Genom kunskaps- och erfarenhetsutbyten mellan emellan kan arbetssätt och processer förädlas och effektiviseras på flera sätt. Onlineplattformen som utvecklades och introducerades i Sverige har nu också lanserats i Danmark, Finland och Norge. Den effektiva finska försäljningsprocessen mot offentlig sektor ligger till grund för hur vi agerar i både Sverige, Danmark och Norge, medan den danska modellen för relationsförsäljning har introducerats på den svenska marknaden. Det finns ytterligare områden där vi kan stärka kunderbjudandet och vår verksamhet genom att exportera best practice inom organisationen.

3. Kontinuerliga effektivitetsförbättringar

Vi har samlat flera skalbara enheter som centraliserade funktioner för att så effektivt som möjligt kunna betjäna hela koncernen. Dessa funktioner inkluderar bland annat onlineplattformen, inköp, lager och logistik, prissättning, marknadsföring, IT och HR. Vår strategi är att dra nytta av

dess funktioner för att skapa stordriftsfördelar, och därmed sänka rörelsekostnaderna i förhållande till omsättningen, när Dustin fortsätter att växa.

Vi tillämpar välkända metoder som exempelvis Lean*, Six Sigma* och NPS-modellen i kombination med riktade insatser för att skapa en kultur av fortlöpande förbättringar och ett starkt kundfokus. Vi bedömer att dessa initiativ successivt leder till en högre effektivitet och möjliggör en kontinuerligt bättre lönsamhet.

Vi använder NPS (Net Promoter Score) som ett verktyg för att mäta kundlojalitet och för att driva förbättringsarbete. Med NPS mäts rekommendationsgraden i den egna kundbasen. I NPS-processen ingår återkoppling från kunderna avseende möjliga förbättringsområden. Dessa områden prioriteras och ligger till grund för det fortlöpande förbättringsarbetet.

4. Förvärv för tillväxt och bredare kunderbjudande

Dustin har genom verksamhetsårets förvärv av IKT Gruppen, Purity IT och Saldab IT tillsammans med föregående års förvärv av Commsec och Idenet breddat såväl utbudet av mer avancerade produkter och tjänster som kundbasen på specifika marknader. Genom att förvärva lokal specialistkompetens eller unika produkt- och tjänsteerbjudanden kan vi genom korsförsäljning erbjuda hela vår kundbas dessa erbjudanden. Genom ett bredare utbud av mer avancerade tjänster och lösningar ökar vi dessutom kundernas lojalitet till oss.

Vi fortsätter att kontinuerligt utvärdera potentiella förvärvskandidater för att stödja tillväxt och öka aktieägarvärdet. Nya förvärv utvärderas utifrån möjligheten att kunna konsolidera vår position på befintliga marknader, bredda kundbasen, uppnå kostnadssynergier samt framförallt för att bredda vårt befintliga erbjudande och därmed kunna tillgodogöra oss en större del av kundernas totala inköp av IT-produkter med tillhörande tjänster och lösningar.

*Lean och Six Sigma är idag de två dominerande globala koncepten gällande verksamhetsutveckling och är beprövade metoder för effektivisering och förbättring.



Våra finansiella mål

Med utgångspunkt i vår strategi har Dustins styrelse fastställt finansiella mål och en utdelningspolicy för vår verksamhet. Våra finansiella mål syftar till att skapa ytterligare aktieägarvärde. Förutom att behålla och stärka koncernens ledande position ska målen bidra till att ge en god totalavkastning till Dustins aktieägare.

TILLVÄXT

Dustins mål är att över en konjunkturcykel uppnå en genomsnittlig årlig organisk tillväxt om 8 procent. Utöver detta avser Dustin att växa genom förvärv.

UTFALL

2016/17: 8,6% respektive CAGR (5 år) 8,3%

MARGINAL

Dustins mål är att öka den justerade EBITA-marginalen över tid, för att på medellång sikt uppnå en justerad EBITA-marginal på mellan 5 och 6 procent.

UTFALL

2016/17: 4,6%

KAPITALSTRUKTUR

Dustins kapitalstruktur ska möjliggöra en hög grad av finansiell flexibilitet samt ge utrymme för förvärv. Bolagets målsättning är att nettoskuldssättningen ska uppgå till 2,0–3,0 gånger justerad EBITDA för den senaste tolv månadersperioden.

UTFALL

2016/17: 2,3 gånger

UTDELNINGSPOLICY

Dustins mål är att dela ut mer än 70 procent av årets resultat. Hänsyn ska dock tas till bolagets finansiella ställning, kassaflöde, förvärvsmöjligheter och framtidsutsikter.

STYRELSENS FÖRSLAG

2016/17: 2,80 kronor per aktie, motsvarande 89% av årets resultat



VÅR KÄRNVERKSAMHET ÄR INTE ATT SKÖTA SHAREPOINT-SERVERAR.

Johannes Pham
Teknikchef på Søren Jensen

Företag: Søren Jensen
Omsättning 2014/15: 109,3 MDKK
Bransch: Ingenjörsfirma
Antal anställda: ca 160

INNOVATION ISTÄLLET FÖR UNDERHÅLL.

För ingenjörsfirman och det snabbt växande familjeföretaget Søren Jensen spelar IT en avgörande roll i det dagliga arbetet. Med innovation i sitt DNA drivs de av att digitalisera arbetsuppgifter som tidigare löstes med papper och penna. Och genom att köpa sina Office-licenser som tjänst får de mer tid över till utveckling.

Efter att ha ökat personalstyrkan med 25 procent behövde Søren Jensen utrymme att växa, både fysiskt och virtuellt. Det var i samband med det som teknikchefen Johannes Pham fick upp ögonen för Office 365 och Skype for Business. På den tiden hade de bara ljud- och bildutrustning i två konferensrum, som ständigt var fullbokade. Utmaningen var att skapa en IT-miljö som tillät medarbetarna att jobba flexibelt i takt med att de gick från fasta avdelningar till en mer projekt- och teambaserad organisation.

– Huvudfokus har varit att ge våra medarbetare möjlighet att samarbeta och kommunicera på ett effektivt sätt. Office 365 har förändrat vårt sätt att arbeta. Förutom att dela skärm och ha distansmöten använder vi virtuella arbetsgrupper och skrivbord, samt jobbar

med delade PowerPoint-, Excel- och Worddokument, säger han.

Paketerade molntjänster

Det tog sin tid, men sedan Johannes väl lyckats övertyga ledningen om värdet i transformationen har utvecklingen gått snabbt framåt. En av de stora fördelarna med paketerade molntjänster är enligt Johannes att det frigör tid att arbeta med utveckling och innovation.

– Oavsett hur mycket vi växer behöver jag inte bekymra mig om systemuppdateringar eller underhåll av servrar. Administrationsansvaret är lyft från mina axlar. Vår kärnverksamhet är inte att sköta SharePoint-serverar; det gör andra bättre. Nu fokuserar vi på att optimera användningen av själva programmet i stället för på tekniken bakom, säger han.

Dustin som IT-partner

Idag använder de hela paletten i programmet. Johannes och hans kollegor är till exempel flitiga användare av det sociala nätverket Yammer, som blivit något av en pulsåder för företaget.

– Yammer funkar som ett intranät för utbyte av expertkunskap och information. Dustin har, förutom att leverera samtliga Office 365-licenser, även varit bollplank kring IT-frågor under projektets gång.

– Jag har haft samma kontaktperson på Dustin i nio år. Han fungerar som sparringpartner när jag vill få koll på det senaste inom såväl hårdvara som mjukvara. Det är värdefullt att ha en IT-partner som känner vår verksamhet och våra behov.

Nya i familjen

Förvärv är en väsentlig del i Dustins strategi för fortsatt tillväxt och ett bredare kunderbjudande. Historiskt gjordes förvärv främst som en del av etableringen på nya marknader. Vårt fokus ligger nu på att bredda sortimentet av mer avancerade produkter och tjänster främst anpassade för små och medelstora företag, men dessa leder också till en bredare kundbas på specifika marknader.

Under verksamhetsåret 2016/17 har vi i linje med strategin förvärvat IKT Gruppen, Purity IT och Saldab IT som tillsammans med föregående års förvärv av Commsec och Idenet breddat vårt kunderbjudande ytterligare och stärkt vår förmåga att lösa kundens IT-utmaningar.

Våra förvärv under 2016/17



Dustin förvärvade i september 2016 norska IKT Gruppen, som är specialiserade på försäljning och drift av standardiserade IT-tjänster för små och medelstora företag. IKT Gruppens erbjudande passar väl in i vår portfölj och bolaget har dessutom spetskompetens inom försäljning av molnbaserade tjänster och deras utvecklade säljmodell ger mycket goda resultat. Denna modell ser vi möjlighet att dra nytta av i stora delar av Dustin. IKT Gruppen grundades 2013 och hade vid tidpunkten för förvärvet 10 anställda.



I februari 2017 förvärvade vi norska Purity IT som är specialiserade på molnbaserade tjänster för backup, lagring och disaster recovery. I takt med den ökande digitaliseringen och en allt mer utmanande hotbild knutet till IT-säkerhet blir det allt viktigare för små och medelstora företag att ha en stabil IT-miljö och snabbt kunna komma igång igen efter oväntade händelser. Med Purity IT breddar vi vårt erbjudande av tjänster och lösningar till att också omfatta

disaster recovery och vi stärker samtidigt vår kompetens inom lagring och backup. Utöver molnbaserade tjänster erbjuder Purity IT även hårdvara för backup och lagring. Bolaget grundades 2008 och är starka inom det övre segmentet av små och medelstora företag. Purity IT hade vid förvärvstidpunkten 23 medarbetare.



Malmöbaserade Saldab IT förvärvades i maj 2017 och erbjuder IT-lösningar för små och medelstora företag. Förvärvet stärker Dustins erbjudande som helhetsleverantör och vi ökar vår kapacitet att verka som IT-avdelning för små och medelstora företag, samtidigt som närvaron i södra Sverige ökar. Vi gör det också möjligt att ta ut de mer nischade tjänster vi har i vår portfölj via våra tidigare förvärvade bolag som Purity IT, Idenet och Commsec. Saldab IT grundades 2009 och bolagets starka kundfokus passar väl in i vår kultur och affärsmodell. Saldab IT hade vid förvärvstidpunkten 84 medarbetare.



Våra förvärv under 2015/16



Svenska Commsec, en leverantör av nätverks- och säkerhetslösningar, förvärvades i september 2015. Genom förvärvet kompletterade vi vårt svenska erbjudande inom rådgivning och implementering av avancerade produkter och tjänster för små och medelstora företag. Den starka trenden inom mobilitet och molntjänster medför ökande krav på våra kunders nätverk och genom förvärvet stärkte vi vår rådgivning för att kunna hjälpa företagen med de bästa lösningarna för deras IT-utmaningar. Commsec grundades 2004 och hade vid förvärvstillfället ett 15-tal anställda med kontor i Stockholm, Sala och Borlänge.



I april 2016 förvärvades svenska Idenet, som är specialiserade på hosting och applikationsdrift. Idenet är med sina hostinglösningar ett starkt komplement till vårt befintliga utbud och ett naturligt steg i vår ambition att leverera standardiserade tjänster och lösningar som underlättar kundernas IT vardag. I bolaget finns ett stort kunnande om private cloud och portföljen av hostingtjänster kommer på sikt erbjudas till alla Dustins nordiska kunder. Genom förvärvet har vi nu också möjlighet att leverera hybrida molnlösningar i egen regi. Idenet grundades 1992 och hade vid tillfället för övertagandet cirka 50 anställda.

Stark position online

Dustins affärsmodell bygger på att erbjuda ett brett sortiment av IT-produkter med tillhörande tjänster och lösningar genom flera försäljningskanaler. Själva hjärtat är onlineplattformen som hanterar cirka 75 procent av omsättningen och cirka 90 procent av antalet transaktioner. Onlineplattformen är skalbar i den meningen att vi kan öka vår försäljning utan att rörelsekostnaderna behöver påverkas i samma omfattning.

Kärnaffären ligger i onlineplattformen

Vår egenutvecklade onlineplattform är själva kärnan i Dustins affär, det är genom e-handel, kompletterat med automatiserad orderhantering, vi möter och hjälper majoriteten av våra kunder. Omkring 90 procent av antalet transaktioner och cirka 75 procent av försäljningen sker via onlineplattformen. De senaste två åren har vi investerat i både teknik och kompetens för att förbättra och förstärka både system och processer.

"Cirka 75 procent av försäljningen sker via onlineplattformen"

Vi kan via plattformen påverka kundupplevelsen online genom att anpassa innehållet efter användarens beteende och behov och därmed maximera värdet för kunden. Kunden kan se vad de köpt tidigare och enkelt lägga en upprepad order eller hitta tillbehör till tidigare gjorda köp. Enkelhet att navigera och möjlighet att jämföra liknande produkter är en självklarhet för kunderna idag.

Som ett led i detta anpassas också marknadsföringen online. Genom automatiserade processer kan marknadsföringen riktas till respektive kund baserat på tidigare beteende och intresse. På så sätt ökar vår andel av kundens inköpsbudget.

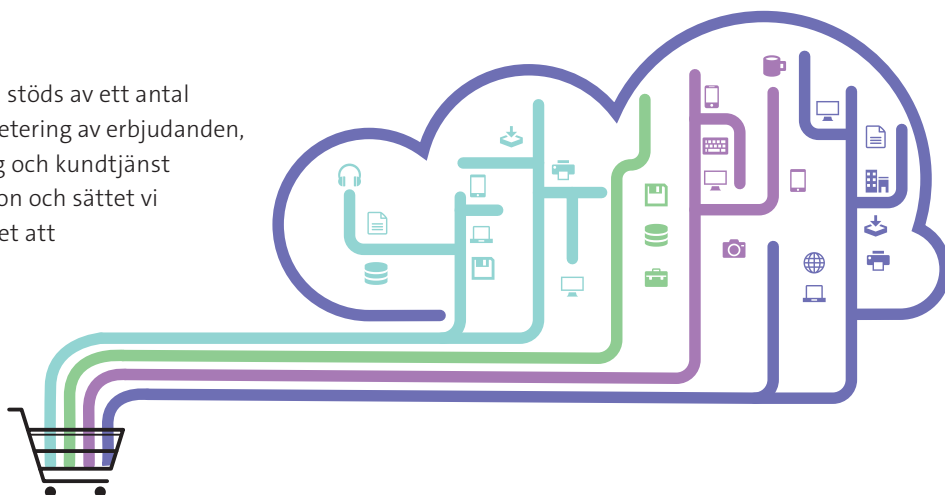
Den intelligenta plattformen stöds av ett antal moduler för att optimera paketering av erbjudanden, prissättning, marknadsföring och kundtjänst online och förenklar expansion och sättet vi gör affärer på. Vi ges möjlighet att

utveckla nya former av erbjudanden som sedan kan exporteras till andra geografiska marknader och öka försäljningen utan att kostnadsbasen påverkas i någon större utsträckning.

"Automatiserade processer för effektiv marknadsföring"

Genom onlineplattformen synkroniseras dagligen aktiviteter som kampanjer, prissättning, marknadsföring och vilka produkter som ska placeras i skyltfönstret för att hela tiden ha det mest attraktiva kunderbudandet.

IT-strukturen bygger på standardkomponenter som sökmotor, produktinformationssystem och innehållshantering vilket är en fördel vid utbyte av moduler samt när vi förvärvar bolag och ska integrera dessa. Kostnader relaterade till vår onlineplattform och dess stödfunktioner redovisas som en del i centrala funktioner och är relativt konstanta oavsett försäljningsvolym. Kostnadsökningen de senaste åren är relaterad till investeringar i teknik och kompetens.





Prisplattformen möjliggör effektiv prissättning

Dustins prisplattform har under de senaste åren utvecklats och optimerats för att automatiskt kunna hantera och anpassa försäljningspriser beroende på utbud och efterfrågan såväl som prisförändringar och lagernivåer hos leverantörer och konkurrenter. Vid en förändring i inköpspriset för någon eller några produkter eller om konkurrenter justerar sina försäljningspriser, kan vi genom prisplattformen snabbt och effektivt anpassa försäljningspriserna för motsvarande produkter.

"90 procent av antalet transaktioner görs via onlineplattformen"

Prisplattformen tar hänsyn till lagernivåer i såväl eget lager som hos leverantörer och konkurrenter och kan utifrån detta anpassa försäljningspriset baserat på förhållandet mellan utbud och efterfrågan. Vi har

genom prisplattformen ökat effektiviteten i vår prissättning och förbättrat vår lönsamhet.

Plattformen för molnbaserade tjänster

Genom vår nyutvecklade och onlinebaserade plattform för molnbaserade tjänster, kan våra kunder använda och hantera sina SaaS-tjänster och företagsapplikationer på ett enkelt och säkert sätt. SaaS (Software as a Service) förklaras enklast som en molntjänst vilken tillgängliggör programvara över internet. Plattformen aggregerar ett stort urval av kvalitetskontrollerad programvara från flera olika leverantörer, vilka erbjuds till kunden tillsammans med garanterad support från oss eller tillverkaren. Kunden kan på ett kostnadseffektivt och säkert sätt själv enkelt, via plattformens kundgränssnitt, både administrera antalet abonnemang som antalet användare för respektive applikation. Majoriteten av applikationerna kräver ingen installation och dessutom uppdateras alla applikationer automatiskt utan att användaren behöver lägga någon tid på detta.



ATT LÖSA KUNDENS UTMANINGAR HAMNAR ALLTID HÖGST UPP PÅ LISTAN FÖR OSS.

Mats Johansson
Chef för Commsec

ALLT FÖR KUNDEN.

I Commsec har Dustin förvärvat specialistkunskap inom nätverk och säkerhet. Detta medför nya möjligheter för alla kunder som vill köpa IT som tjänst.

Commsec förvärvades av Dustin hösten 2015. Bolaget har funnits sedan 2004 och har i dag knappt 20 medarbetare. Alla är de tekniska specialister inom nätverks- och säkerhetslösningar för företagsmarknaden. Totalt har bolagets medarbetare 200 certifieringar inom Cisco-nätverk.

IT som tjänst

– I dag vill många företag, kommuner och andra organisationer köpa IT som tjänst och betala för en funktion, snarare än att äga utrustning och system själva. Mer och mer hamnar i molnet och den hårdvara och infrastruktur som behöver levereras blir en del av tjänsten, säger Mats Johansson, chef för Commsec.

Utvecklingen gör Dustin och Commsec till en vinnande kombination på dagens

marknad. Commsec besitter verklig spetskompetens inom alla de system som får nätverkstrafiken att fungera på ett tryggt och säkert sätt. Tillsammans blir man en partner som kan hjälpa CIO:n att lyfta hela verksamheten genom smarta och heltäckande lösningar, särskilt som man därtill kan lägga kompetensen hos ytterligare bolag som Dustin har förvärvat på senare år, som Idenet, Purity och Saldab.

Värde för kunden

– Commsec är ett rent kunskapsföretag som levererar värde för kunden genom vår kompetens och den erfarenhet vi har byggt upp tack vare komplexa och spännande projekt för våra kunder. Vi kan hjälpa till att designa och konfigurera välfungerande och säkra nätverkslösningar samt lösa alla

eventuella problem kring dem. Nu kan vi samtidigt använda oss av Dustins styrkor när det gäller till exempel logistik och leveranssäkerhet, fortsätter Mats.

Kombinationen har bland annat lockat kunder som Academedia, som är norra Europas största utbildningsföretag. De har köpt hela sin nätleverans som tjänst via Dustin. Ambitionen framöver är enligt Mats att segmentet nätverks- och säkerhetslösningar ska fortsätta att växa.

Allt för kunden

– Vårt mantra är att vi alltid ger allt för kunden. Att lösa kundens problem hamnar alltid högst upp på listan för oss, oavsett om det är någon annan som har orsakat problemet i fråga, säger han.



Vårt kunderbjudande

Dustins kunderbjudande baseras på ett omfattande utbud av IT-produkter med tillhörande tjänster och lösningar, hög IT-kompetens samt snabba och tillförlitliga leveranser. Produkt- och tjänsteerbjudandet fyller större delen av kundernas behov, avseende såväl hårdvara och mjukvara som en omfattande portfölj av standardiserade tjänster och lösningar. Vi vill upplevas som en snabbfotad strategisk partner för det mindre och medelstora företaget och erbjuder lösningar för kundernas kort- och långsiktiga IT-utmaningar i flera olika dimensioner.

Dustin strävar efter att tillhandahålla IT-produkter med tillhörande tjänster och lösningar till konkurrenskraftiga priser förmedlade genom snabba och tillförlitliga leveranser. Vår breda IT-kompetens präglar samtliga försäljningskanaler där vi interagerar med våra kunder och anpassas utifrån respektive kundgrupps behov.

"Vi erbjuder en hög IT-kompetens samt snabba och tillförlitliga leveranser"

Omfattande produkt- och tjänsteerbjudande

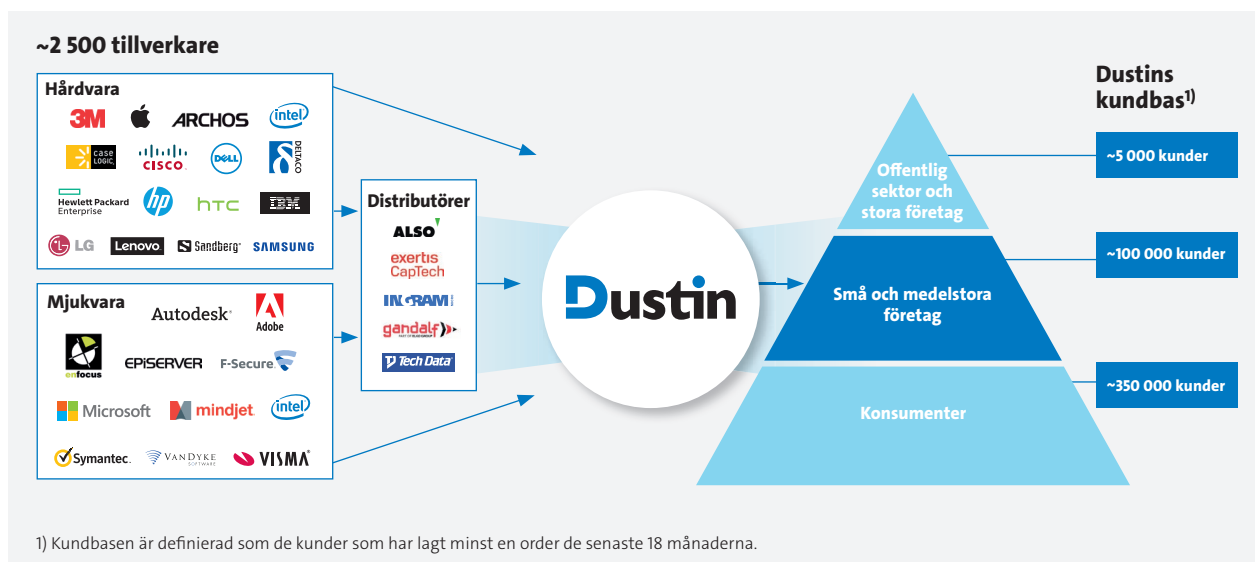
Dustin erbjuder sina kunder ett brett sortiment av hård- och mjukvaruprodukter med tillhörande tjänster och lösningar. En stor del av de tjänster och lösningar vi erbjuder bygger på att komplettera kundens hård- och mjukvaruinköp och syftar till att effektivisera och maximera användandet av dessa. Med utgångspunkt i vår

breda produkterfarenhet kan vi erbjuda kunden rätt stöd med allt från behovsanalys till leverans och support. För de flesta företag är det användandet och inte ägandet av IT-utrustning som skapar värde i verksamheten, vi erbjuder därför också olika typer av finansieringslösningar så att företag kan hyra sin IT-utrustning istället för att köpa den.

Hårdvara och mjukvara

Hårdvara och mjukvara är själva kärnan i Dustins erbjudande. Vårt omfattande sortiment av hård- och mjukvaruprodukter har främst valts ut för att tillgodose behoven hos små och medelstora företag, men passar även stora företag och offentliga organisationer. Genom vår relationsbaserade försäljningsorganisation kan vi även erbjuda nischprodukter, som inte ingår i vårt standardutbud, till små och medelstora företag.

"Dustin är en one-stop-shop för det mindre företaget"





Sammantaget erbjuder vi våra kunder cirka 250 000 hård- och mjukvaruprodukter från cirka 2 500 tillverkare. Vi arbetar kontinuerligt med att utveckla erbjudandet och följer noggrant kommande produktlanseringar för att säkerställa att nya produkter erbjuds våra kunder så snabbt som möjligt. Tack vare vår storlek och breda kundbas är vi dessutom en viktig partner för tillverkare och distributörer när det gäller kampanjer och produktlanseringar.

"Cirka 250 000 produkter från cirka 2 500 tillverkare"

Våra kunders inköpsmönster baseras i viss utsträckning på oplanerade direkta behov snarare än planerade inköp, vilket också gör oss till en attraktiv kanal i både tillverkares

och distributörs marknadsföring. Vi kan erbjuda kunderna ett ständigt och attraktivt flöde av kampanjer genom nära och frekventa dialoger med tillverkare och distributörer.

Egna märkesvaror

I början av verksamhetsåret 2016/17 lanserade Dustin egna märkesvaror, men vi kommer fortfarande att vara en oberoende återförsäljare. Det handlar primärt om produkter med lägre komplexitet i kategorier där varumärket inte har en avgörande betydelse för kunden. Produkterna återfinns inom vissa kategorier av basprodukter, såsom kablar, USB-minnen och tillbehör till mobiler och surfplattor.

Vår avsikt är inte att byta ut produkter som våra kunder efterfrågar, målet är att fortfarande ha det bredaste utbudet på marknaden. Vill kunden ha mer avancerade funktioner så ska det alltid finnas alternativ.

Tjänster och integrerade lösningar

Dustin erbjuder en omfattande portfölj av tjänster och lösningar både som ett komplement till kundens hård- och mjukvaruinköp och som fristående tjänster. Genom att kombinera flera olika artiklar inom hårdvara, mjukvara och tjänst till en integrerad lösning kan vi erbjuda en enkel och effektiv lösning för kundens behov inom ett helt IT-område i ett och samma köp. Vårt utbud av mer avancerade tjänster och lösningar ökar kontinuerligt med hjälp av förvärd kompetens och genom egen vidareutveckling av det befintliga erbjudandet. Genom att ständigt ha örat mot rälsern kan vi uppmärksamma nya innovativa lösningar som våra kunder kan dra nytta av.

I vårt omfattande tjänsterbjudande kan bland annat nämnas klienthantering, med allt från produktval och konfiguration till säkerhet, support och återtag för en bättre miljö. Vi erbjuder driftslösningar inom datalagring, nätverk och säkerhet som gör det enklare för mindre företag att skapa en kostnadseffektiv, fungerande och flexibel IT-miljö med fokus på prestanda och driftsäkerhet. När det gäller mjukvara har vi tjänster som licenshantering, där en genomgång av befintliga licensavtal görs för att sedan jämföras med behovet och avslutas genom avinstallation, uppgradering och justering för att optimera licensmodeller och sänka kostnader.

"Vi erbjuder kundservice med en hög IT-kompetens, både online och via telefon"

Våra tjänster och lösningar inom mobilitet gör det möjligt för våra kunder att arbeta var de vill och när de vill och dessutom från vilken enhet som helst i syfte att förenkla och hjälpa till att spara tid. Vi erbjuder dessutom olika typer av molntjänster för lagring, backup och disaster recovery i både det privata och det publika molnet. Utbudet omfattar också olika typer av printlösningar med fokus på kostnadseffektivitet och hållbarhet. Bland dessa kan nämnas "Toner on Demand" vilken automatiskt levererar nya färgpatroner till kundernas skrivare innan de drabbas av eventuella driftstopp. Samtidigt får kunden kontroll på kostnaderna och status på skrivarnas livslängd. Dessutom gynnas miljön tack vare vårt retursystem.

Hög IT-kompetens i två säljmodeller

Dustin har sedan etableringen för över 30 år sedan samlat en både bred och djup kompetens inom IT. Många av våra kunder är små och medelstora företag som i allmänhet är mer spontana och flexibla rörande sina IT-inköp. Vi har utformat erbjudandet så att kunderna på ett enkelt sätt ska kunna få den information de behöver såväl inför som efter ett köp genom vår kundservice, antingen online eller

genom vägledning via den rådgivande eller relationsbaserade försäljningsorganisationen.

Försäljning online

Dustin har över 20 års erfarenhet av att bedriva försäljning online. Vår onlineplattform är användarvänlig, informativ, enkel att navigera och har inbyggda supportfunktioner som ger kunden relevant produktinformation och råd inför köpet. I anslutning till en vald produkt visas även lämpliga tillbehör samt kompletterande produkter där kunden ges möjlighet att jämföra specifikationer och funktioner mellan olika produkter. Gränssnittet anpassas efter varje kund och baseras på kundens beteende och besökshistorik. Stora företag och organisationer erbjuds integrerade webbplatser med särskilt anpassat sortiment. Våra befintliga kunder kan se sin köphistorik, utföra upprepade köp samt söka tillbehör och kompletterande produkter anpassade till tidigare genomförda köp. Under verksamhetsåret 2016/17 hade Dustin cirka 35 miljoner besök på sin webbplats, av vilka företagskunder stod för cirka 15 miljoner.

Relationsbaserad försäljning

Dustin erbjuder rådgivande och relationsbaserad försäljning till utvalda små och medelstora företag, som en central del i strategin att stärka relationen till befintliga kunder och öka vår andel försäljning till respektive kund. Dessa kunder erbjuds en utökad service i form av att kundansvariga genom rådgivande försäljning aktivt betjänar och bearbetar cirka 10 000 kunder ur den totala kundportföljen på över 100 000 företagskunder. Våra medarbetare inom den relationsbaserade försäljningsorganisationen kontaktar kunderna via telefon eller genom besök. Den rådgivande och relationsbaserade försäljningsorganisationen hanterar försäljningen av mer avancerade tjänster och lösningar. Ambitionen är att knyta till sig de kunder som nått en kritisk nivå i sina inköp hos oss och där vår andel bedöms vara låg i förhållande till kundens totala IT-inköp. De mer kunds specifika behoven, i form av mer avancerade produkter och tjänster, bedöms alltså inte kunna mötas enbart via onlineplattformen.

Kunderbjudandet bidrar till en lojal kundbas

Dustin har en stor och diversifierad kundbas med en hög kundlojalitet. Under verksamhetsåret 2016/17 var cirka 75 procent av försäljningen inom företagssegmentet hänförlig till kunder som varit registrerade hos Dustin sedan minst fem år tillbaka. Kundlojaliteten är generellt lägre hos konsumenter och under verksamhetsåret 2016/17 var motsvarande siffror för kunder inom konsumentsegmentet cirka 25 procent för kunder registrerade sedan minst fem år tillbaka. Inom företagssegmentet finns ett starkt samband mellan varaktigheten av kundrelationen och snittförsäljningen per kund. Snittförsäljningen för en kund som varit kund i minst fem år är flera gånger högre jämfört med en kund som tillkommit under det senaste året, både som en följd av ökat antal köp och genom större orderstorlekar.



***"Vi skapar flexibilitet för
våra kunder, att kunna
arbeta var de vill och
när de vill"***

Vår marknad

Dustin har en marknadsandel om ungefär sex procent på vår adresserbara B2B-marknad, som beräknas uppgå till totalt cirka 155 miljarder kronor. Baserat på vårt attraktiva kunderbjudande, en stark marknadsposition och med stöd i de pågående marknadstrenderna ser vi fortsatta möjligheter att växa snabbare än marknaden.

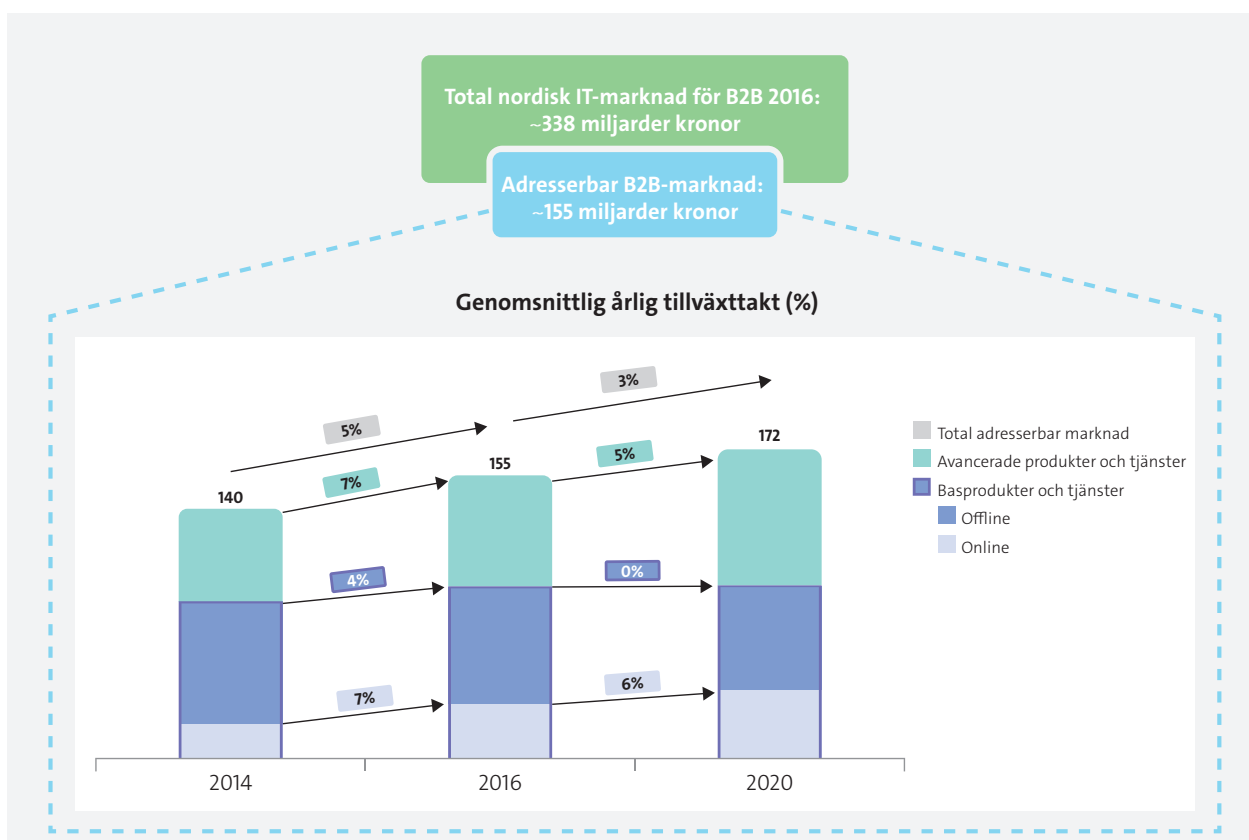
B2B-marknaden

Den totala nordiska IT-marknaden för den privata och offentliga sektorn inom B2B-segmentet består av hårdvara, mjukvara samt tjänster och uppskattas till cirka 338 miljarder kronor.

"Vår adresserbara B2B-marknad i Norden uppskattas till cirka 155 miljarder kronor"

Vår adresserbara B2B-marknad

Vår adresserbara B2B-marknad i Norden uppskattas till cirka 155 miljarder kronor och utgörs av basprodukter och standardiserade tjänster motsvarande cirka 90 miljarder kronor och mer avancerade produkter och tjänster motsvarande närmare 65 miljarder. De produkt- och tjänstekategorier vi inte riktar oss till innefattar bland annat komplexa mjukvarulösningar, avancerade konsulttjänster samt implementering av ERP-system. Dustin har inte för avsikt att expandera inom dessa områden inom överskådlig framtid.



Marknadsdata baseras på kalenderår. Den adresserbara marknaden avser hårdvaruförsäljningen till B2B-segmentet samt utvalda delar av mjukvara och tjänster till kundgruppen små och medelstora företag.
Källa: Dustins estimat baserat på marknadsdata från IDC och en marknadsanalys från en ledande rådgivare.

Vi anser att i stort sett samtliga kategorier av basprodukter och standardiserade tjänster kan handlas online, medan mer avancerade produkter och tjänster samt integrerade lösningar i regel kräver en initial kontakt med en säljare.

Kategorin av basprodukter och standardiserade tjänster omfattar bland annat:

- Bashårdvara, till exempel PC, bärbara datorer, surfplattor och skrivare.
- Basmjukvara, till exempel operativsystem och Officepaket.
- Installationstjänster, konfigurerings, support och helpdesk.

Kategorin av mer avancerade produkter och tjänster samt integrerade lösningar omfattar bland annat:

- Arbetsplats- och klientlösningar
- Infrastrukturlösningar
- Molnlösningar
- Serverlösningar
- Mjukvaru- och licenshanteringslösningar
- Printlösningar
- Mobilitetslösningar
- Nätverkslösningar
- Säkerhetslösningar

Marknadstrender på B2B-marknaden

Vi ser för närvarande tre viktiga trender som driver och förväntas driva den underliggande tillväxten inom vår adresserbara B2B-marknad:

- Ökad andel försäljning av IT-produkter och tjänster online.
- Teknikskiften driver tillväxt för mer avancerade produkter och tjänster.
- Relativt högre tillväxt i mindre företag.

"Ökad andel försäljning av IT-produkter och tjänster online"

Ökad andel försäljning av IT-produkter och tjänster online

Försäljningen online har ökat i betydelse under de senaste åren och B2B-kunder allokera en allt större andel av sina IT-inköp till denna kanal. Utvecklingen beror främst på de fördelar som onlinekanalen erbjuder kunderna, framförallt vid inköp av basprodukter och standardiserade tjänster.

Bland dessa fördelar kan nämnas bland annat:

- Ett bredare sortiment jämfört med traditionella kanaler.
- En mer effektiv inköpsprocess när informationsinsamlingen inför inköp integreras med transaktionen.
- Snabb och bekväm leverans anpassad utifrån kundens specifika behov.
- Konkurrenskraftiga och jämförbara priser.

På vår adresserbara B2B-marknad utgör försäljningen online fortfarande en förhållandevis liten del. För 2016 uppskattas penetrationsgraden till mellan 15 och 20 procent. Som jämförelse uppvisar den totala B2B-marknaden i USA en penetrationsgrad om närmare 40 procent medan konsumentmarknaden för hemelektronik i Norden har en penetrationsgrad om uppskattningsvis cirka 45 procent.

Onlineskiftet på B2B-marknaden har inte varit lika snabbt som på konsumentmarknaden. Detta beror delvis på att företagskunderna inte anammar nya trender lika snabbt som konsumentkunder samt att många företagskunder fortfarande har en nära relation till små lokala återförsäljare som inte erbjuder online som försäljningskanal. Onlineskiftet på B2B-marknaden förväntas fortgå i takt med att fördelarna blir allt tydligare för företagskunderna.

"Teknikskiften driver tillväxt för mer avancerade produkter och tjänster"

Teknikskiften driver tillväxt för mer avancerade produkter och tjänster

IT-branschen genomgår kontinuerligt nya teknikskiften, vilka förväntas driva tillväxten under kommande år, främst avseende mer avancerade produkter och tjänster. Sådana produkter och tjänster, som exempelvis molnbaserade lösningar och säkerhetslösningar, blir därför en allt viktigare del av Dustins B2B-marknad.

Möjligheten att få tillgång till applikationer och nätverk från olika platser och med olika enheter blir allt viktigare. I takt med denna ökande efterfrågan på mobilitet, åtkomst och tillgänglighet ökar också behovet av och efterfrågan på säkerhetslösningar och backup-lösningar som skydd för företagens IT-system.

Molnlösningar erbjuder mobilitet och bidrar till en mer flexibel IT-miljö, både vad gäller kostnader och utnyttjande. Det kan förklaras som onlinebaserade lösningar där fjärrservrar möjliggör centraliserad datalagring och webbåtkomst till datortjänster, applikationer, resurser och data.

Vi ser en trend mot mer outsourcad IT-drift och en växande önskan om att få IT levererad som tjänst, och därigenom även en växande önskan om att få en fast månadskostnad för sin IT. För Dustin innebär det en möjlighet till tillväxt och stabilare intäkter genom molnbaserade abonnemangstjänster.



Vi bedömer att dessa teknikskiften särskilt kommer att påverka inköpen hos små och medelstora företag, då dessa i allmänhet är mer flexibla i sina inköp av IT, vilket i sin tur snabbar på investeringarna i ny teknik och nya lösningar.

Dustin fokuserar på att möta denna efterfrågan, där vi både organiskt och via förvärv breddar vårt erbjudande inom mer avancerade produkter och tjänster. Under verksamhetsåret 2016/17 lanserade vi vår plattform för molnbaserade tjänster. Här tillhandahåller vi ett stort urval av kvalitetskontrollerad programvara för våra kunder från flera olika leverantörer.

"Relativt högre tillväxt i mindre företag"

Relativt högre tillväxt i mindre företag

Enligt data från Statistiska Centralbyrån (SCB) har mindre företag i Sverige historiskt uppvisat en högre omsättnings-tillväxt och ökat antalet anställda i en snabbare takt än större företag. Nyanställningar är generellt en viktig katalysator för IT-inköp.

B2C-marknaden

Konsumentmarknaden i Norden består av IT-produkter och annan konsumentelektronik, exklusive vitvaror, som erbjuds privatpersoner.

Marknadstrender på B2C-marknaden

Beteendet på konsumentmarknaden kännetecknas av ett större antal inköp med ett lägre genomsnittligt ordervärde. Marknaden är mer konkurrensutsatt och med högre pristransparens och prispress. Det större antalet inköp är huvudsakligen en effekt av att marknaden karakteriseras av en hög innovationstakt och relativt korta produktlivscyklar.

Försäljningen på konsumentmarknaden sker i första hand genom detaljhandelskedjor och genom onlinebaserade återförsäljare, där flertalet detaljhandelskedjor också erbjuder försäljning online. Traditionella fysiska butiker står fortfarande för den största delen av den totala försäljningen, men försäljningen online ökar snabbt och tar marknadsandelar från övriga försäljningskanaler. Onlineskiftet på konsumentmarknaden påskyndas också av kundbasens sammansättning, där yngre generationer är mer vana att använda onlinekanalen jämfört med äldre generationer.



LIKA LITE SOM ATT VARA SIN EGEN ELEKTRIKER, BÖR MAN SKÖTA DATASKYDDET PÅ EGEN HAND.

Lars Olav Habberstad
VD och grundare, Purity IT



STÄNDIGT FÖRST MED DET NYA.

Norska Purity IT förstärker Dustins erbjudande med avancerade molnbaserade tjänster för backup, lagring och disaster recovery. Dessa kommer nu att erbjudas på hela den nordiska marknaden.

Sedan mars 2017 ingår Purity IT i Dustin-koncernen. Företaget grundades 2008 och har i dag 23 medarbetare. Initialt sålde Purity IT system och support för affärs-kritiska applikationer, men redan 2012 skiftade man fokus till molntjänster, vilket har varit mycket lyckosamt.

Backup, lagring och disaster recovery

– Vi har varit duktiga på att ta in ny teknik på den norska marknaden. Mycket som vi gör ligger i framkant. I och med att vi tidigt anammade modellen med tjänster i molnet har vi haft all teknik på plats och en rad mycket robusta tjänster att erbjuda när marknaden kommit i kapp. Allteftersom har företag och organisationer insett vinsterna vad gäller både säkerhet och ekonomi som det innebär att köpa IT som tjänst,

säger Lars Olav Habberstad, VD och en av grundarna av Purity IT.

Purity ITs molntjänster för backup, lagring och disaster recovery blir från hösten 2017 tillgängliga även för Dustins kunder utanför Norge. Samtidigt kompletterar Dustin med kompetens inom traditionella lagringslösningar på plats för de företag som av olika skäl vill ha detta.

Expertis och erfarenhet

– Purity IT bidrar med verklig spetskompetens när det gäller skydd av data, ett ämne som i dag är mer aktuellt än någonsin. Lika lite som ett företag eller annan organisation bör vara sin egen elektriker, bör man sköta dataskyddet på egen hand. Med vår expertis och

erfarenhet kan vi erbjuda en mycket bättre lösning utan att det nödvändigtvis kostar mer, säger Lars Olav.

Purity IT kan leverera sina tjänster till små som stora företag eller organisationer. Nu räknar man med att tillsammans med Dustin utveckla mer automatiserade processer för att göra det möjligt att nå även de allra minsta aktörerna.

– Vi har i dag en heltäckande tjänstepalett inom backup, lagring och disaster recovery. I och med att marknaden för molntjänster har mognat och många förstår att de oftast är tryggare i molnet än när de bygger egna lösningar, ser vi fram emot att kunna fortsätta hjälpa ett växande antal kunder, avslutar Lars Olav.

Varumärke och marknadsföring

Dustin har varit verksamt på den svenska IT-marknaden i över 30 år och har under denna tid etablerat en stark marknadsposition och ett välkänt varumärke. Framgången bygger på vår kärnfilosofi och vårt varumärkeslöfte, att lösa kundernas IT-utmaningar. Det sker genom att erbjuda våra kunder ett brett produktsortiment med tillhörande tjänster och lösningar, hög IT-kompetens samt snabba och tillförlitliga leveranser.

Dustin – vårt starka varumärke

Vår långsiktiga organiska och lönsamma tillväxt är till stor del beroende av styrkan i varumärket Dustin och en god kännedom om vårt kunderbjudande. Genom vår position inom onlinehandeln har vi byggt ett starkt varumärke i framför allt Sverige, men också i Danmark, Norge och Finland där en relativt stark position byggts upp under de senaste åren.

Vår vision är att varumärket Dustin ska symbolisera erbjudandet av de bästa produkterna och lösningarna utifrån kundernas behov. Vi ska i linje med vår vision vara kundernas förstahandsval och sätta standarden för effektiv och hållbar IT.

Marknadsföring i flera kanaler

Marknadsföringen är huvudsakligen riktad till B2B-marknaden och endast i mindre utsträckning till konsumentmarknaden. Marknadsföring och kampanjer sker huvudsakligen på nordisk nivå, men anpassas efter lokala behov. Som en följd av vår starka relation till våra leverantörer erhålls ofta bidrag eller ersättning för en stor del av annons- och marknadsföringskostnaderna via olika samarbetsprogram.

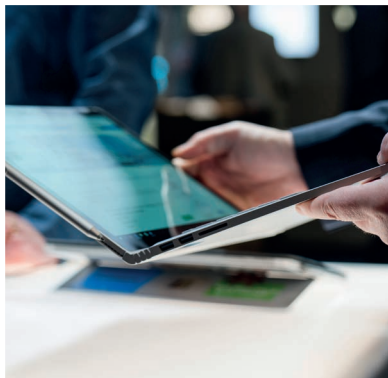
Vår digitala marknadsföring syftar främst till att maximera relevant trafik till webbplatsen till en så låg kostnad som möjligt. Den starka varumärkeskännedom och goda varumärkesuppfattning som vi har byggt upp, skapar goda förutsättningar för att generera trafik som är både kostnadseffektiv och som i hög utsträckning kan konverteras till faktisk försäljning. Vår digitala marknadsföring inkluderar både sökmotormarknadsföring (SEM) och Content Marketing, som innebär att visa upp eller associeras med något intressant, meningsfullt, användbart eller roligt som i förlängningen stärker varumärket och leder till ett köp.



Webbtrafik kan kategoriseras i två grupper, icke betald trafik och betald trafik beroende på hur besökaren hittat till webbplatsen. Icke betald trafik omfattar direkt inskrivning av adressen (exempelvis www.dustin.se), fri trafik i samband med Customer Relationship Management (CRM) som exempelvis via e-post eller att någon hänvisar till webbplatsen, via sociala medier eller genom arbete med sökmotoroptimering (SEO). Målet med SEO är att vår webbplats ska synas så högt upp som möjligt på sökmotorns resultatsida, där resultatet baseras på hur sökmotorns algoritmer väljer att värdera vår webbsida.

"Vår digitala marknadsföring syftar främst till att maximera relevant trafik till webbplatsen"

Köpta sökord, sökmotorannonsering eller SEA, utgör vår största del av betald trafik. Den vanligaste SEA-metoden är PPC-annonsering eller Pay Per Click, då betalning endast sker när någon klickar på annonsen. Detta område optimerar vi löpande, så att marknadsföringsbudgeten utnyttjas maximalt. I denna kategori ingår även den trafik som generas från webbplatser för prisjämförelser (gäller främst B2C-segmentet).



Vi har tagit flera initiativ under de senaste åren i syfte att ytterligare stärka och effektivisera vår marknadsföring online. Det har ökat effektiviteten i marknadsföringen och resulterat i en högre konverteringsgrad och större genomsnittsorder. Bland dessa initiativ kan nämnas:

- Investeringar i Marketing Automation för att effektivisera hanteringen av leads.
- Ett större antal dedikerade interna experter inom digital marknadsföring.
- Ett effektivt budverktyg för köpta sökord.
- Implementering av tydliga mål, prognoser och uppföljningsprocesser.
- En förbättrad annonsplattform som optimerar marknadsföringen i form av rätt produkter i rätt tid.

Marketing Automation är ett samlingsnamn för processer och mjukvara som automatiserar digital marknadsföring och genererar leads. Marketing Automation avser mjukvara och processer som utgår ifrån webbplatsen och kopplas ihop med e-postsystemet i syfte att skicka rätt budskap till rätt person vid rätt tillfälle. Mjukvaran underlättar identifiering, hantering och konvertering av kvalificerade leads då allting sker automatiskt.

"Dustin Expo är Nordens största mässa inom IT och hemelektronik"

Dustin Expo

Dustin anordnar årligen Dustin Expo i Stockholm, Nordens största mässa inom IT och hemelektronik. Mässan är en unik möjlighet för besökarna att se och prova de senaste produktnyheterna från cirka 80 utställare av marknadens

ledande tillverkare. Sedan starten 2002 har besöksantalet vuxit kraftigt och årets Expo lockade sammanlagt över 10 000 besökare under tre dagar. De två första dagarna riktar sig till företag och blandar produkter och tjänster med inspirerande föreläsningar, medan dag tre fokuserar på konsumenter. Årets konsumentdag bjöd på 500 kvadratmeter dedikerade till e-sport, med möjlighet att både träffa och utmana proffs och se uppvisningsmatcher.

Vår konceptbutik är en mötesplats för våra kunder

I oktober 2015 öppnade vi vår konceptbutik på Sveavägen 44 i Stockholm, som en mötesplats när det gäller företagens IT-miljö. Fokus ligger på rådgivning som stöd för våra kunder i att hitta rätt kombination av IT-relaterade produkter samt tillhörande tjänster och lösningar. Hela vårt sortiment finns tillgängligt för beställning och kunderna erbjuds expertrådgivning och möjlighet att prova utvalda produkter. Dustins konceptbutik etablerades tillsammans med fyra partners: Canon, HP, Microsoft och Samsung.

Under mars 2017 uppdaterades konceptet som utgår från små och medelstora företags IT-varld och visar nu lösningar på tema kontoret, mötesrummet och mobilt arbete. Genom att bygga rum-i-rummet visas lösningar utifrån olika situationer. Ett bredare och utökat sortiment gör det även möjligt att testa fler produkter, tjänster och lösningar i praktiken. I samband med det nylanserade konceptet utökade vi konceptbutiken med ytterligare tillverkare. Konceptbutiken hade vid verksamhetsårets utgång 13 tillverkare representerade.

I konceptbutiken finns det också möjlighet för kunderna att ta del av inspirerande seminarier och öppna event eller bara sitta ner i loungen, ta en kaffe och jobba en stund.

Inköp och logistik

Dustin räknas som en viktig försäljningskanal för både tillverkare och distributörer och genom effektiva inköp från dessa ökar vi våra möjligheter att erbjuda konkurrenskraftiga priser. Vårt logistiksystem baseras på ett centrallager i Sverige, kompletterat med mindre konsolideringslager i Danmark, Finland och Norge samt genom direktleveranser från leverantörer till slutkund.

Effektiva inköp från flera leverantörer

Med effektiva inköp från flera olika leverantörer, både direkt från tillverkare och via distributörer, ökar vi möjligheterna att kunna erbjuda våra kunder konkurrenskraftiga priser. Dustin är en viktig försäljningskanal för många tillverkare och vi kan genom vår onlineplattform och stora kundbas erbjuda en effektiv och lönsam väg till marknader som annars kan vara alltför kostsamma och besvärliga för tillverkarna att betjäna själva. Dustins försäljningsmodell, tillsammans med vår stora kundbas, som snarare handlar baserat på behov än genom planerade inköp, gör oss till en viktig partner vid kampanjer och produktlanseringar.

"Vi har en fördelaktig ställning gentemot leverantörer i form av volymrabatter, returer, prisskydd samt marknadsföringsbidrag"

Dustins marknadsposition och stora försäljningsvolymmer har resulterat i en fördelaktig ställning gentemot leverantörerna när det gäller möjliga volymrabatter, villkor för produktreturer, policyer för prisskydd samt marknadsföringsbidrag. Under verksamhetsåret 2016/17 gjordes cirka 80 procent av inköpen av hård- och mjukvaruprodukter från distributörer. Den största distributören representerade 16 procent av Dustins totala inköp och de tre största distributörerna stod tillsammans för 43 procent. Dustin anser sig inte vara helt beroende av någon enskild leverantör, då flertalet av produkterna erbjuds av flera olika leverantörer.

Egna märkesvaror

I början av verksamhetsåret 2016/17 lanserade vi egna märkesvaror, vilket skapar både möjligheter och skyldigheter. I och med att vi sedan flera år arbetar med ett tydligt fokus på hållbarhet så har vi idag en bättre förmåga och kompetens att säkerställa god kvalitet och

att avgöra vad som är bra produkter. Samtidigt möjliggörs en bättre kontroll genom hela värdekedjan och dessutom är marginalerna på våra egna produkter bättre. Vi har som ambition att inom tre år omsätta cirka 400 miljoner kronor årligen på våra egna varumärken, motsvarande närmare fem procent av vår totala försäljning.

"Genom att erbjuda egna märkesvaror möjliggörs en bättre kontroll genom hela värdekedjan"

Central logistikplattform

Våra kunders inköp sker oftast baserat på oplanerade direkta behov och inte som planerade utbyten, kompletteringar eller expansion, och därför utgör snabba och tillförlitliga leveranser en integrerad del av vårt kunderbudande.

Våra kunder lägger dessutom stor vikt vid att få en samlad leverans för att minska den administrativa bördan. Dustins logistiksystem baseras på ett centrallager i Sverige, kompletterat med mindre konsolideringslager i Danmark, Finland och Norge samt genom direktleveranser från leverantörer till slutkund. I samband med att Businessforum integrerades i Dustin under verksamhetsåret 2016/17, inordnades också det finska lagret i det centrala lagersystemet.

Centrallagret i Rosersberg har cirka 20 000 kvm lagerutrymme. Vi har här byggt upp en effektiv distributionsprocess och hanterar i genomsnitt omkring 18 000 produkter per dag. När kunden lagt en order på vår webbplats och köpet har godkänts, dirigeras ordern automatiskt till centrallagret där den plockas, packas och levereras. Under verksamhetsåret 2016/17 skickades 1,2 miljoner order från centrallagret i Rosersberg, vilket motsvarar omkring 4 500 leveranser per dag. Cirka 95 procent av de order som fanns tillgängliga för direkt leverans hanterades av centrallagrets medarbetare redan samma dag som ordern lades.



Centrallagrets geografiska läge möjliggör ett effektivt sätt att leverera produkter till kunder i hela Norden och vi kan samtidigt snabbt och enkelt nås av våra största leverantörer. Under verksamhetsåret 2016/17 passerade cirka 65 procent av den totala försäljningen genom centrallagret. Motsvarande cirka 25 procent av den totala försäljningen passerade via konsolideringslagren i Danmark, Finland och Norge. Resterande del skickades direkt från leverantörerna till slutkunden.

"1,2 miljoner order skickas årligen från centrallagret"

Lagerkapaciteten i Rosersberg utnyttjas ännu inte fullt ut och klarar därför att hantera flera år av fortsatt tillväxt. På centrallagret utför vi också kundspecifika tjänster, såsom konfiguration, installation och säkerhetsmärkning. Detta verksamhetsområde har visat en stark tillväxt och under verksamhetsåret 2016/17 utfördes cirka 75 000 sådana tjänster. Konfigurationer utförs även på de mindre konsolideringslagren i Danmark, Finland och Norge. Vi strävar kontinuerligt efter att optimera både logistik och lagernivåer, drivet dels ur ett kundperspektiv och dels ur ett kapitaleffektivitetsperspektiv.

Brett sortiment och en effektiv logistikmodell

Av de cirka 250 000 produkter som erbjuds via vår onlineplattform håller vi knappt tio procent av produkterna i eget lager. Vårt logistiksystem är integrerat med flera av våra leverantörer, vilka tillhandahåller realtidsinformation om produkttillgänglighet och lagerstatus. Detta tillsammans med vår förmåga att

avgöra vilka produkter som bör finnas i lager, möjliggör låga lagernivåer och snabba leveranser. Under verksamhetsåret 2016/17 hade Dustin en lageromsättningshastighet om cirka 23 gånger. Avtalen med flera av våra leverantörer innehåller bestämmelser om prisskydd och produktreturer. Dessa avtal i kombination med en hög lageromsättningshastighet ger en mycket låg lagerinkurans.

"Effektiv logistikprocess med knappt 10 procent av sortimentet i eget lager"

Utöver centrallagret används även direktleveranser från utvalda tillverkare och distributörer. Detta möjliggör att vi också kan erbjuda produkter som därmed inte passerar genom det egna distributionssystemet, om det anses mer effektivt. Leverans till kund direkt från utvalda tillverkare och distributörer bidrar även positivt till den låga lagerinkuransen. Detta leveranssätt, som motsvarade cirka 25 procent av den totala försäljningen under verksamhetsåret 2016/17, används främst vid stora order från en och samma leverantör samt i viss utsträckning vid leverans av mer avancerade produkter och tjänster. Direktleveranser används i större utsträckning utanför Sverige då det kan möjliggöra snabbare leveranser till kund och möjlighet att dra fördel av specifika kampanjer på de lokala marknaderna. Dustin utvärderar kontinuerligt en utökad användning av direktleveranser, bland annat i sådana situationer där endast begränsat värdeskapande kan tillföras genom distribution via centrallagret. Detta gäller exempelvis leveranser av TV-apparater och bärbara datorer från en och samma leverantör.



ATT SÄLJA NÄTVERKSLÖSNINGAR KRÄVER TID FÖR ATT BYGGA UPP EN RELATION MED KUNDEN.

Petri Huhtala
chef för lösningsförsäljningen, Dustin

SNABBFOTAD OCH TÅLMODIG.

När Dustin förvärvade Resolute förstärktes kompetensen inom nätverkslösningar. Integrationen gick mycket smidigt och sedan sammanslagningen har affärerna fördubblats.

Den finska leverantören av nätverkslösningar Resolute grundades 2010 och förvärvades av Dustin i maj 2015. Sedan hösten 2016 används inte längre varumärket Resolute, utan organisationen har helt gått upp i Dustin. Petri Huhtala var en av de 17 medarbetare som följde med in i Dustin, där han numera är chef för lösningsförsäljningen i Finland. Han beskriver integrationsprocessen som mycket smidig.

Snabbfotade och lyhörda

– Våra organisationer präglades av samma entreprenörmässiga can-do-kultur. Jag tror det är en av våra största konkurrensfördelar att vi är snabbfotade och lyhörda för våra kunders önskemål. Samtidigt är det speciellt att sälja nätverkslösningar, i

synnerhet när de inkluderar tjänster över längre tidsperioder. Det krävs inte bara erfarenhet och kompetens, utan också tålamod och tid för att bygga upp en relation med kunden som präglas av ömsesidigt förtroende, förklarar han.

Kritiskt med välfungerande nätverk

För i stort sett alla verksamheter är det i dag kritiskt med välfungerande nätverk och internetuppkoppling. Det gäller inte minst den offentliga sektorn, där Dustin har många nätverkskunder i Finland. Många av landets största städer finns bland kunderna, liksom universitet och sjukhus.

– För ett sjukhus är nätverket i dag bokstavligen en fråga om liv eller död. Då krävs det tillit till den som levererar

lösningarna. Som säljare måste du ha stor kunskap om det du säljer och kunna prata med och övertyga nätverksteknikerna i kundens organisation. Sedan förvärvet har vi lyckats mycket bra i detta arbete och fördubblat vår gemensamma affär, fortsätter Petri.

Expertis inom nätverkslösningar

Resolute förde med sig omfattande expertis inom nätverkslösningar från såväl stora tillverkare som Cisco och HP, som mindre tillverkare som Extreme och Brocade. Bland personalen fanns både erfarna nätverksrävar och unga, hungriga nyutexaminerade nätverksspecialister.

– Vi har helt enkelt en mycket bra mix av medarbetare som kan leverera på hög nivå till marknaden, avslutar Petri.

Våra medarbetare

Våra medarbetare är nyckeln för att vi ska kunna nå våra mål och stärka vårt varumärke. Vi vet att nöjda medarbetare ger oss nöjda kunder. Att ha en tydlig agenda ger oss kontinuitet och hjälper oss att attrahera, rekrytera och utveckla medarbetare så att de ges rätt förutsättningar att utveckla vår affär och våra kunder.

Vår vision är att vara kundens förstahandsval och att sätta standarden för effektiv och hållbar IT. Framgång i vår verksamhet är beroende av att bygga och upprätthålla förtroendet hos kunder, aktieägare, anställda, leverantörer, allmänheten och andra intressenter. För att vara ett pålitligt företag måste vi kontinuerligt arbeta på ett etiskt och ansvarsfullt sätt, leva upp till våra värderingar och ha en öppen och transparent dialog med våra intressenter. Dustins värderingar utgör grunden för hur vi arbetar och agerar som företag.

The Dustin way – våra värderingar

Dustins framgång bygger på att vara en koncern med fokus på tillväxt och entreprenörskap och fortsätter att växa i takt med marknaden och kundernas förändrade behov. För att förbli framgångsrika, måste vi vinna som ett lag. Följaktligen är "Win as a team" vår kärnvärdering.



"Win as a team" bygger på fyra stödvärderingar:

Live up to promises

Om vi ska vinna som ett lag, måste vi lita på våra lagkamrater. Det handlar om att vara tydlig med vad vi ska göra och att göra det vi säger. Vi smiter inte undan, utan har en öppen och ärlig kommunikation där vi

respekterar varandras åsikter. Vi håller våra löften både internt till våra kollegor och externt till våra kunder och samarbetspartners.

Strive to improve

Vi kännetecknas av kunddrivet förändringsarbete och kontinuerliga förbättringar. Det handlar om att vara proaktiv och agera innan problemen uppstår. Att lära av våra misstag och inte tveka att förändra vårt arbetssätt för att bli bättre. På detta sätt förblir vi effektiva och konkurrenskraftiga i en föränderlig IT-värld.

Challenge all cost

Vi är stolta över att vara smarta när vi spenderar pengar och vi har modet att utmana våra egna kostnader. Det handlar om att använda våra resurser på ett effektivt sätt, standardisera och försöka identifiera de bästa lösningarna, för att ge våra kunder konkurrenskraftiga erbjudanden och villkor.

Keep it simple

Vi har en lång historik av att sträva efter att förenkla och vi har drivits av en entreprenöriell anda sedan företaget grundades. Det handlar om att vara pragmatisk. Vi behandlar alla lika och komplicerar inte saker mer än nödvändigt. Som ett resultat, har vi möjlighet att skapa smarta och enkla lösningar för våra kunders IT-utmaningar.

Verksamhetsstyrning och utveckling

Vår företagskultur utvecklas genom att vi utvecklar de människor som i sin tur formar kulturen. Alla ska vara medvetna om våra gemensamma mål och vår strategi så att de ges rätt förutsättningar för engagemang och delaktighet i vår resa. Ett led i detta är att ha en tydlig struktur vad gäller prestation och målstyrning för våra ledare och medarbetare. Vi har implementerat två metoder för strategisk måluppfyllnad, Target Management Process och Talent Management Process. Metoderna stödjer hela processen från att sätta upp strategiska mål till att utveckla individen och nå resultat.

Dustin Target Management

Tanken med målstyrningsprocessen är att de ledande befattningshavarna sätter övergripande mål gällande strategi och årsbudget, medan chefer på mellannivå och övriga medarbetare skapar aktiviteter utifrån målen och genomför och följer upp dessa. På så sätt säkerställs såväl tydlighet i riktning och målsättning, som delaktighet i genomförandet.

Dustin Talent Management

Talangutvecklingsprocessen gör det möjligt för organisationen att identifiera medarbetarnas prestationer och potential. Processen hjälper ledaren att utveckla och motivera sina medarbetare. Samtidigt hjälper den till att ge bättre och tydligare återkoppling såväl till som från medarbetaren. Processen möjliggör skapandet av interna karriärvägar för medarbetarna och säkrar intern rekrytering både vertikalt och horisontellt i organisationen.

Mångfald och jämställdhet

Ett av de prioriterade områdena inom Dustins hållbarhetsarbete är mångfald och jämställdhet. Som en av de ledande återförsäljarna av IT-produkter med tillhörande tjänster och lösningar på den nordiska marknaden har vi ett ansvar och möjlighet att verka för en jämställd IT-bransch. Dustin har som mål att respektive kön ska vara representerat till minst 40 procent i organisationen senast år 2020. För att nå dit har vi beslutat att det i alla chefsrekryteringar ska finnas minst en man och en kvinna med likvärdig kompetens bland de som bedöms vara de främsta kandidaterna. Vi driver även initiativet "Women in business" och är engagerade i mentor- och ledarskapsprogrammet "Womentor".

Dustin verkar för ökad mångfald när det gäller ålder och andel medarbetare med utländsk bakgrund och tar avstånd från all form av diskriminering.

Employer branding

En viktig framgångsfaktor för Dustin är att lyckas attrahera och behålla talanger i bolaget. För att stärka vår attraktionskraft på arbetsmarknaden har vi lanserat en ny karriärsajt i samtliga länder där vi bedriver verksamhet. Under verksamhetsåret har vi arbetat med att tydligt kommunicera och implementera Dustins kärnvärderingar i verksamheten. Vi arbetar på ett strukturerat sätt med medarbetarutveckling som en viktig del i att behålla talanger inom bolaget. Vi har under slutet av verksamhetsåret också lanserat en interaktiv e-learningplattform som erbjuder introduktion för våra nyanställda.

Traineeprogram

Dustin introducerade inför verksamhetsåret 2013/14 ett nytt traineeprogram för att ytterligare stärka bolaget och att ta tillvara på potentiella framtida ledare. Programmet löper över tolv månader och bedrivs på en övergripande nivå och är inte kopplat till något specifikt kompetensområde. Under året som trainee får en tidigare student följa Dustins VD och koncernledningens dagliga arbete. Målsättningen är att traineen efter programmets utgång ska ha en språngbräda in i vår affärsverksamhet samt i samråd med VD hittat en position där hon eller han har möjlighet att växa inom organisationen. Sedan starten har fyra traineer genomgått programmet, vilka samtliga arbetar kvar inom olika delar av verksamheten.



”

FÖR OSS ÄR DET BEKVÄMT ATT SLIPPA TÄNKA PÅ NÄTET ÖVER HUVUD TAGET.

Victoria Lea
Administrativ chef på Switch Communication

Företag: Switch Communication
Omsättning 2016: 41,4 MNOK
Bransch: Reklam- och kommunikationsbyrå
Antal anställda: ca 100

BEKYMMERSFRI UPPKOPPLING.

Från dagliga omstarter till ett trådlöst nätverk som alltid fungerar. När reklam- och kommunikationsbyrån Switch Communication bytte till Nätverk som tjänst blev vardagen mycket enklare.

Switch Communication bedriver verksamhet inom field marketing, försäljning och event. Bland kunderna finns såväl större, ideella organisationer som kommersiella aktörer. Victoria Lea, administrativ chef på Switch Communication, berättar att när de kom i kontakt med Dustin fungerade deras dåvarande wifi-lösning allt annat än bra. Nätet var trögt och utan kapacitet för ett större antal professionella användare. I princip alla på huvudkontoret strax utanför Oslo jobbar trådlöst, så en perfekt täckning över kontorets samtliga 640 kvadratmeter var A och O. Ett annat krav var en säker uppkoppling med brandväggar.

Säkert och snabbt wifi utan krångel

– Viktigast för oss när vi tittade på en ny lösning var att få ett stabilt, säkert och snabbt wifi utan krångel. Sedan vi gått

över till Nätverk som tjänst har vi noll nertid och andra problem, vilket var en daglig utmaning tidigare. För oss är det bekvämt att slippa tänka på nätet över huvud taget. I samband med att det nya nätverket installerades har vi även sett över den lokala fillagringslösningen så att den synkar med nätverket på ett säkert sätt, säger Victoria Lea.

Att köpa sin uppkoppling i form av en tjänst, där allt från hårdvara till support ingår, har enligt Victoria varit ett vinnande koncept. I tjänsten ingår brandvägg, lan, wifi-zoner, övervakning, uppdatering och användarsupport.

Rätt hjälp är avgörande

– Vi har ingen anställd på IT-sidan alls, så för oss är det avgörande för verksamheten att få rätt hjälp, konstaterar hon.

Med en säljkår där nästan alla är under 30 år och ofta ute på fältet gäller det att vara snabbfotad digitalt. Säljarna som jobbar ute på mässor och event utrustas med en iPad där de för in nya kunduppgifter via en internetsida.

– Digitaliseringen sparar tid för oss och gör vardagen enklare. Jag skulle helst aldrig mer vilja se ett papperskontrakt här på kontoret.

Vårt hållbarhetsarbete

Vi är stolta över årets goda resultat inom vårt hållbarhetsarbete. Under året har vi genomfört egna fabriksinspektioner, tagit in fler kvinnor på ledande positioner och minskat vår klimatpåverkan. Under 2016/17 har vi gjort stora framsteg inom vårt hållbarhetsarbete.

Vi har under de senaste åren skapat en stark grund för målstyrning, integrering och uppföljning vad det gäller vårt hållbarhetsarbete. Vi ser goda resultat inom samtliga fokusområden och kan höja ambitionen ytterligare inför verksamhetsåret 2017/18.

Ansvarsfull tillverkning

Som IT-återförsäljare är vi positionerade mellan tillverkare och slutanvändare, vilket ger oss en unik möjlighet att påverka båda parter. IT-branschens värdekedja är komplex och produktionen sker i stor utsträckning i så kallade högriskländer. Ansvarsfull tillverkning är därför ett fortsatt prioriterat område. Under 2016/17 utförde vi tolv fabriksrevisioner, varav tre oanmällda. Fram till 2020 kommer vi att utöka antalet årliga revisioner i högriskländer till totalt 80 stycken. Genom att leda revisionerna själva kan vi koppla resultaten till vår inköpsorganisation och integrera arbetet med uppföljning och förebyggande åtgärder. För att ytterligare stärka kompetensen på plats har vi utbildat cirka 16 produktions-, hälso-, och säkerhetschefer i fabrikena. Utbildning och kunskapsbyggande aktiviteter i värdekedjan kommer fortsätta vara en central del i det förebyggande arbetet.

Affärsetik och anti-korruption

Samtliga policys kopplade till vårt hållbarhetsarbete reviderades under 2016/17. Syftet är att förtydliga hur vi agerar gentemot våra intressenter och våra förväntningar på dem, samt att bättre återspegla de hållbarhetskrav som ställs på elektronikbranschen i dag.

I samband med detta har våra medarbetare fått genomgå en webbutbildning med tillhörande test samt underteckna vår uppdaterade uppförandekod. Vi har också arrangerat klassrumsutbildningar för anställda i hela Norden, där vi haft diskussioner kring etiska frågeställningar för att reducera risken för mutor och korruption.

Mångfald och jämställdhet

Vi strävar ständigt efter en jämn könsfördelning och mångfald, både inom vår organisation och i IT-branschen som helhet. Målet är att vardera kön ska vara representerat till mellan 40 och 60 procent i Dustin år 2020. I Sverige har vi idag en högre andel kvinnor anställda än IT och Telekombranschen som helhet och vi har under året även lanserat vårt nätverk för kvinnor i IT-branschen, Women in Business, i hela Norden.

Egna märkesvaror

Under 2016/17 lanserade vi för första gången produkter under egna varumärken. Det innebär att vi har en större möjlighet att påverka innehållet i produkterna, och i samband med lanseringen har vi sett över vårt arbete kring konfliktmineraler. Vi är stolta över att samtliga av våra produkter under egna varumärken vid verksamhetsårets slut var konfliktmineralfria. Mineralerna kommer från certifierat konfliktfria smältverk som passerat CFSI:s (Conflict-Free Smelter Initiative) smältverksgranskning. Ambitionen är att våra egna produkter ska vara konfliktmineralfria även fortsättningsvis så långt det är möjligt. Samtidigt inser vi att en utökning av sortimentet, och mer komplexa produkter, innebär större utmaningar.

12

fabriksinspektioner

94%

av Dustins anställda har genomgått webbutbildning om vår uppförandekod

28 946

återtagna IT produkter sedan 2014/15

10/14

Dustins fastigheter använder idag förnybar energi

17%

minskning av klimatpåverkan sedan 2014/15

100%

konfliktmineralfria produkter under egna varumärken

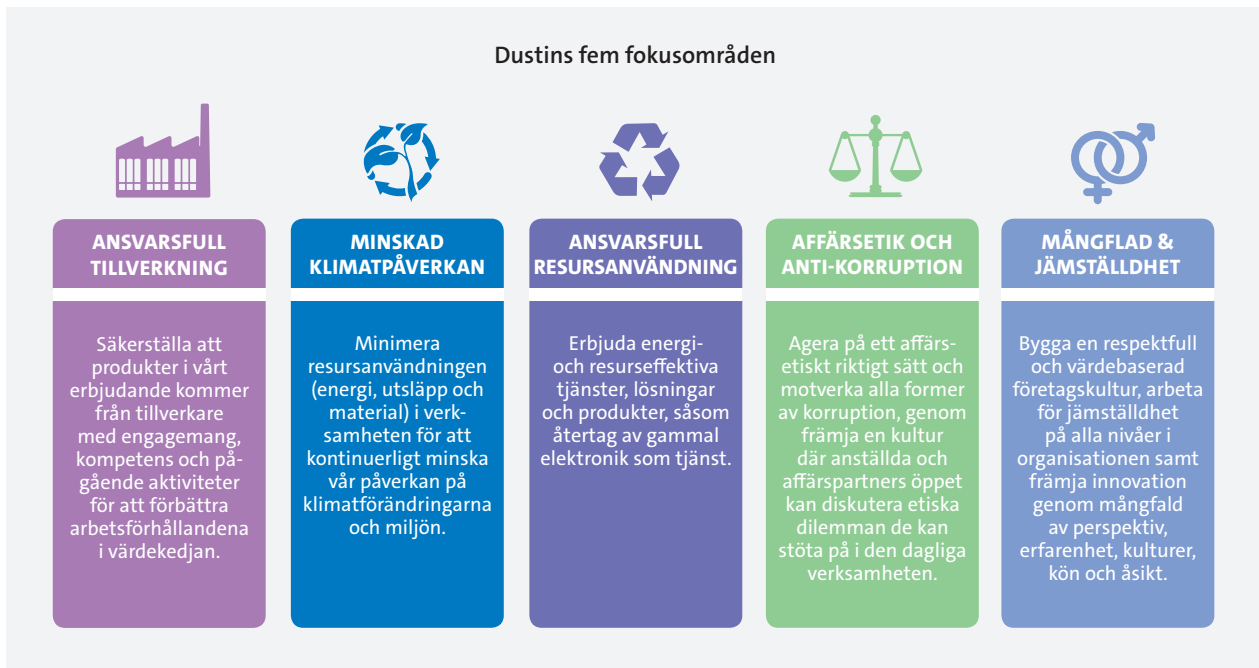
29/71

könsfördelning i procent

284

genomgått klassrumsutbildning gällande affärsetik

Dustins fem fokusområden



Nedan visar vi ett urval av det vi åstadkommit under verksamhetsåret 2016/17. För en mer genomgripande förklaring till våra fokusområden, hänvisar vi till Dustins hållbarhetsredovisning.

Framsteg inom våra fokusområden

Under verksamhetsåret 2014/15 fastställde Dustin fem fokusområden och etablerade ett långsiktigt 2020 mål för varje fokusområde. Under 2016/17 gjorde vi framsteg inom fyra av dessa områden.

Ansvarsfull tillverkning

Mål: 100 procent av våra leverantörer, där den totala inköpsvolymen överstiger 200 000 kronor eller motsvarande per år, ska anta de åtaganden som finns i Dustins uppförandekod för leverantörer.

2016/17 utfall: I slutet av verksamhetsåret hade 99,8 procent av våra leverantörer för hårdvara, från vilka den totala årliga inköpsvolymen överstiger 200 000 kronor, antagit vår uppförandekod eller hade en egen med motsvarande krav.

Minskad klimatpåverkan

Mål: Vi ska minska vår klimatpåverkan med 40 procent till år 2020 jämfört med 2014/15.

2016/17 utfall: I slutet av verksamhetsåret hade totala mängden växthusgaser minskat med 12 procent sedan 2015/16 samtidigt som vår organiska tillväxt har stigit med 8,6 procent. Det innebär att goda framsteg gjorts inom ramen för målet om en minskad miljöpåverkan. En av de främsta orsakerna till de goda resultaten var valet av förnybar energi för våra fastigheter samt de effektivitetsåtgärder vi införde inom logistik under året. Om vi inkluderar utsläppsbesparingar från återanvändning

av återtagna produkter, återvinning av avfall samt klimatkompensering hos en av våra logistikpartners, har den totala mängden växthusgaser minskat med 17 procent sedan 2014/15.

Ansvarsfull resursanvändning

Mål: Vi ska ha återtagit 140 000 IT-produkter till år 2020.

2016/17 utfall: Under året återtog vi 15 449 produkter. Av dessa kunde 13 839 produkter återanvändas och resterande 1 610 återvanns. Sedan målet antogs har vi totalt återtagit 28 946 enheter, vilket utgör 21 procent av det totala antalet för 2020.

Affärsetik och anti-korruption

Mål: 100 procent av våra verksamhetsområden ska genomgå en riskbedömning avseende affärsetik och anti-korruption. 100 procent av de rapporterade incidenterna ska följas upp.

2016/17 utfall: 100 procent av våra verksamhetsområden har genomgått en riskbedömning avseende affärsetik och anti-korruption. Inga incidenter har rapporterats under året.

Mångfald och jämställdhet

Mål: Vardera kön ska senast år 2020 vara representerat till minst 40 procent i hela organisationen.

2016/17 utfall: Under året nådde vi vårt delmål för jämställdhet på samtliga nivåer inom organisationen. Största ökningen av kvinnor skedde inom styrelsen, där andelen ökade med 21 procent och inom koncernledningen med en ökning om 19 procent. Fördelningen mellan manliga och kvinnliga chefer är idag 69 respektive 31 procent. När det gäller bolaget som helhet är fördelningen 71 procent män och 29 procent kvinnor.

Vår aktie och aktieägarna

Dustins aktie är sedan den 13 februari 2015 noterad i segmentet Mid Cap på Nasdaq Stockholm. Vid verksamhetsårets slut uppgick aktiekursen till 66,75 (60,00) kronor per aktie, motsvarande ett totalt börsvärde om 5,1 (4,6) miljarder kronor.

Kursutveckling och omsättning

Dustins aktiekurs uppgick per den 31 augusti 2017 till 66,75 (60,00) kronor per aktie motsvarande ett totalt börsvärde om 5 085 (4 570) miljoner kronor. Verksamhetsårets förändring av aktiekursen representerar en ökning om 11,3 procent, jämfört med motsvarande tidpunkt föregående år. OMX Sweden Mid Cap PI index ökade under motsvarande period med 3,1 procent.

Under verksamhetsåret omsattes totalt cirka 38 miljoner aktier till ett sammanlagt värde av drygt 2,4 miljarder kronor. Den genomsnittliga omsättningen per dag uppgick till omkring 149 000 aktier, motsvarande ett värde om ungefär 9,7 miljoner kronor dagligen.

Utdelning

Enligt den av styrelsen antagna utdelningspolicyn har Dustin som mål att dela ut mer än 70 procent av årets resultat. För verksamhetsåret 2016/17 föreslår styrelsen en utdelning om 2,80 (2,40) kronor per aktie motsvarande totalt 213 (183) miljoner kronor.

Aktierelaterade ersättningar

Vid årsstämman den 13 december 2016 beslutade aktieägarna att anta ett långsiktigt incitamentsprogram (LTI 2017) för koncernens ledande befattningshavare och andra nyckelmedarbetare. Programmet har i allt väsentligt samma struktur som föregående års incitamentsprogram och består huvudsakligen av teckningsoptioner och ett mindre antal syntetiska optioner. Varje teckningsoption ger rätt att teckna en ny aktie i bolaget.

Program	Nyttjandeperiod	Utestående teckningsoptioner	Lösenpris*, kronor	Utspädningseffekt vid fullt nyttjande
LTI 2015	2018-01-30 - 2018-06-30	1 053 387	59,50*	1,4 %
LTI 2016	2019-01-30 - 2019-06-30	593 108	74,50*	0,8 %
LTI 2017	2020-01-30 - 2020-06-30	1 159 996	73,90	1,5 %
Summa antal utestående teckningsoptioner		2 806 491		3,7 %

*Lösenpriset justeras för utdelning under löptiden.

Ett fullt utnyttjande av utestående teckningsoptioner skulle innebära en maximal utspädningseffekt om cirka 3,7 procent.

Aktierelaterade nyckeltal

	2016/17	2015/16
Utdelning per aktie (kronor)	2,80*	2,40
Utdelning i förhållande till nettoresultat (procent)	89,2	81,4
Aktiekurs vid periodens slut (kronor)	66,75	60,00
Börsvärde vid periodens slut (miljoner kronor)	5 085	4 570
Direktavkastning (procent)	4,2	4,0
Resultat per aktie inkl. avvecklad verksamhet efter utspädning (kronor)	3,13	2,95
Eget kapital per aktie efter utspädning (kronor)	19,50	18,67
Kassaflöde från den löpande verksamheten efter utspädning (kronor)	2,80	5,87
Antal utestående aktier	76 173 115	76 173 115
Antal aktieägare	5 129	5 822

*Styrelsens föreslagna utdelning

Ägarstruktur

Vid periodens utgång hade bolaget totalt 5 129 (5 822) aktieägare, motsvarande en minskning med 693. I tabellen nedan framgår de tio största ägarna och deras innehav per den 31 augusti 2017.

Analytikerbevakning

Följande analytiker bevakar Dustin:

- ABG Sundal Collier – Daniel Thorsson
- Carnegie Investment Bank AB - Mikael Laséen
- Handelsbanken Capital Markets - Magnus Råman
- Nordea Bank - Predrag Savinovic
- SEB - Victor Höglund

Namn	Antal aktier	Innehav %
Axmedia AB (Axel Johnson AB)	19 043 280	25,0
Swedbank Robur Fonder	8 844 932	11,6
Fjärde AP-fonden	5 409 396	7,1
Nordea Fonder	3 807 698	5,0
Odin Fonder	3 537 000	4,6
Investeringssekskabet af 4 Juli 2007	1 846 838	2,4
Franklin Templeton	1 697 600	2,2
Protector Forsikring Asa	1 539 460	2,0
Stenshagen Invest AS	1 508 485	2,0
Danske Invest Fonder	1 375 065	2,0
Summa de 10 största ägarna	48 609 754	63,9
Övriga aktieägare	27 563 361	36,1
Totalt	76 173 115	100



Innehåll

Förvaltningsberättelse

Förvaltningsberättelse	44
Risker och riskhantering	50
Bolagsstyrningsrapport	54
Styrelse	62
Koncernledning	63

Finansiella rapporter

Koncernens räkningar

Koncernens resultaträkning	64
Koncernens balansräkning	65
Rapport över förändring i koncernens eget kapital	66
Koncernens rapport över kassaflöden	67

Moderbolagets räkningar

Moderbolagets resultaträkning	68
Moderbolagets rapport över totalresultat	68
Moderbolagets balansräkning	69
Rapport över förändring i moderbolagets eget kapital	70
Moderbolagets rapport över kassaflöden	71

Koncernens noter

Not 1	Väsentliga redovisningsprinciper	72
Not 2	Väsentliga uppskattningar och bedömningar	78
Not 3	Affärssegment och omsättning per geografiskt område	79
Not 4	Kostnader fördelade per kostnadsslag	79
Not 5	Jämförelsestörande poster	80
Not 6	Revisorers arvode och kostnadsersättning	80
Not 7	Antalet anställda, personalomkostnader och ersättningar till företagsledningen	80
Not 8	Leasingavtal	83
Not 9	Finansiella poster	83
Not 10	Avvecklad verksamhet	83
Not 11	Skatt	84
Not 12	Resultat per aktie	85
Not 13	Immateriella anläggningstillgångar	85
Not 14	Materiella anläggningstillgångar	88
Not 15	Varulager	88
Not 16	Finansiella tillgångar och skulder	89

Not 17	Kundfordringar och andra kortfristiga tillgångar	90
Not 18	Likvida medel	90
Not 19	Eget kapital	91
Not 20	Uppskjuten skatt	91
Not 21	Lån	92
Not 22	Förvärv av rörelser	94
Not 23	Förvärvsrelaterade skulder	96
Not 24	Derivatinstrument och säkringsredovisning	97
Not 25	Upplupna kostnader och förutbetalda intäkter	98
Not 26	Kassaflödesanalys	98
Not 27	Ställda säkerheter och eventalförpliktelser	98
Not 28	Transaktioner med närstående	99
Not 29	Väsentliga händelser efter balansdagen	99

Moderbolagets noter

Not M1	Uppgift om intäkter och kostnader inom moderbolaget	100
Not M2	Antalet anställda, personalomkostnader och ersättningar till ledande befattningshavare	100
Not M3	Revisorers arvode och kostnadsersättning	100
Not M4	Finansiella poster	100
Not M5	Bokslutsdispositioner	101
Not M6	Skatt	101
Not M7	Andelar i koncernbolag	101
Not M8	Förutbetalda kostnader och upplupna intäkter	102
Not M9	Likvida medel	102
Not M10	Eget kapital	102
Not M11	Obeskattade reserver	102
Not M12	Lån	103
Not M13	Upplupna kostnader och förutbetalda intäkter	103
Not M14	Kassaflödesanalys	103
Not M15	Transaktioner med närstående	103

Övrigt

Revisionsberättelse	105
Årsstämma 2016/17	109
Flerårsöversikt	110
Härledning av alternativa nyckeltal	111
Definitioner	112

Förvaltningsberättelse

Styrelsen och verkställande direktören för Dustin Group AB (publ), organisationsnummer 556703-3062, avger härmed årsredovisningen och koncernredovisningen för räkenskapsåret 2016-09-01 – 2017-08-31.

Verksamheten

Dustin Group AB ("Dustin") är en av Nordens ledande IT-återförsäljare med ett brett utbud av hårdvara, mjukvara samt tillhörande tjänster och lösningar. Dustin är ett svenskt publikt aktiebolag med huvudkontor i Nacka Strand utanför Stockholm. Aktien noterades i segmentet Mid Cap på Nasdaq Stockholm den 13 februari 2015.

Dustin verkar utifrån en multikanalmodell där merparten av försäljningen sker online kompletterat med relationsbaserad och rådgivande försäljning över telefon eller genom kundbesök. Dustin bedriver verksamhet i Sverige, Danmark, Finland och Norge genom två affärssegment, B2B (företagsmarknaden) och B2C (konsumentmarknaden). Dessa understöds i sin tur av ett antal skalbara och gemensamma centrala funktioner, innefattande onlineplattformen, inköp, lager och logistik, prissättning, marknadsföring, IT och HR. Försäljning till B2B segmentet uppgår till omkring 94 procent av den totala omsättningen.

Nettoomsättning
9 306 MSEK

Föreslagen utdelning per aktie
2,80 SEK

Bruttomarginal
14,8 %

Rörelseresultat
349 MSEK

Organisk omsättningstillväxt
8,6 %

Justerad EBITA-marginal
4,6 %

Väsentliga händelser under året

- Dustin meddelade om förändringar i koncernledningen. Thomas Ekman tillträder som VD och koncernchef i samband med att Georgi Ganev lämnar befattningen vid kalenderårets slut.

- Den finska verksamheten integrerades fullt ut i Dustins nordiska IT-plattform och verkar därefter under varumärket Dustin.

- Dustin förvärvade norska IKT Gruppen som är specialiserade på försäljning och drift av standardiserade IT-tjänster för små och medelstora företag.
- Dustin lanserade egna märkesvaror inom vissa kategorier av basprodukter.

- Dustin förvärvade svenska Saldab IT AB, som erbjuder IT-lösningar för små och medelstora företag.
- Inköp, kundservice och logistik samlades i enheten Operations, under ledning av Jenny Ring, för att stärka den nordiska organisationen.
- Dustin tecknade ramavtal med norska Statnett med en årlig uppskattad omsättning på cirka 150 miljoner norska kronor.

- Dustin förvärvade norska Purity IT AS som är specialiserade på molnbaserade tjänster för back up, lagring och disaster recovery.
- Dustin rekryterade Rebecca Tallmark som ansvarig för Dustins produkt- och marknadsorganisation och medlem i koncernledningen.
- Dustin rapporterade det bästa kvartalsresultatet i företagets historia i absoluta tal sett till omsättning och justerad EBITA.

Nettoomsättning och resultat

Resultaträkning för kvarvarande verksamheter, sammandrag

Miljoner kronor	16/17	15/16	Förändring %
Nettoomsättning	9 306,2	8 300,8	12,1
Rörelseresultat	349,5	323,5	8,0
Resultat efter finansnetto	308,1	286,8	7,4
Årets resultat	239,1	224,9	6,3

Nettoomsättningen ökade med 12,1 procent under året till 9 306 miljoner kronor (8 301), där tillväxten främst är relaterad till en stark försäljning inom B2B segmentet. Tillväxten är hänförlig till såväl kundgruppen stora företag och offentlig sektor som till kundgruppen små och medelstora företag. Den organiska tillväxten i fasta växelkurser var 8,6 procent (4,4).

Nettoomsättning fördelas mellan segmenten enligt följande:

Miljoner kronor	16/17	15/16	Förändring %
Nettoomsättning			
B2B	8 715,4	7 703,3	13,1
B2C	590,8	597,5	-1,1
Summa	9 306,2	8 300,8	12,1

Bruttoresultatet ökade med 133 miljoner kronor, motsvarande 10,7 procent till 1 380 miljoner kronor (1 246). Bruttomarginalen uppgick till 14,8 procent (15,0), där positiva effekter från genomförda förvärv med en högre andel mer avancerade produkter och tjänster inte fullt ut

kunde kompensera för en hög andel försäljning inom nya ramavtal med initialt lägre lönsamhet och en hög andel klienter med lägre marginal.

Rörelseresultatet för kvarvarande verksamheter uppgick till 349 miljoner kronor (324). Justerat rörelseresultat (justerat EBITA) ökade under året med 9,4 procent till 426 miljoner kronor (390).

Den justerade EBITA-marginalen uppgick till 4,6 procent (4,7) och har påverkats av den lägre bruttomarginalen och fortsatta investeringar i tjänsteerbjudandet och egna märkesvaror. Vidare har integrationen av de nyligen genomförda förvärven påverkat kostnaderna för de centrala funktionerna. Justerat rörelseresultat inkluderar resultat från avvecklad verksamhet men exkluderar jämförelsestörande poster, vilka uppgick till -7 miljoner kronor (-5). Årets jämförelsestörande poster består huvudsakligen av en positiv resultateffekt från en nedskrivning av resultatbaserad tilläggsköpeskilling avseende Idenet om 22 miljoner kronor, avsättningar för en domstolstvist i Norge om totalt 18 miljoner kronor samt förvärvsrelaterade kostnader om 12 miljoner kronor. För mer information om jämförelsestörande poster hänvisas till not 5 Jämförelsestörande poster.

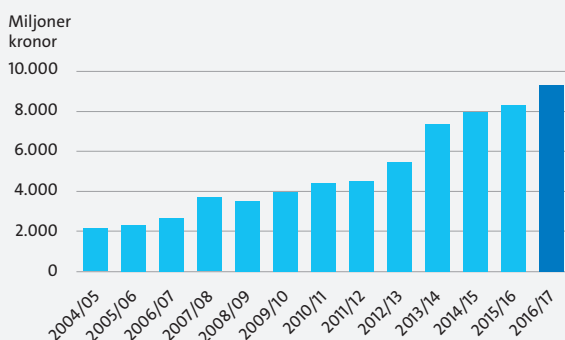
Finansiella poster

De finansiella kostnaderna uppgick till 43 miljoner kronor (38) under året och avser främst lånekostnader för extern finansiering om 38 miljoner kronor (32).

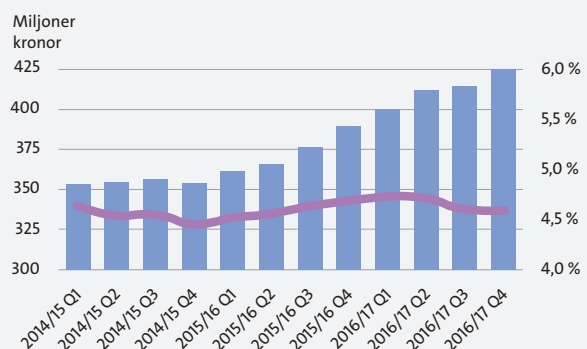
Skatt och årets resultat

Den effektiva skattesatsen uppgick till 22,4 procent (21,7). Årets resultat, inklusive avvecklad verksamhet, uppgick till 239 miljoner kronor (225) vilket motsvarar 3,14 kronor per aktie före utspädning (2,95).

Nettoomsättning



Justerad EBITA & marginal, LTM



Nettoomsättning och resultat för B2B-segmentet

Miljoner kronor	16/17	15/16	Förändring %
Nettoomsättning	8 715,4	7 703,3	13,1
Segmentsresultat	732,9	660,3	11,0
Segmentsmarginal, %	8,4	8,6	-

Nettoomsättningen ökade med 13,1 procent under året till 8 715 miljoner kronor (7 703). Den organiska tillväxten i fasta växelkurser var 9,5 procent (4,8). Ökningen är relaterad till såväl kundgruppen stora företag och offentlig sektor, som till kundgruppen små och medelstora företag. Ökning inom offentlig sektor är främst relaterad till nyförsäljning inom ramavtal.

Segmentsresultatet ökade under året med 73 miljoner kronor till 733 miljoner kronor (660). Segmentsmarginalen var 8,4 procent (8,6). Förändringen av segmentsmarginalen är främst relaterad till en högre andel försäljning av produkter med lägre marginal till kundgruppen stora företag och offentlig sektor i kombination med en högre andel försäljning inom nya ramavtal med initialt lägre marginal.

Nettoomsättning och resultat för B2C-segmentet

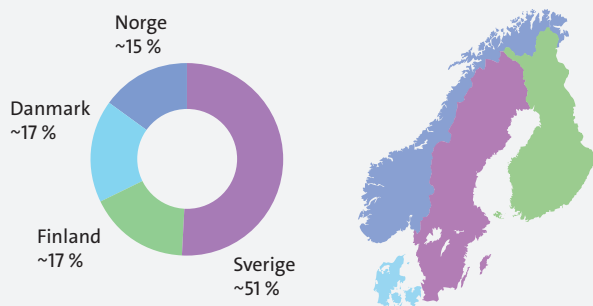
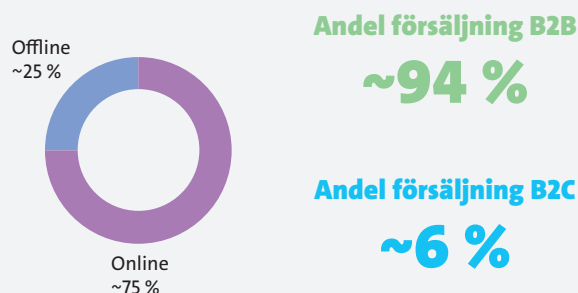
Miljoner kronor	16/17	15/16	Förändring %
Nettoomsättning	590,8	597,5	-1,1
Segmentsresultat	24,6	22,4	9,7
Segmentsmarginal, %	4,2	3,7	-

Nettoomsättningen minskade med 1,1 procent under året och uppgick till 591 miljoner kronor (598). Den organiska tillväxten i fasta växelkurser var -2,6 procent (-0,2). Omsättningen har ökat i Finland där onlineplattformen lanserades under föregående räkenskapsår. Dock har denna ökning motverkats av lägre omsättning på övriga marknader.

Segmentsresultatet ökade under året och uppgick till 25 miljoner kronor (22). Även segmentsmarginalen förbättrades och uppgick till 4,2 procent (3,7), främst som en följd av skalbarhet i onlineplattformen och en mer effektiv marknadsföring.

Centrala funktioner

Dustins centrala funktioner är nyckeln till att effektivt kunna leverera koncernens erbjudanden på samtliga marknader, generera skalfördelar och för att förenkla integrationen av förvärvade verksamheter. Verksamhetsårets samlade kostnader för de centrala funktionerna, exklusive jämförelsestörande poster uppgick till 331 miljoner kronor (293), varav ungefär hälften av ökningen avser integrerade verksamheter. I relation till nettoomsättningen uppgick de centrala kostnaderna till 3,6 procent (3,5).

Nettoomsättning per land**Nettoomsättning per kanal och segment**

Andel försäljning B2B
~94 %

Andel försäljning B2C
~6 %

Finansiell ställning

Koncernens balansräkning, sammandrag

Miljoner kronor	17-08-31	16-08-31
Anläggningstillgångar	2 614,7	2 400,8
Omsättningstillgångar	1 554,1	1 498,0
Summa tillgångar	4 168,8	3 898,9
Eget kapital	1 485,1	1 422,2
Långfristiga skulder	1 286,6	1 223,7
Kortfristiga skulder	1 397,1	1 253,0
Summa eget kapital och skulder	4 168,8	3 898,9

Nettorörelsekapital

Nettorörelsekapitalet uppgick vid årets slut till 118 miljoner kronor (32). Förändringen gentemot motsvarande period föregående år förklaras främst av högre kundfordringar som en följd av en ökad försäljning. Ökade skulder hänför sig främst till ökade skatteskulder och avsättning för framtida återbetalningskrav för pågående tvist i Norge.

Miljoner kronor	17-08-31	16-08-31
Varulager	261,9	229,3
Kundfordringar	1 047,1	877,7
Skattefordringar, övriga kortfristiga fordringar samt förutbetalda kostnader och upplupna intäkter	173,7	148,2
Leverantörsskulder	-956,3	-912,8
Skatteskulder, övriga kortfristiga skulder samt upplupna kostnader och förutbetalda intäkter	-408,2	-310,7
Nettorörelsekapital	118,1	31,6

Nettoskuld och likvida medel

Nettoskulden uppgick vid periodens slut till 998 miljoner kronor (826). Totalt uppgick likvida medel till 71 miljoner kronor (243), en minskning med 171 miljoner kronor under perioden. Därutöver fanns vid periodens utgång en outnyttjad checkräkningskredit om 270 miljoner kronor (270) samt en kreditfacilitet om totalt 400 miljoner kronor (-), som tecknades under året. Nettoskuld i relation till justerad EBITDA uppgick vid periodens slut till 2,3 (2,1).

Miljoner kronor	17-08-31	16-08-31
Skulder till kreditinstitut	1 068,6	1 066,4
Finansiell leasingsskuld	1,2	2,8
Likvida medel	-71,5	-242,9
Nettoskuld	998,3	826,3

Investeringar i materiella och immateriella tillgångar

Årets investeringar uppgick till 27 miljoner kronor (36) och avser främst aktiverade kostnader för den integrerade IT-plattformen. I jämförelseperioden investerades 14 miljoner kronor i Dustins prisplattform.

Miljoner kronor	16/17	15/16
Aktiverade utgifter för IT-utveckling (integrerad IT-plattform samt andra långsiktigt strategiska IT-system)	-16,9	-19,1
Övriga investeringar i materiella- och immateriella anläggningstillgångar	-10,3	-16,9
Summa	-27,3	-36,0

Årets förvärv av rörelse

Under året har Dustin förvärvat tre bolag. Den 1 oktober 2016 förvärvades samtliga utestående aktier i det norska bolaget IKT Gruppen AS samt det vilande bolaget IT Gruppen AS. IKT Gruppen är ett bolag som är specialiserade på försäljning och drift av standardiserade IT-tjänster för små och medelstora företag. Den 1 mars 2017 förvärvade Dustin samtliga utestående aktier i det norska bolaget Purity IT AS. Purity är specialiserade på molnbaserade tjänster för backup, lagring och disaster recovery. Den 1 april 2017 förvärvades samtliga aktier i det svenska bolaget Saldab IT AB. Saldab erbjuder IT-lösningar för små och medelstora företag. Köpeskilling för de förvärvade bolagen uppgick till totalt 270 miljoner kronor. För mer information avseende årets förvärv av rörelser, se not 22 Förvärv av rörelser.

Kassaflöde

Kassaflöde, sammandrag

Miljoner kronor	16/17	15/16
Kassaflöde från den löpande verksamheten före förändringar i rörelsekapital	323,4	341,9
Kassaflöde från förändringar i rörelsekapital	-109,9	105,2
Kassaflöde från den löpande verksamheten	213,6	447,2
Kassaflöde från investeringsverksamheten	-201,0	79,7
Kassaflöde från finansieringsverksamheten	-186,1	-359,3
Periodens kassaflöde	-173,6	167,5

Årets kassaflöde uppgick till -174 miljoner kronor (168). Under året betalades utdelning till aktieägarna vilket påverkade kassaflödet med -183 miljoner kronor (-129).

Kassaflödet från den löpande verksamheten uppgick till 214 miljoner kronor (447), där minskningen jämfört med föregående år främst förklaras av förändringar i rörelsekapitalet. Periodens förändring uppgick till -110 miljoner kronor (105) och avsåg främst ökade

kundfordringar som motverkades av ökade skulder. Ökningen av kundfordringar kommer som en följd av ökad försäljning.

Kassaflödet från investeringsverksamheten uppgick till -201 miljoner kronor (80) och avser främst förvärv av verksamheter inklusive erlagd villkorad köpeskilling om totalt -174 miljoner kronor (-148). Förvärv under året avser IKT Gruppen, Purity IT samt Saldab IT. Erlagd tilläggsköpeskilling är hänförlig till slutlig betalning av förvärvsrelaterad skuld för förvärvet av Resolute. Jämförelseperioden påverkades positivt med 249 miljoner kronor genom avyttringen av leasingverksamheten. Investeringar i materiella och immateriella tillgångar uppgick till -27 miljoner kronor (-36), varav -17 miljoner kronor (-19) avser utgifter för IT-utveckling. Vidare investerades -14 miljoner kronor i Dustins prisplattform under jämförelseperioden.

Kassaflödet från finansieringsverksamheten uppgick till -186 miljoner kronor (-359) och avser främst utdelning till aktieägarna om -183 miljoner kronor (-129), inbetalning av likvid för teckningsoptioner om 2 miljoner kronor (4) samt låneupptagningskostnader om -3 miljoner kronor (-). Föregående år påverkades även av kassaflöde från leasingportföljen om -180 miljoner kronor där lånefaciliteten för leasingverksamheten reglerades i samband med avyttringen av verksamheten.

Väsentliga nyckeltal

Dustin använder sig av finansiella mått som inte definieras enligt IFRS. Dustin anser att dessa finansiella mått ger värdefull information till läsaren av de finansiella rapporterna då de utgör ett komplement vid utvärdering av Dustins prestation. Nyckeltalen som Dustin har valt att presentera är relevanta beaktande verksamheten samt i förhållande till de finansiella målen avseende tillväxt, marginal och kapitalstruktur samt i förhållande till Dustins utdelningspolicy. De alternativa nyckeltalen är inte alltid jämförbara med mått som används av andra företag eftersom andra företag kan ha beräknat dem på annat vis. I Definitioner på sidan 112 anges hur Dustin definierar sina nyckeltal samt syftet med respektive nyckeltal. På sidan 111 anges kompletterande information för att kunna härleda samtliga nyckeltal.

Flerårsöversikt

Alla siffror i miljoner kronor om inte annat anges

	16/17	15/16	14/15	13/14
Nettoomsättning	9 306,2	8 300,8	7 933,5	7 370,9
Organisk omsättningstillväxt (%)	8,6	4,4	5,7	21,0
Bruttomarginal (%)	14,8	15,0	14,1	14,4
Justerat rörelseresultat (EBITA)	426,1	389,6	353,5	353,5
Justerad EBITA-marginal (%)	4,6	4,7	4,5	4,8
Rörelseresultat (EBIT)	349,5	323,5	218,0	294,9
Periodens resultat	239,1	224,9	125,0	163,7
Resultat per aktie inklusive avvecklad verksamhet (SEK)	3,14	2,95	1,75	2,48
Resultat per aktie inklusive avvecklad verksamhet efter utspädning (SEK)	3,13	2,95	1,75	2,48
Kassaflödet från den löpande verksamheten	213,6	447,2	58,6	255,7
Nettoskuld/justerad EBITDA (x)	2,3	2,1	2,6	3,0
Avkastning på eget kapital (%)	16,1	15,8	9,4	22,0

Marknads- och framtidsutsikter

Dustin redovisade för 2016/17 en organisk tillväxt på 8,6 procent (4,4) vilket är i linje med de finansiella målen för koncernen. B2B-segmentet omsatte 2016/17 8 715 miljoner kronor (7 703) vilket motsvarar cirka 94 procent av koncernens nettoomsättning. Dustin har under året ökat andelen mer avancerade produkter och tjänster, till stor del via förvärv, vilket är ett led i att ytterligare stärka bolagets position på den adresserbara marknaden. Dustin gynnas av en ökad andel handel online där trender inom mobilitet och molnlösningar har tilltagit. Dustins affärsmodell, med en gemensam och effektiv IT-plattform, bedöms kunna generera skalbarhet i den framtida utvecklingen. Vidare bedöms Dustins finansiellt starka position ge möjlighet att ytterligare stärka positionen på den nordiska IT-marknaden och bredda sortimentet av mer avancerade produkter och tjänster både organiskt och via ytterligare förvärv.

Säsongsvariationer

Dustin påverkas av säsongsmässiga variationer. Respektive kvartal är jämförbart mellan åren. Försäljningsvolymerna är normalt sett högre i november och mars och lägre under sommarmånaderna när försäljnings- och marknadsföringsaktiviteterna minskar i omfattning. Säsongsvariationerna har liknande karaktär på samtliga geografiska marknader.

Aktien

Moderbolagets aktie är noterad i segmentet Mid Cap på Nasdaq Stockholm sedan den 13 februari 2015. Antalet utestående aktier per bokslutsdagen var 76 173 115 stycken och aktiekursen uppgick per den 31 augusti 2017 till 66,75 kronor per aktie (60,00), motsvarande ett totalt marknadsvärde om 5 085 miljoner kronor (4 570).

Vid periodens slut hade bolaget totalt 5 129 aktieägare (5 822). Bolagets tre största aktieägare var per den 31 augusti 2017 Axmedia AB (Axel Johnson AB) med 25,0 procent, Swedbank Robur Fonder med 11,6 procent samt Fjärde AP-fonden med 7,1 procent.

Dustins ägarförteckning med de största aktieägarna presenteras på bolagets hemsida.

Anställda

Genomsnittligt antal heltidsanställda medarbetare uppgick till 977 (944). Ökningen är främst en konsekvens av genomförda förvärv.

Riktlinjer för ersättning till ledande befattningshavare

De senast beslutade riktlinjerna för ersättning till ledande befattningshavare redogörs för i not 7 Antalet anställda, personalomkostnader och ersättningar till ledande befattningshavare.

Styrelsens förslag till riktlinjer för ersättning till verkställande direktör och övriga ledande befattningshavare att gälla för tiden från nästa årsstämma är oförändrat mot föregående år. För mer information kring riktlinjer hänvisas till not 7 Antalet anställda, personalomkostnader och ersättningar till ledande befattningshavare.

Riktlinjerna för ersättning till ledande befattningshavare beslutas av aktieägarna på årsstämman. Årsstämman som ska hållas den 13 december 2017 kommer att fatta beslut om riktlinjer för ersättning till ledande befattningshavare. Förslaget inför årsstämman finns på www.dustingroup.com.

Väsentliga händelser efter balansdagen

Hostingförvärv i Danmark

Dustin tecknade i september 2017 avtal om att förvärva danska Norriqs affärsområde för hosting och outsourcing av IT-tjänster. Dustin stärker sitt erbjudande av mer avancerade tjänster och lösningar på den danska marknaden och breddar kundbasen inom kärnsegmentet små och medelstora företag. Affärsområdet har 28 medarbetare och omsatte cirka 57 miljoner danska kronor 2016. Förvärvet bedöms ha en marginell påverkan på Dustins resultat per aktie under innevarande räkenskapsår.

Förvärv av norsk leverantör av IT-infrastrukturlösningar

Dustin tecknade i oktober avtal om att förvärva norska Core Services, en av de ledande aktörerna inom den nya generationens datacenterlösningar, Software Defined Datacenter. Förvärvet breddar Dustins utbud av mer avancerade produkter och tjänster och stärker positionen som helhetsleverantör för IT-infrastruktur. Core Services har 20 anställda och omsatte 236 miljoner norska kronor under 2016. Förvärvet bedöms ha en marginell påverkan på Dustins vinst per aktie under innevarande räkenskapsår.

Thomas Ekman ny VD och koncernchef för Dustin

Styrelsen i Dustin har utsett Thomas Ekman till ny VD och koncernchef. Han tillträder den 1 januari 2018. Thomas Ekman kommer närmast från rollen som VD för Cabonline Group och har dessförinnan bland annat varit VD för Tele2 Sverige och är idag styrelseledamot i Com Hem. Han efterträder Georgi Ganey som lämnar sin tjänst vid årsskiftet.

Förvärv av svensk expert på professionella mötesrum

Dustin förvärvade i november svenska JML-System, som erbjuder installation och service av audio/video lösningar för mötesrum och konferenser. JML-System har 55 medarbetare och omsatte cirka 160 miljoner kronor under räkenskapsåret 2016/17. Förvärvet bedöms ha en marginell påverkan på Dustins vinst per aktie under innevarande räkenskapsår.

Mia Brunell Livfors föreslås till ny styrelseordförande

Dustins styrelseordförande Fredrik Cappelen har meddelat att han inte ställer upp till omval på årsstämman 2016/17. Valberedningen föreslår Mia Brunell Livfors till ny styrelseordförande. Mia Brunell Livfors är idag styrelseledamot i Dustin och VD på Axel Johnson som är Dustins största aktieägare.

Moderbolaget

Moderbolaget, Dustin Group AB (organisationsnummer 556703-3062), med säte i Nacka, Sverige, bedriver holdingverksamhet. Moderbolaget har upprättat sin årsredovisning enligt årsredovisningslagen samt Rådet för finansiell rapporterings rekommendation RFR 2 Redovisning för juridisk person. Aktien för Dustin Group AB (publ) är noterad på Nasdaq Stockholmsbörsen sedan februari 2015.

Nettoomsättningen uppgick i perioden till 0,4 miljoner kronor (0,4). Periodens resultat uppgick till 138 miljoner kronor (160) och förändringen jämfört med motsvarande period förklaras huvudsakligen av ett positivt valutonetto om 2 miljoner kronor (-11) varav 2 miljoner kronor (-3) hänförs till extern finansiering.

Årsstämma

Information om årets årsstämma framgår av sida 109.

Utdelning

Dustins mål är att dela ut minst 70 procent av periodens resultat. Hänsyn ska dock tas till bolagets finansiella ställning, kassaflöde, förvärvsmöjligheter och framtidsutsikter. Styrelsen föreslår en utdelning om 2,80 (2,40) kronor per aktie, totalt 213 miljoner kronor (183).

Förslag till vinstdisposition

Styrelsen föreslår att till förfogande stående vinstmedel om 274 319 008 kronor dela ut 2,80 kronor per aktie i ordinarie utdelning. Förslaget innebär följande disponering av vinsten:

Kronor	
Utdelning	213 284 722
Balanseras i ny räkning	61 034 286
Summa	274 319 008

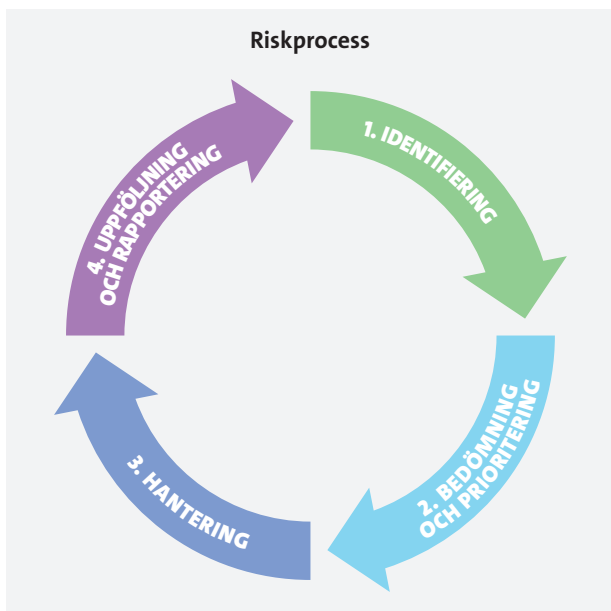
Styrelsen har i sitt förslag till vinstdisposition beaktat bolagets verksamhet, finansiella ställning, kassaflöde samt de finansiella målen och framtidsutsikter. Styrelsens fullständiga yttrande avseende föreslagen utdelning finns tillgänglig på bolagets hemsida, www.dustingroup.com.

Risker och riskhantering

Risker är en naturlig del av all affärsverksamhet och en viss nivå av risktagande är en förutsättning för ekonomisk tillväxt. Styrelsen bär det yttersta ansvaret för Dustins riskhantering, men aktiviteter för att hantera riskexponeringen fördelas på samtliga nivåer inom koncernen. Dustins riskhantering syftar till att upprätthålla god kontroll av koncernens samlade riskexponering och att säkerställa ändamålsenlig hantering av riskerna. En ändamålsenlig riskhantering är en grundläggande del för Dustins förmåga att driva och utveckla affärsverksamheten.

Dustins koncernövergripande riskhanteringsprocess är integrerad i verksamheten och bygger på ett samarbete mellan Dustins riskkommitté, koncernens ledningsgrupper samt övriga personer som arbetar med olika delar inom riskhanteringsprocessen. Processen består av fyra huvudaktiviteter: (i) identifiering, (ii) bedömning och prioritering, (iii) hantering samt (iv) uppföljning och rapportering.

Risk definieras som en framtida osäker händelse som kan få negativ påverkan på Dustins förmåga att uppnå bolagets strategiska, finansiella och operationella mål samt att tillmötesgå lagar och regelverk.



Identifiering

Under verksamhetsåret 2016/17 har riskmöten genomförts med samtliga ledningsgrupper i koncernen med syfte att identifiera de viktigaste riskerna för respektive område. Resultatet av dessa har sedan samordnats, kompletterats

och analyserats inom riskkommittén som sedan beslutat vilka risker samt mitigeringsåtgärder som kommer att följas upp på koncernnivå.

Samtliga risker klassificeras till någon av följande i tre kategorier; strategiska risker, operationella risker samt externa risker. Indelningen ger stöd i val av lämplig metod för att identifiera befintliga, nya och framväxande risker, deras sammankoppling och hantering.

- De strategiska riskerna identifieras vanligen vid riskdiskussioner kopplade till ett strategiskt initiativ och hanteras genom åtgärder som begränsar såväl påverkan som sannolikheten för att risken inträffar.
- De operationella riskerna uppstår inom verksamheten och identifieras främst genom processgenomgångar. Hantering av operationella risker fokuserar på att begränsa sannolikheten för att risken inträffar, till exempel genom interna kontroller eller process-effektiviseringar.
- De externa riskerna utgörs av risker som ligger utanför koncernens direkta kontroll, exempelvis regelförändringar eller ändrade marknadsförhållanden.

Bedömning och prioritering

De identifierade riskernas storlek uppskattas med hjälp av ett riskverktyg som beaktar såväl riskernas potentiella påverkan på verksamheten som sannolikheten för att risken inträffar över en definierad tidsperiod. Detta ger stöd i beslutet om riskens betydelse och prioritering samt vilken respons den får.

Hantering

Val av hantering bestäms med stöd av riskbedömningen samt befintliga kontroller. Det kan exempelvis innebära metoder för övervakning, implementering av ytterligare kontroller för att reducera risken eller att ändra på rutiner och processer. En viktig del av Dustins riskhantering är att



en riskägare utses till de prioriterade riskerna. Riskägaren ansvarar för att åtgärder för att hantera respektive risk utförs inom rimlig tid samt med god kvalitet.

Rapportering och övervakning

Respektive riskägare övervakar den befintliga risken samt avrapporterar arbetet till riskkommittén. Riskkommittén sammanställer, samordnar och utvecklar koncernens riskhantering, varefter avrapportering sker till koncernledning och styrelse.

Koncernens mest betydande risker samt åtgärder för att hantera dessa rapporteras minst två gånger per år till revisionsutskottet.

En sammanfattning av de mest betydande riskerna och hur de hanteras beskrivs nedan.

Strategiska risker	Beskrivning	Hantering
Risker relaterade till förvärv och integrering av verksamheter	En viktig del i Dustins strategi är att stödja tillväxten genom förvärv av verksamheter. Strategiska förvärv för att exempelvis bredda kundbasen eller kunderbjudandet kommer att fortsätta vara en del av tillväxtstrategin också i framtiden. Här finns en risk att Dustin inte finner lämpliga förvärvsobjekt. Genomförandet av förvärv innebär också en risk kopplat till Dustins förmåga att utvärdera och integrera förvärvade verksamheter. Brister kan ha negativ påverkan på Dustins verksamhet, finansiella ställning och resultat, att ledningens uppmärksamhet vänds från den befintliga verksamheten och potentiella nedskrivningar av immateriella tillgångar.	Dustin studerar kontinuerligt ett antal företag för att finna verksamheter som kan stärka koncernens erbjudande. Verksamheterna värderas utifrån finansiella och kommersiella aspekter. En genomgång av hela verksamheten eller företaget görs enligt en strukturerad process innan beslut fattas för att kunna värdera eventuella risker. Arbeta koordineras av en dedikerad resurs och utförs av en M&A-projektgrupp med stöd av intern och extern specialistkompetens exempelvis legala och finansiella rådgivare. Under året har ett mer strukturerat och kraftfullt integrationsprogram införts för att på ett bättre sätt integrera förvärvade tillgångar med befintlig verksamhet. Syftet är att säkra den förvärvade verksamhetens relationer med kunder, leverantörer och nyckelpersoner, kontrollera integrationskostnaderna och säkra förväntade synergier.
Varumärkesrisker	Ett gott renommé är av stor betydelse för Dustins framgång då en av Dustins framgångsfaktorer är ett starkt varumärke. Om Dustin, någon av koncernens leverantörer, distributörer, övriga samarbetspartners eller medarbetare vidtar en åtgärd som står i strid med de värden som Dustin representerar, kan det ha en negativ påverkan på Dustins anseende.	Dustin bedriver ett förebyggande arbete med ansvarsfullt företagande genom fortlöpande information och utbildning i våra värderingar, affärsprinciper, policies och riktlinjer. Läs mer om Dustins värderingar på sidorna 35-36 samt om Dustins hållbarhetsarbete på sidorna 38-39.
Risker relaterade till kunderbjudandet	Dustin är verksam i en dynamisk marknad vilket kan påverka Dustins roll på marknaden och i värdekedjan. Förändringarna innefattar nya marknadsstrategier från tillverkare (exempelvis tillverkares förvärv av bolag som tillhandahåller avancerade produkter och tjänster), nya kundbeteenden (till exempel ökad efterfrågan på paketerade och produktifierade tjänster) och ny teknikutveckling (bland annat ny lagringsteknik där hårdvarubaserade lagringssystem skiftar till molnbaserade lagringstjänster). Oförmåga att skapa attraktiva och lönsamma kunderbjudanden kan få en negativ påverkan på Dustins resultat och position på marknaden.	För att anpassa Dustins strategi till den föränderliga marknaden, följer Dustins ledning noggrant förändringar i marknaden och i kundernas förväntningar samt teknologisk utveckling. Dustin arbetar intensivt med att utveckla nya attraktiva erbjudanden för våra kunder. För att möta en ökad efterfrågan på mer avancerade produkter och tjänster, har Dustin inrättat en särskild funktion som fokuserat arbetar med att utveckla och utöka koncernens produkt- och tjänsteutbud inom främst managerade IT-tjänster. Arbetet sker i nära samarbete med våra leverantörer och andra affärspartners. Därtill har Dustin under året tillfört koncernen ny kompetens och stärkt dess erbjudande genom förvärv av bolag i Sverige och Norge. Ett stort projekt för att anpassa vårt affärssystem till att effektivt hantera vårt tjänsteutbud har pågått under året.

Operationella risker	Beskrivning	Hantering
IT-relaterade risker	Koncernens verksamhet är i hög grad beroende av en välfungerande IT-plattform. Den ökande digitaliseringen har ökat hotet från så kallade cyberattacker och sådana attacker innebär en ständig och ökande risk för Dustin. Vid bristande skydd och incidenthantering kan det leda till avsevärda störningar av bolagets IT-plattform. Oförmåga att säkerställa en modern, säker och verksamhetsanpassad IT-infrastruktur och IT-plattform kan få en betydande negativ påverkan på koncernens verksamhet och resultat.	Fortlöpande arbete pågår för att begränsa antalet störningar i system och konsekvenserna av dessa. Vidare sker regelbundet uppföljning av kundernas uppfattning av IT-plattformens tillgänglighet och respons för att säkerställa en god kundnöjdhet. Dessutom genomförs regelbundna utvärderingar för att upptäcka förbättringsåtgärder samt källor till potentiella fel. Dustin har under året genomfört tester inför en system-uppgradering som kommer att genomföras under kommande verksamhetsår. För att skydda Dustin från cyberattacker uppdateras koncernens säkerhetssystem och mjukvara löpande. Bolaget utför även löpande penetrationstester och säkerställer solida incident- och eskaleringsprocesser.
Medarbetarrisker	Dustin har haft en stark tillväxt under de senaste åren, vilket ställer höga krav på anställda och kräver kontinuerlig kompetensutveckling. Bolagets förmåga att behålla kompetenta och engagerade medarbetare är avgörande för att driva utvecklingen i enlighet med den strategiska planen och uppnå fastställda mål. Om koncernen inte har tillgång till rätt kompetens vid rätt tillfälle kan koncernens verksamhet och resultat påverkas negativt.	Dustin arbetar kontinuerligt med kompetensutveckling i syfte att utveckla verksamheten och uppnå fastställda mål. Bolaget har en talangutvecklingsprocess med syfte att identifiera medarbetarnas prestationer och potential, hjälpa ledare att fokusera på den framtida utvecklingen av sina anställda samt möjliggör för ledaren att få kvalitativ input på sina anställda. Under verksamhetsåret har nya chefer i koncernen gått en ledarskapsutbildning med syfte att stärka kvaliteten på ledarskapet i hela verksamheten. För att identifiera fokusområden som förväntas öka medarbetarnas nöjdhet, genomför bolaget regelbundna medarbetarundersökningar.
Risker relaterade till kundnöjdhet	En stor del av Dustins försäljning sker online vilket ger en högre distans mot kunden i förhållande till relationsförsäljning. Bristande förmåga att behålla och attrahera nya kunder kan ha väsentlig negativ påverkan på koncernens verksamhet och resultat.	Dustin arbetar fortlöpande med att följa upp och förbättra kundernas upplevelse genom Net Promotor Score "NPS", som används för att mäta kundnöjdhet och kundlojalitet hos onlinekunder. Dessa utvärderas och uppdateras kontinuerligt för att hitta nya faktorer som påverkar den totala upplevelsen. I de fall resultatet av mätningarna inte uppnår förväntad nivå, vidtas åtgärder för att öka kundnöjdheten och kundlojaliteten.
Externa risker	Beskrivning	Hantering
Marknadsrisker	Dustins verksamhet påverkas av det allmänna konjunkturen, strukturförändringar samt inköps- och distributionskostnader.	Genom att fortlöpande bevaka marknadsutvecklingen eftersträvar Dustin anpassningar av pris, sortiment, kvalitet och service enligt kundernas efterfrågan.
Hållbarhetsrisker	IT-branschen präglas av komplexa värdekedjor, där en stor del av tillverkningen sker i så kallade riskländer för osunda arbetsförhållanden och korruption. Även produkternas framställning och användning påverkar klimatet negativt. Ökad medvetenhet i frågor kring arbetsförhållanden och ursprung, etiskt beteende och miljöhänsyn leder till högre förväntningar på bolags agerande och transparens, speciellt bland offentliga kunder och fondförvaltare. Bristande förmåga att bedriva ett effektivt och relevant hållbarhetsarbete kan bland annat medföra återtag av produkter från marknaden, sämre positionering under upphandlingar och minskat förtroende bland kunder.	Ansvarsfullt agerande är en central del av Dustins verksamhet och vision. Koncernen arbetar med att integrera hållbarhetsarbetet till en del av den dagliga verksamheten i hela organisationen. Detta genom att fokusera på företagets kultur och värderingar, systematiskt arbete, tydlig ansvarsfördelning och kontinuerlig förbättring av processer och rutiner. Dustin har en kontinuerlig dialog med sina viktigaste intressenter och har tagit fram konkreta hållbarhetsmål för ansvarsfull tillverkning, affärsetik, minskad klimatpåverkan, jämställdhet och återtag av produkter. Läs mer om Dustins hållbarhetsarbete och hållbarhetsmål i Hållbarhetsredovisningen.

Finansiella risker

Dustins verksamhet är utsatt för olika finansiella risker såsom valutarisker, kreditrisker, likviditetsrisker och ränterisker. Därtill finns en risk att Dustin inte kan anskaffa tillräcklig finansiering för verksamheten. De finansiella

riskerna hanteras i enlighet med fastställd policy för finansiell förvaltning som reglerar ansvarsfördelningen mellan styrelsen, CFO och Head of Reporting and Internal Control. Nedan redogörs för bolagets hantering av de främsta finansiella riskerna.

Finansiella risker	Beskrivning	Hantering
Valutarisk	Valutarisk indelas i transaktionsexponering och omräkningsexponering. Transaktionsexponering avser risker kopplade till inköp och försäljning i utländsk valuta. Omräkningsexponering avser exponeringen i nettotillgångar för de utländska dotterbolagen i Danmark, Finland och Norge.	Transaktionsexponering är begränsad då koncernen huvudsakligen verkar på den nordiska marknaden där inköp och försäljning huvudsakligen sker i lokala valutor. Beslut om en transaktion ska säkras, görs utifrån bedömd exponeringsrisk. Omräkningsexponeringen är delvis säkrad via upptag av externa lån i respektive valuta (danska kronor, norska kronor och euro). Upptagna lån i respektive valuta framgår av tilläggsupplysningarna.
Kredit- och motpartsrisk	Kredit- och motpartsrisken avser risken att motparten i en transaktion inte fullgör sina förpliktelser, vilket leder till förlust för koncernen.	Koncernen har fastställda rutiner för att säkra att försäljning endast sker till kunder med god betalningshistorik. Koncernens kreditpolicy inkluderar kreditlimiter beroende av företagets storlek och riskklass. Företagskunders kreditvärdighet kontrolleras innan varuleveranser sker. När privatkunder använder kredit, står en extern part för hela kreditrisken. Den maximala exponeringen för kreditrisk framgår av det redovisade värdet i balansräkningen för respektive finansiell tillgång.
Likviditetsrisk	Likviditetsrisken för koncernen hänförs till att inte kunna sluta avtal om externa krediter och externa banklån. Detta inkluderar även förmågan att finansiera kortfristiga betalningsskyldigheter.	Policyn för finansiell förvaltning inkluderar den kort- och långfristiga planeringen av kassaflödet. Den nuvarande finansieringen för koncernen baseras på externa banklån förbundna med finansiella villkor som rapporteras till bankerna. Samtliga villkor var uppfyllda per sista augusti 2017. Den kort- och långfristiga upplåningen specificeras i tilläggsupplysningarna. Under året har ett avtal med bank avseende ökad kreditfacilitet om 400 miljoner kronor ingåtts. Den ökade faciliteten är främst ett led i att säkra finansiering av förvärv.
Ränterisk	Ränterisken avser risken för väsentliga förändringar av marknadsräntan som påverkar den rörliga räntesatsen på externa banklån.	Den rörliga räntan är delvis säkrad via räntederivat och koncernen tillämpar säkringsredovisning, vilket framgår i redovisningsprinciperna. Per augusti 2017 hade koncernen externa lån i olika valutor, vilka specificeras i tilläggsupplysningarna. Om räntan hade varit 1 procentenhet högre skulle årets resultat före skatt varit omkring 2 miljoner kronor lägre. Vidare hade årets resultat före skatt varit omkring 0,3 miljoner kronor högre om räntan varit 1 procentenhet lägre.

Bolagsstyrningsrapport

Bolagsstyrning avser de beslutssystem genom vilka ägarna, direkt eller indirekt, styr bolaget. En god bolagsstyrning är en förutsättning för att upprätthålla förtroende från aktieägare, kunder och övriga externa intressenter och bygger på att bolagets strategier, mål och värderingar genomsyrar hela organisationen.

Dustin Group AB ("Dustin") är ett svenskt publikt aktiebolag som noterades på Nasdaq Stockholm i februari 2015. Bolagsstyrningsrapporten lämnas in i enlighet med Svensk kod för bolagsstyrning samt Årsredovisningslagen. Rapporteringen om bolagsstyrning är en del av förvaltningsberättelsen och har granskats av bolagets revisorer Ernst & Young AB, vars yttrande återfinns som en del av revisionsberättelsen.

Svensk kod för bolagsstyrning

Dustin tillämpar Svensk kod för bolagsstyrning ("Koden"). Under verksamhetsåret 2016/17 har Dustin avvikit från Koden på en punkt:

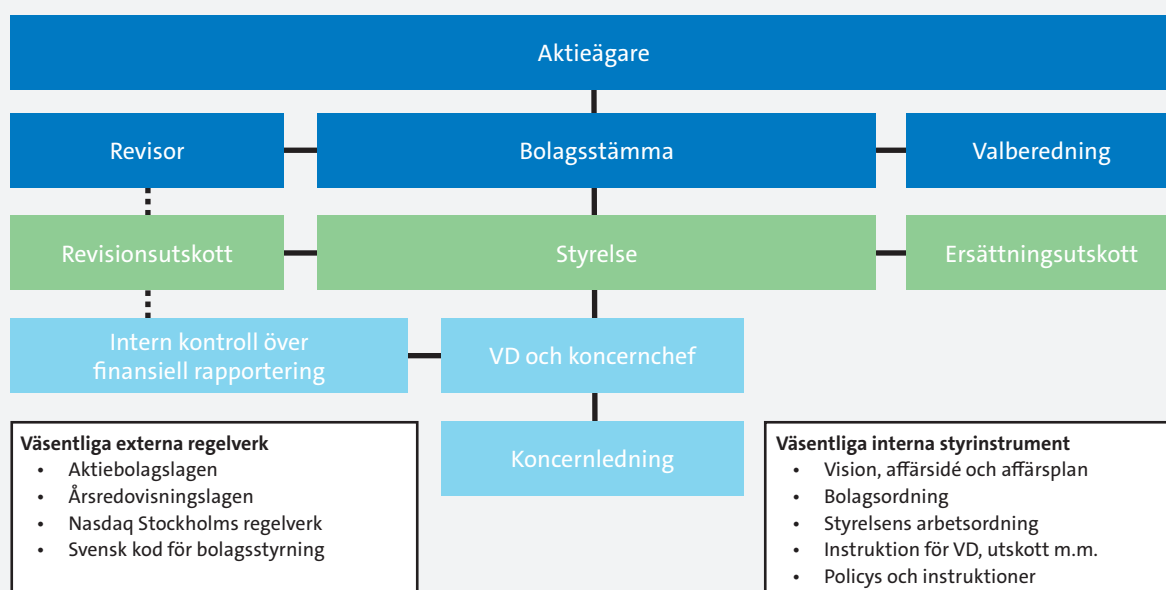
Avvikelse: Enligt Koden regel 2:4 ska inte styrelseledamot vara valberedningens ordförande.

Förklaring: Avvikelsen, dvs. att Caroline Berg som är styrelseledamot även är ordförande i valberedning, är naturligt med hänvisning till ägarförhållandena.

Tillämpliga bestämmelser för börshandel

Dustin har inte haft någon överträdelse vare sig av Nasdaq Stockholms regelverk för emittenter eller god sed på aktiemarknaden.

Modell för bolagsstyrning

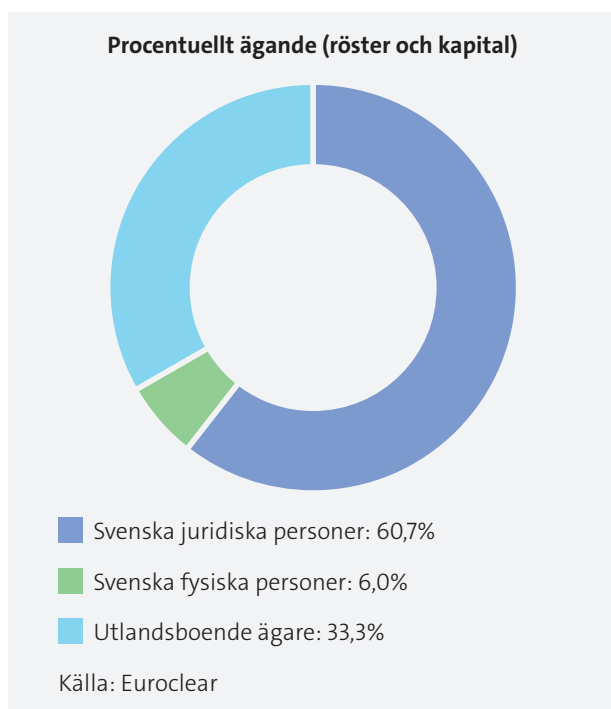


Aktieägare och bolagsstämma

Bolagsstämman är Dustins högsta beslutsfattande organ, där samtliga aktieägare har rätt att delta, få ett ärende behandlat samt rösta för samtliga sina aktier. Vid årsstämma väljs bolagets styrelse och externa revisorer samt bolagets årsredovisning fastställs. Årsstämman beslutar även om valberedningens tillsättning, styrelsens arvoden samt godkänner principer för ersättningar till ledande befattningshavare och fattar beslut om utdelning och ansvarsfrihet.

Aktieägare

Dustins aktie noterades på Nasdaq Stockholm 2015. Samtliga aktier ger lika rösträtt samt lika rätt i bolagets vinst och kapital. Antalet aktieägare var vid verksamhetsårets slut totalt 5 129 (5 822) stycken. Bolagets största aktieägare, representerande minst tio procent av aktiekapitalet vardera, var per den 31 augusti 2017, Axmedia AB (Axel Johnson AB) med 25,0 procent och Swedbank Robur Fonder med 11,6 procent.



Årsstämma 2015/16

Dustins årsstämma för verksamhetsåret 2015/16 hölls den 13 december 2016. Vid stämman var 94 aktieägare företrädare, motsvarande 61,1 procent av aktiekapitalet och rösterna. Samtliga styrelseledamöter och koncernens huvudansvarige revisor närvarade vid stämman.

Följande viktiga beslut fattades vid årsstämman:

- Omval av styrelseledamöterna Fredrik Cappelen, Johan Fant, Tomas Franzén, Gunnel Duveblad, Mattias Miksche och Maija Strandberg samt nyval av Caroline Berg och Mia Brunell Livfors till nya ledamöter. Fredrik Cappelen omvaldes som styrelseordförande.

- Omval av revisionsbolaget Ernst & Young AB som revisor med Jennifer Rock-Baley som huvudansvarig revisor.
- Fastställande av årsredovisningen för 2015/16 och beslut om utdelning om 2,40 kronor per aktie. Som avstämningsdag för utdelningen fastställdes den 15 december 2016. Utbetalning av utdelningen till aktieägarna skedde den 20 december 2016.
- Beviljande av ansvarsfrihet för styrelseledamöter och verkställande direktör.
- Godkännande av arvoden till styrelsen och revisorn,
- Godkännande av instruktioner för valberedningen samt riktlinjer för ersättning till ledande befattningshavare.
- Beslut om Dustins aktierelaterade långsiktiga incitamentsprogram för 2017 omfattande upp till 1 159 996 teckningsoptioner och cirka 25 personer.

Protokollet från årsstämman återfinns på www.dustingroup.com.

Årsstämma 2016/17

Dustins årsstämma för verksamhetsåret 2016/17 äger rum den 13 december 2017 i Stockholm. För ytterligare information om nästa årsstämma, se sidan 109 samt Dustins hemsida www.dustingroup.com.

Valberedning

Valberedningens uppgift är att inför bolagsstämman framlägga förslag på ordförande för bolagsstämman, styrelsekandidater samt styrelseordförande, ersättning för styrelsearbete samt utskottsarbete, val av och ersättning till revisor och förslag på valberedning till nästa årsstämma. Valberedningen utvärderar även styrelsens arbete och bedömer dess kompetens.

Årsstämman beslutade, i enlighet med valberedningsförslag, att valberedningen inför årsstämman 2016/17 ska bestå av representanter för de per den 31 mars 2017 fyra största identifierade aktieägarna, enligt den av Euroclear Sweden AB förda aktieboken, och styrelseordföranden. Valberedningens mandatperiod sträcker sig fram till dess att ny valberedning utsetts.

Dustins valberedning inför årsstämman 2016/17 består av följande ledamöter:

- Caroline Berg, Axel Johnson AB/Axmedia AB, ordförande i valberedningen
- Lennart Francke, Swedbank Robur fonder
- Arne Löow, Fjärde AP-fonden
- Jan Särllvik, Nordea fonder
- Fredrik Cappelen, Dustins styrelseordförande

Sammansättningen av valberedningen uppfyller kraven i Koden, med undantag för den avvikelse som förklaras ovan.

Valberedningen har hittills sammanträtt vid sex tillfällen under verksamhetsåret. Därtill har samtal förts och intervjuer skett mellan mötena. Styrelsens ordförande har informerat valberedningen om styrelsens och utskottens arbete samt presenterat styrelsens utvärdering av dess arbete. Utvärderingen har, tillsammans med de bolagsspecifika kraven, utgjort grunden för valberedningens arbete. En redogörelse för valberedningens arbete kommer att lämnas vid årsstämman. Ingen särskild ersättning har utgått till valberedningens ledamöter.

Valberedningens förslag och motiverat yttrande över förslaget till styrelse finns på www.dustingroup.com.

Styrelse

Styrelsen har det övergripande ansvaret för bolagets organisation och förvaltning genom löpande uppföljning av verksamheten, säkerställande av en ändamålsenlig organisation, ledning, riktlinjer och intern kontroll. Styrelsen fastställer strategier och mål, samt tar beslut bland annat vid större investeringar och verksamhetsförändringar. Ordföranden leder och ansvarar för att styrelsens arbete är väl organiserat och bedrivs effektivt.

Dustins styrelse ska enligt bolagsordningen bestå av minst tre och högst tio ledamöter utan suppleanter. Dustins styrelse består för närvarande av åtta ledamöter: Fredrik

Cappelen (ordförande), Caroline Berg, Mia Brunell-Livfors, Gunnel Duveblad, Johan Fant, Tomas Franzén, Mattias Miksche och Maija Strandberg. Under räkenskapsåret 2016/17 uppfyllde Dustins styrelse Kodens krav på att majoriteten av de stämموvalda ledamöterna ska vara oberoende i förhållande till bolaget och bolagsledningen, samt att minst två av dessa även ska vara oberoende i förhållande till bolagets större aktieägare. Styrelseledamöternas oberoende framgår av tabellen Styrelsen under räkenskapsåret 2016/17.

Styrelsen har antagit en arbetsordning som reglerar styrelsens arbetsformer och uppgifter, samt en VD-instruktion, inklusive instruktioner för finansiell rapportering. Styrelsen har även antagit policys för väsentliga delar av verksamheten som till exempel informationsgivning och etik. Samtliga policys utvärderas vid behov och minst en gång per år.

Inom styrelsen finns ingen särskild arbetsfördelning utöver den som följer av att vissa frågor bereds i utskott. Dustin har inrättat ett revisionsutskott och ett ersättningsutskott. Utskottens ledamöter utses årligen och arbetet regleras av de årligen fastställda utskottsinstruktionerna. Utskotten har en beredande och handläggande roll. De frågor som behandlats vid utskottens möten protokollförs och rapport lämnas vid efterföljande styrelsemöte.

Styrelsen under räkenskapsåret 2016/17

Styrelseledamöter	Invald år	Mötesnärvaro			Styrelsearvode (SEK)	Beroende*
		Styrelse	Revisionsutskott	Ersättningsutskott		
Fredrik Cappelen (ordförande)	2010	16/16	6/6	2/3	750 000	
Caroline Berg**	2016	13/13		2/2	250 000	
Mia Brunell-Livfors	2016	13/13			250 000	
Gunnel Duveblad	2016	16/16			250 000	
Johan Fant	2016	16/16	6/6		250 000	
Tomas Franzén	2013	14/16		3/3	250 000	
Stefan Linder ***	2006	3/3	2/2	1/1		
Mattias Miksche	2006	16/16			250 000	
Maija Strandberg	2013	15/16	5/6		250 000	
Summa					2 500 000	

 = Beroende i förhållande till större aktieägare. Ingen ledamot är att anse som beroende i förhållande till bolaget eller bolagsledningen.

* Enligt definition i Svensk kod för bolagsstyrning.

** Invaldes till styrelsen på Årsstämman 2015/16, den 13 december 2016.

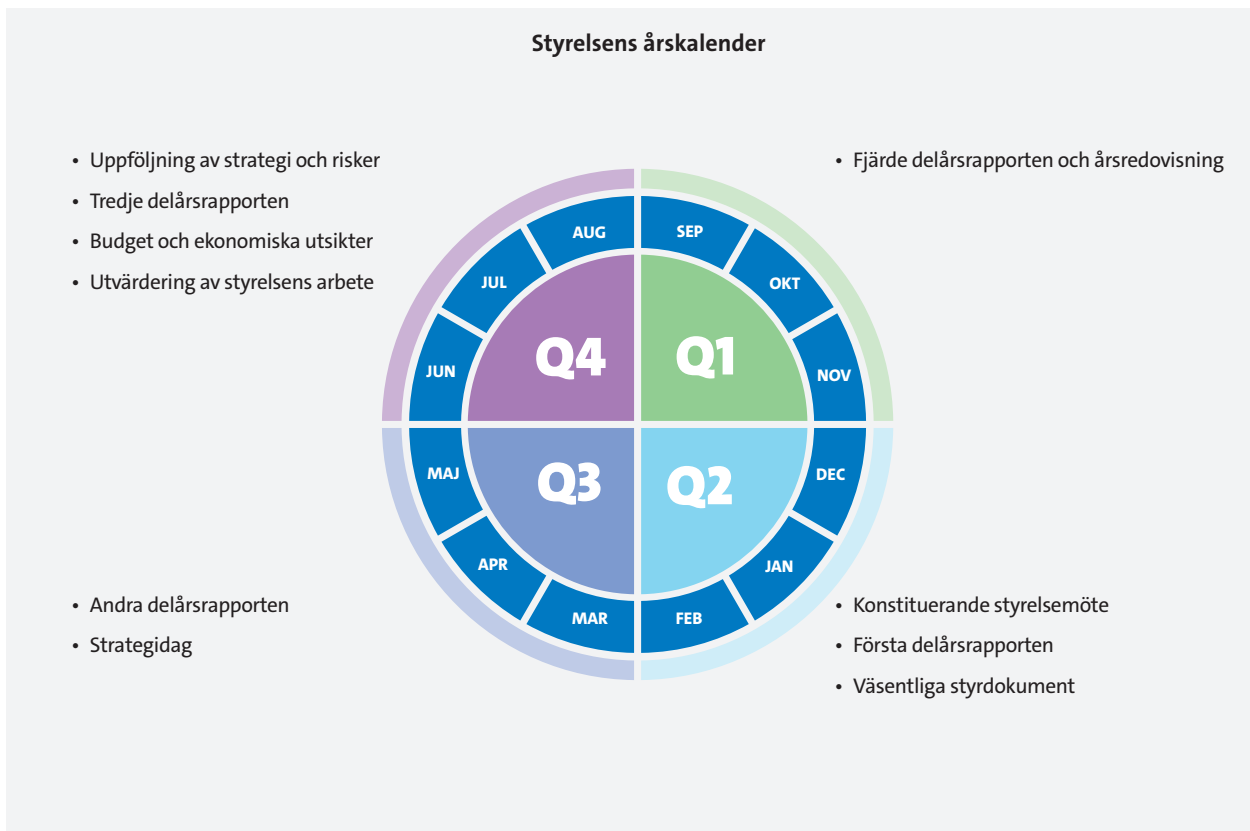
*** Frånträdde styrelsen i samband med Årsstämman 2015/16, den 13 december 2016.

Styrelsens arbete 2016/17

Under verksamhetsåret har det hållits sexton styrelsemöten totalt, inklusive konstituerande, extrainsatta och per capsulam. Ordinarie styrelsemöten följer ett kalendarium som fastställs årligen. Utöver styrelsemötena har styrelseordföranden och VD en kontinuerlig kontakt rörande verksamheten. Styrelsen har också genomfört en utvärdering av koncernledningen tillsammans med de externa revisorerna under verksamhetsåret.

Bolagets VD och CFO närvarar vid samtliga ordinarie styrelsemöten. De deltar dock inte i de punkter på styrelsemötens agenda där styrelsen utvärderar VD, beslutar om ersättning till VD/CFO eller träffar bolagets revisor för utvärdering av ledningen.

Styrelsens årskalender ger en tydlig översikt av styrelsens uppgifter under året. Kalendern är samordnad med de viktigaste processerna inom bolaget, såsom strategi, budget och risk.



Utvärdering av styrelsens arbete

Styrelsens liksom VDs arbete utvärderas årligen genom en systematisk och strukturerad process. Syftet är att få fram ett bra underlag för styrelsens egen utveckling avseende bland annat arbetsformer och effektivitet samt att ge valberedningen ett underlag för nomineringsarbetet. Styrelsens ordförande ansvarar för utvärderingen.

För verksamhetsåret 2016/17 genomfördes den årliga utvärderingen i enkätform följt av avrapportering och diskussion i styrelsen. Undersökningen fokuserar på hur styrelsearbetet fungerar, styrelsens engagemang och kompetens. Resultatet av utvärderingen har även presenterats för valberedningen.

I likhet med vad som framkommit vid tidigare års utvärderingar bedömdes styrelsearbetet fungera bra. Ledamöterna anses bidra på ett konstruktivt sätt till såväl den strategiska diskussionen som styrningen av bolaget. Diskussionerna präglas av öppenhet och dialogen mellan styrelse och ledning uppfattas också som god. Som möjligt förbättringsområde lyftes att ge utrymme för nyckelmedarbetare att föredra ärenden på styrelsemöten.

Vidare utvärderas styrelsen inom ramen för valberedningens arbete. Valberedningen har haft möten med delar av styrelsen och VD för att därigenom kunna ställa frågor till de enskilda ledamöterna om hur styrelsens arbete fungerar.

Revisionsutskottet

Revisionsutskottet har till huvudsaklig uppgift att kvalitetssäkra finansiell rapportering, riskhantering och effektiviteten i bolagets interna kontroll och regelefterlevnad.

Utskottet består för närvarande av tre ledamöter: Johan Fant (ordförande), Fredrik Cappelen och Maija Strandberg. Under räkenskapsåret 2016/17 höll utskottet sex protokollförda möten. Bolagets CFO, externa revisor och representer från organisationens specialistfunktioner närvarade vid samtliga utskottsmöten.

Utskottsarbetet har framförallt fokuserat på övervakning av förbättringar avseende finansiell rapportering och finansiella processer, med speciellt fokus på identifiering av risker och utvärdering av den interna kontrollmiljön samt uppföljning av resultatet av de externa revisorernas granskning. Granskning av bolagets finansiella rapporter, genomgång av företagsrisker, genomgång och uppdatering av intern kontroll samt uppföljning av inrapporterade visuellblåsarärenden har varit stående punkter på dagordningen. Under räkenskapsåret har revisionsutskottet dessutom granskat den årliga nedskrivningsprövningen av goodwill, utvärderat koncernens utdelningspolicy,

diskuterat de externa revisorernas revisionsplaner samt utvärderat revisorernas oberoende.

Under året utfördes även en revisionsupphandling för Dustin Group. Fyra kandidater utvärderades med hänsyn till ett antal faktorer samt arvoden. Efter utvärderingen föreslog revisionsutskottet att till valberedningen rekommendera revisionsbolaget Ernst & Young AB och Jennifer Rock-Baley som huvudansvarig revisor till årsstämman.

Ersättningsutskottet

Ersättningsutskottet har till huvudsaklig uppgift att granska och ge styrelsen rekommendationer beträffande principerna för ersättning till ledande befattningshavare.

Utskottet består för närvarande av tre ledamöter: Fredrik Cappelen (ordförande), Caroline Berg och Tomas Franzén. Under räkenskapsåret 2016/17 höll utskottet tre möten och arbetet har främst rört planering för ersättning till VD och ledande befattningshavare samt struktur för målformulering, finansiella mål samt resultatstyrningsmodell.

Bolagets VD och CFO deltar vid samtliga utskottsmöten. De deltar dock inte i de punkter på agenda där utskottet behandlar ersättning till VD/CFO.

Styrelseutskott

Revisionsutskottet

Huvuduppgifter

- Övervakning av kvalitet i den finansiella rapporteringen och riskhanteringen
- Övervakning av effektiviteten i intern kontroll och regelefterlevnad

Ledamöter

- Johan Fant (ordförande)
- Fredrik Cappelen
- Maija Strandberg

Möten

Sex möten hölls under verksamhetsåret

Ersättningsutskottet

Huvuduppgifter

Ge rekommendationer till styrelsen rörande ersättning till ledande befattningshavare (inklusive långsiktiga incitamentsprogram)

Ledamöter

- Fredrik Cappelen (ordförande)
- Tomas Franzén
- Caroline Berg

Möten

Tre möten hölls under verksamhetsåret

VD och koncernledning

VD ansvarar för Dustins löpande förvaltning och den dagliga driften. Arbetsfördelningen mellan styrelsen och VD anges i arbetsordningen för styrelsen och i VD-instruktionen.

VD rapporterar till styrelsen och säkerställer att styrelsen får den information som krävs för att kunna fatta väl underbyggda beslut. VD ska, enligt antagna instruktioner, hålla styrelsen kontinuerligt informerad om utvecklingen av bolagets verksamhet, omsättningens utveckling, bolagets resultat och ekonomiska ställning, likviditetsprognos, viktigare affärshändelser samt varje

annan händelse, omständighet eller förhållande som kan antas vara av väsentlig betydelse för bolagets verksamhet.

Dustins VD leder koncernledningens arbete och fattar beslut angående verksamheten i samråd med andra ledande befattningshavare i koncernen. Koncernledningen bestod vid utgången av verksamhetsåret av nio personer där varje medlem ansvarar för ett av koncernens affärsområden eller funktioner. Koncernledningsmöten har hållits månatligen och därutöver vid behov. Mötena är främst inriktade på strategisk och operativ uppföljning och utveckling samt resultatuppföljning. Utöver dessa

möten sker ett nära dagligt samarbete inom ledningen. Presentation av medlemmarna i koncernledningen finns under avsnittet Koncernledning på sidan 63.

Revisorer



Revisorn granskar bolagets och koncernens årsredovisning samt genomför en översiktlig granskning av kvartalsrapporten för det tredje kvartalet. Revisorerna rapporterar resultatet av revisionen av årsredovisningen och genomgången av bolagsstyrningsrapporten, som de framlägger för årsstämman.

Vid årsstämman 2015/16 omvaldes Ernst & Young AB som revisionsbolag, med Jennifer Rock-Baley som huvudansvarig revisor för tiden intill slutet av nästa årsstämma. Utöver uppdraget i Dustin är Jennifer Rock-Baley huvudansvarig revisor i bland annat DeLaval International AB, Recipharm AB (publ), Reitan Convenience Sweden AB, Skånemejerier AB och Swedfund International AB.

När Ernst & Young AB anlitas för att tillhandahålla andra tjänster än den ordinarie revisionen, beslutas dess art, omfattning samt ersättning av revisionsutskottet. Information om ersättning till revisorerna under verksamhetsåret 2016/17 återfinns i årsredovisningens not 6.

Intern kontroll över finansiell rapportering

Dustins internkontrollstruktur är baserad på COSO-modellen, vars ramverk har anpassats till koncernens verksamhet. Ramverket består av följande fem komponenter: kontrollmiljö, riskbedömning, kontrollaktiviteter, information och kommunikation samt uppföljning. Utifrån detta ramverk identifieras och prioriteras utvecklingsområden för Dustins arbete med intern kontroll.

Styrelsen ansvarar för intern kontroll över den finansiella rapporteringen. Revisionsutskottet bistår styrelsen genom att löpande övervaka den finansiella rapporteringen, de risker som kan påverka rapporteringen samt bolagets interna kontrollmiljö.

Dustin har en funktion för intern kontroll som har till syfte att stödja ledningen att tillgodose god intern kontroll över den finansiella rapporteringen. Arbetet fokuserar på att säkerställa efterlevnad av riktlinjer och att följa upp kontrollaktiviteter i väsentliga processer relaterade till den finansiella rapporteringen. Revisionsutskottet informeras om resultatet av det arbete som funktionen för intern kontroll inom Dustin bedriver rörande risker, kontrollaktiviteter och uppföljning.

Kontrollmiljö

Kontrollmiljön utgör basen för den interna kontrollen över finansiell rapportering. Grunden i Dustins kontrollmiljö utgörs av koncernens värderingar samt policys och instruktioner. Styrelsen har antagit grundläggande styrdokument såsom arbetsordningar för styrelse och utskott, VD-instruktion, etisk kod, policy för finansiell förvaltning och informationspolicy. Syftet med dessa styrdokument är att uppnå och upprätthålla en hög etisk standard i koncernen samt att skapa grunden för en god intern kontroll.

Dustin har tydliga riktlinjer kring ansvar och befogenheter för olika nivåer och funktioner inom koncernen och en viktig del är att dessa kommuniceras till hela gruppen. En viktig del av kontrollmiljön är ramverket för internkontroll. Där finns de viktigaste kontrollaktiviteterna dokumenterade och vem som är ansvarig för aktiviteten.

Risiktvärdering

Dustin utvärderar regelbundet de risker som påverkar den interna kontrollen i den finansiella rapporteringen. Åtgärder för att hantera de identifierade riskerna fastställs i samband med utvärderingen. Väsentliga risker behandlas i styrelsen och revisionsutskottet för att fastställa åtgärder i syfte att säkerställa en god intern kontroll inom den finansiella rapporteringen.

Kontrollaktiviteter

Dustins kontrollaktiviteter är definierade i ett koncernövergripande kontrollramverk som är uppdelat i bolagets väsentligaste processer. Kontrollaktiviteterna är designade för att hantera de risker som identifierats i riskanalysen. Exempel på kontrollaktiviteter som ingår i ramverket är behörigt godkännande av affärstransaktioner, kontoavstämningar, analys av resultatposter samt dokumentation av kritiska processer. Till varje kontroll finns en utsedd kontrollägare, som löpande utvärderar kontrollens förmåga att möta risken samt utförandet av kontrollen.

Information och kommunikation

Dustins styrdokument i form av policys, instruktioner och rutiner, till den del det avser den finansiella rapporteringen, uppdateras minst en gång per år och kommuniceras framförallt via intranätet. Det finns även en elektronisk ekonomihandbok på intranätet innehållande instruktioner och rutiner för den finansiella rapporteringen. Ekonomihandboken uppdateras löpande utifrån förändringar i externa krav eller förändringar i Dustins verksamhet och processer.

För att säkerställa att den externa informationsgivningen är samstämd och av hög kvalitet finns en informationspolicy som beskriver hur extern information ska kommuniceras.

Uppföljning

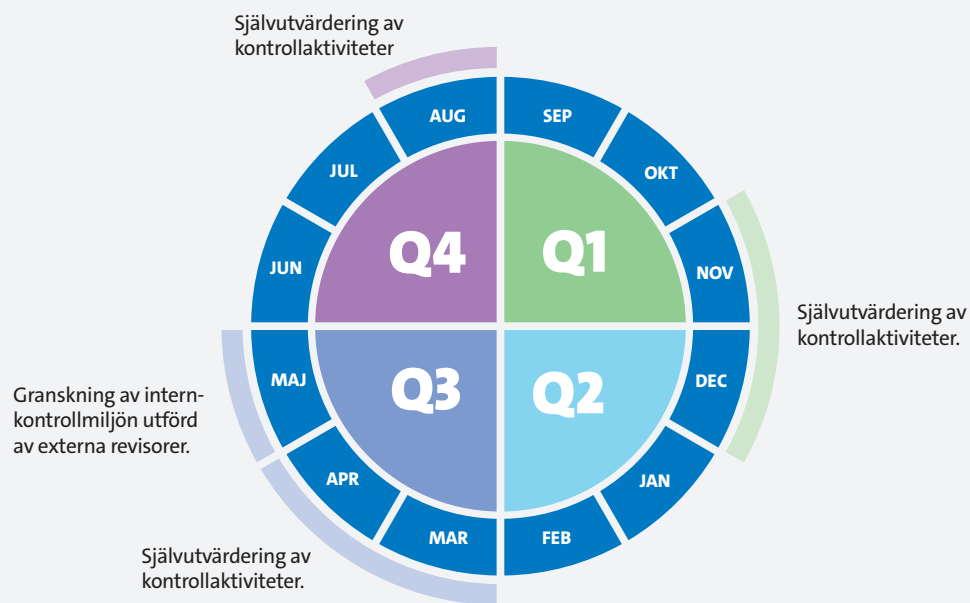
Dustins interna kontrollfunktion följer löpande upp och utvärderar koncernens kontrollmiljö genom självutvärderingar. Eventuella avvikelser rapporteras till kontrollägare som ansvarar för att åtgärda brister och att förbättra den interna kontrollen inom sitt område.

Utvecklingen av intern kontroll rapporteras kvartalsvis till revisionsutskottet. Vidare rapporterar bolagets externrevisor till revisionsutskottet sina iakttagelser från granskningen och sin bedömning av den interna kontrollmiljön.

Utvärdering av en särskild granskningsfunktion

Dustin har ingen särskild granskningsfunktion (intern revision). Styrelsen har prövat frågan och bedömt att befintlig struktur för uppföljning samt de aktiviteter som utförts inom ramverket för riskhantering och intern kontroll ger ett tillfredsställande underlag. Styrelsen utvärderar årligen behovet av en särskild granskningsfunktion.

Utvärdering av intern kontroll under verksamhetsåret 2016/17



Ersättningar till ledande befattningshavare

Aktieägarna beslutar på årsstämman om riktlinjer för ersättning till verkställande direktören och andra ledande befattningshavare. Ersättningar till den verkställande direktören och till övriga medlemmar i koncernledningen beslutas sedan av styrelsen baserat på rekommendation från ersättningsutskottet.

Ersättning till koncernledning

Under verksamhetsåret 2016/17 har ersättningen till koncernledningen bestått av fast lön, kortsiktig rörlig ersättning på mellan 40 - 100 procent av den fasta lönen, långsiktigt incitamentsprogram samt pension och andra sedvanliga förmåner. Den rörliga lönen var kopplad till fastställda, individuella och mätbara mål.

Den totala ersättningen till koncernledning uppgick till 38,8 miljoner kronor under verksamhetsåret 2016/17 och redovisas mer utförligt i not 7 Antalet anställda, personalomkostnader och ersättningar till företagsledningen.

Långsiktigt incitamentsprogram

Styrelsen kommer att på årlig basis utvärdera om ett långsiktigt incitamentsprogram ska föreslås årsstämman eller inte. Dustin har tre utestående incitamentsprogram; LTI 2015, LTI 2016 och LTI 2017. Inget av programmen inkluderar styrelseledamöterna.

Vid årsstämman den 13 december 2016 beslutades att införa ett nytt incitamentsprogram för ledande befattningshavare. Programmet omfattar totalt 1 159 996 teckningsoptioner som förvärvats till ett marknadsvärde om cirka två miljoner kronor. Dustin har förbehållit sig rätten att återköpa teckningsoptioner om deltagarens anställning eller uppdrag i bolaget upphör eller om deltagaren önskar överlåta optionerna.

För ytterligare information se not 7 Antalet anställda, personalomkostnader och ersättningar till företagsledningen.

Ersättningar till styrelsen

De ersättningar och arvoden som har godkänts av årsstämman 2015/16 samt mötesnärvaro för verksamhetsåret 2016/17 beskrivs i tabellen Styrelsen under räkenskapsåret 2016/17 på sidan 56 samt i not 7 Antalet anställda, personalomkostnader och ersättningar till företagsledningen. Ingen separat ersättning för arbete i utskotten har utgått under räkenskapsåret. Styrelsens ledamöter har inte rätt till några förmåner efter att deras uppdrag som styrelseledamöter har upphört.

Riktlinjer för ersättning

Årsstämman 2015/16 beslutade att anta riktlinjer för ersättning till ledande befattningshavare i Dustin som består av fast lön, kortsiktig rörlig ersättning (STI) som är knuten till för Dustin uppnådda finansiella mål och individuella prestationsmål, samt långsiktiga aktiebaserade eller aktierelaterade incitamentsprogram (LTI), utöver pension och andra sedvanliga förmåner. Riktlinjerna återfinns på www.dustingroup.com/sv/ersattning.

Årsstämman för 2016/17 kommer att fatta beslut om riktlinjer för ersättning till ledande befattningshavare. Styrelsens föreslår riktlinjer med i huvudsak oförändrat innehåll.

Avvikelser från riktlinjer som antogs av årsstämman 2015/16

Under särskilda omständigheter kan styrelsen avvika från riktlinjerna ovan. I sådant fall är styrelsen skyldig att redogöra för orsaken till avvikelserna vid närmast följande årsstämma.

Nuvarande riktlinjer som beslutades på årsstämman den 13 december 2016 har efterföljts och samtliga beslutade ersättningar håller sig inom ovan angivna ramar.



Övre raden från vänster: Fredrik Cappelen, Caroline Berg, Mattias Miksche, Gunnel Duveblad
Nedre raden från vänster: Johan Fant, Mia Brunell Livfors, Tomas Franzén. Saknas i bilden: Majja Strandberg

Styrelse

Dustins styrelse består av åtta ordinarie ledamöter, inklusive styrelseordföranden, utan suppleanter, vilka valts för tiden intill slutet av årsstämman 2016/17

FREDRIK CAPPELEN

Styrelseordförande sedan 2010.
Född: 1957

Utbildning: Civilekonomexamen från Uppsala universitet. Studier i statsvetenskap vid Uppsala universitet.

Nyckelkompetens: Fredrik Cappelen tillför bred erfarenhet av att leda nyetablerade börsbolag samt bidrar med betydelsefulla kunskaper inom handel, genom sitt tidigare uppdrag som VD och styrelseledamot i detaljhandelsbolag.

Övriga nuvarande befattningar: Styrelseordförande i Dometic AB, Terveystalo Oy, Transcom AB samt styrelseledamot i Securitas AB.

Tidigare befattningar (senaste åren): Styrelseordförande i Byggmax Group AB, Sanitec Oy, Svedbergs i Daltorp AB, Granngården AB, Munksjö AB, Munksjö Holding AB, GG Holding AB, Carnegie Holding AB och Carnegie Investment Bank AB, vice styrelseordförande i Munksjö Oy samt styrelseledamot i Cramo Oy, WPO Service AB samt VD och HR från sina år i Axel Johnsons koncernledning.

Aktieinnehav: 432 746, genom bolag.

CAROLINE BERG

Styrelseledamot sedan 2016.
Född: 1968

Utbildning: BA media och psykologi vid Middlebury College, USA.

Nyckelkompetens: Caroline Berg har en bred styrelseerfarenhet från både noterade och onoterad bolag inom handel- och tjänstesektorn. Hon har en djup kunskap från handel samt inom kommunikation, hållbart företagande och HR från sina år i Axel Johnsons koncernledning.

Övriga nuvarande befattningar: Styrelseordförande i Axel Johnson AB samt Erik och Göran Ennerfelts fond för svensk ungdoms internationella studier. Vice ordförande i Nordstjärnan. Styrelseledamot i Axfood, Martin & Servera, Axfast, Axel och Margaret Ax:son Johnsons Stiftelse och Handelshögskolans Advisory Board.

Tidigare befattningar (senaste åren):

Direktör för Human Development och Kommunikation samt medlem i Axel Johnsons koncernledning.

Aktieinnehav: –

MIA BRUNELL LIVFORS

Styrelseledamot sedan 2016.
Född: 1965

Utbildning: Ekonomi vid Stockholms universitet.

Nyckelkompetens: Mia Brunell Livfors har mångårig erfarenhet från styrelsearbete i börsnoterade företag. Mia Brunell Livfors bidrar till styrelsen med erfarenhet från handel, e-handel, telekom och media.

Övriga nuvarande befattningar: VD för Axel Johnson AB. Styrelseordförande i Axel Johnson International, Axfood, Kicks, Novax och Ähléns. Styrelseledamot i Martin & Servera, Stena, Svensk Handel och Efva Attling Stockholm.

Tidigare befattningar (senaste åren): VD för Kinnevik.

Aktieinnehav: –

GUNNEL DUVEBLAD

Styrelseledamot sedan 2016.
Född: 1955

Utbildning: Systemvetare från Umeå universitet.

Nyckelkompetens: Gunnel Duveblad bidrar med bred styrelseerfarenhet genom sina nuvarande och tidigare styrelseuppdrag samt värdefulla kompetenser inom IT-sektorn där hon bland annat har haft flera ledande befattningar på IBM samt VD för EDS Norra Europa.

Övriga nuvarande befattningar: Styrelseordförande i bl.a. Team Olivia AB, Global Scanning A/S, Stiftelsen Ruter Dam och HiQ International AB. Styrelseledamot i bl.a. PostNord AB och Sweco AB.

Tidigare befattningar (senaste åren): Styrelseledamot i bl.a. Anoto Group AB, Aditro Holding AB och SAM Headhunting Group A/S.

Aktieinnehav: 2 000

JOHAN FANT

Styrelseledamot sedan 2016.
Född: 1959

Utbildning: Civilekonomexamen från Handelshögskolan i Stockholm.

Nyckelkompetens: Johan Fant tillför en bred erfarenhet av handel genom sina styrelseuppdrag på bland annat Ähléns, Martin & Servera och Axel Johnson International. Johan har även omfattande finansiella kunskaper genom sina roller som CFO på Axel Johnson och Boliden.

Övriga nuvarande befattningar: VD för AltoCumulus AB. Styrelseledamot i AltoCumulus Asset Management AB, Novax AB och AxFast AB.

Tidigare befattningar (senaste åren): CFO Axel Johnson AB, CFO Boliden AB, Senior Vice President Group Treasurer Electrolux AB, Corporate Controller Ericsson AB och CFO Assa Abloy AB.

Aktieinnehav: –

TOMAS FRANZÉN

Styrelseledamot sedan 2013.
Född: 1962

Utbildning: Civilingenjörsutbildning inom industriell ekonomi vid Linköping universitet.

Nyckelkompetens: Tomas Franzén har, bland annat genom sin nuvarande roll som VD på Bonnier och tidigare roll som VD på Com Hem, omfattande och bred erfarenhet att leda stora företag samt gedigen finansiell kunskap.

Övriga nuvarande befattningar: VD i Bonnier AB.

Tidigare befattningar (senaste åren): VD och styrelseordförande i UPC Digital AB och Com Hem Holding AB.

Aktieinnehav: 57 686

MATTIAS MIKSCHÉ

Styrelseledamot sedan 2006.
Född: 1968

Utbildning: Civilekonomexamen från Handelshögskolan i Stockholm.

Nyckelkompetens: Mattias Miksche bidrar med bred erfarenhet inom digitalt företagande, genom sina roller som VD och styrelseledamot på Stardoll samt styrelseledamot på bland annat Avanza, Pricerunner och Sportamore.

Övriga nuvarande befattningar: Styrelseordförande i Glorious Games Group AB (fd Stardoll AB) och SoMarketplaces AB. Styrelseledamot i Avanza Bank Holding AB, Pricerunner Group AB och EuroFlorist Intressenter AB.

Tidigare befattningar (senaste åren): Styrelseledamot i Eniro AB och Sportamore AB.

Aktieinnehav: 169 188

MAIJA STRANDBERG

Styrelseledamot sedan 2013.
Född: 1969

Utbildning: Civilekonomexamen från Handelshögskolan vid Turku universitet.

Nyckelkompetens: Majja Strandberg bidrar med erfarenhet inom branschen genom sin tidigare roll som VD på ALSO. Majja tillför erfarenhet inom finst näringsliv genom flertalet styrelseuppdrag och chefspositioner på finska bolag.

Övriga nuvarande befattningar: Executive Vice President och CFO, Uponor Corporation. Styrelseledamot i Danske Bank Oy och VR Group Oy.

Tidigare befattningar (senaste åren): Finansdirektör i Pulp and Energy Business Line i Valmet. Styrelseledamot i Vuoremaa Yhtiöt Oy och FinnSonic Oy. Medlem i koncernledningen ALSO Holding AG, VD ALSO Nordic Holding Oy och ALSO Finland Oy.

Aktieinnehav: 32 686

*Eget eller närstående juridiska och/eller fysiska innehav per den 31 augusti 2017.



Övre raden från vänster: Jens Haviken, Georgi Ganey, Jenny Ring, Johan Karlsson, Rebecca Tallmark, Michael Haagen Petersen, Robert Pap
Nedre raden från vänster: Caroline Rudbeck, Morten Jakobi Nielsen, Göran Lindö

Koncernledning

I Dustins koncernledning ingår VD Georgi Ganey samt ytterligare nio befattningshavare med olika ansvarsområden.

GEORGI GANEV

VD och koncernchef. Dustin sedan 2012.
Född: 1976

Utbildning: Civilingenjörsexamen i informationsteknologi från Uppsala universitet.

Tidigare befattningar: CMO Telenor Sverige AB samt VD på Bredbandsbolaget AB.

Övriga uppdrag: Styrelseledamot i Tele2 AB.

Aktieinnehav²: 291 919

Teckningsoptioner: 779 180

JOHAN KARLSSON

CFO & VP Business Support. Dustin sedan 2009.
Född: 1965

Utbildning: Civilekonomexamen från Handelshögskolan vid Göteborgs universitet.

Tidigare befattningar: Regional Finance Director på Tech Data AB samt CFO på ACO Hud Nordic AB.

Aktieinnehav²: 282 734

Teckningsoptioner: 327 341

CAROLINE RUDBECK

VP Group Communication. Dustin sedan 2012.
Född: 1981

Utbildning: Kandidatexamen i Media- och Kommunikationsvetenskap och Högskoleexamen i Företagsekonomi från Stockholms universitet.

Tidigare befattningar: Head of Brand Management samt CRM Project Manager på Tele2 AB. Marknadschef, Reklamvision AB.

Aktieinnehav²: 116 929

Teckningsoptioner: 108 871

GÖRAN LINDÖ

VP SMB & B2C. Dustin sedan 2007.
Född: 1973

Utbildning: Civilingenjörsexamen i industriell ekonomi från Chalmers Tekniska Högskola.

Tidigare befattningar: Partner och Co-founder på Cordial AB. Konsult på Boston Consulting Group AB.

Övriga uppdrag: Styrelseledamot i Boostcom Group AS och Fresks Group AB.

Aktieinnehav²: 100 000, genom bolag.

Teckningsoptioner: 92 525

JENNY RING

VP Operations. Dustin sedan 2015.
Född: 1978

Utbildning: Kandidatexamen i Företagsekonomi från Stockholms universitet.

Tidigare befattningar: Head of Nordic Contact Center & Ecom på Dustin Group AB, Consumer Sales Manager på GE Money Bank AB.

Aktieinnehav²: -

Teckningsoptioner: 92 363

JENS HAVIKEN

VP Services & Solutions. Dustin sedan 2013
Född: 1966

Utbildning: Kandidatexamen i Informationsteknik från Högskolan i Østfold.

Tidigare befattningar: Director Microsoft Enterprise Services Norway på Microsoft AS. Director på Accenture AS.

Aktieinnehav²: 39 688, genom bolag.

Teckningsoptioner: 158 433

MICHAEL HAAGEN PETERSEN

VP CEP. Dustin sedan 2008.
Född: 1971

Utbildning: Kandidatexamen i Ekonomi från Handelshögskolan i Århus.

Tidigare befattningar: Sales Manager på thy:data A/S. Market Manager på Logica A/S.

Aktieinnehav²: 179 784

Teckningsoptioner: 217 744

MORTEN JAKOBI NIELSEN

VP People Development. Dustin sedan 2004
Född: 1975

Utbildning: Kandidatexamen i Historia och Samhälle från Århus universitet.

Tidigare befattningar: Executive assistant på Dustin A/S. Senior team manager på Computerstore A/S.

Aktieinnehav²: 12 836

Teckningsoptioner: 96 796

REBECCA TALLMARK

VP Product Marketing. Dustin sedan 2017.
Född: 1976

Utbildning: Civilekonom från Handelshögskolan i Stockholm.

Tidigare befattningar: Head of Strategy and Business Development på Systembolaget AB, Business Unit Head of Finance and M&A på Axel Johnson International AB och konsult på McKinsey.

Övriga uppdrag: Styrelseledamot i Giving Wings Foundation.

Aktieinnehav²: -

Teckningsoptioner: 217 744

ROBERT PAP

VP Group Supply Chain. Dustin sedan 2008.
Född: 1964

Utbildning: Kandidatexamen i Ekonomi från Linköpings universitet.

Tidigare befattningar: Managing Director, Spectra Stage & Event Technologies AB. Director Vendor Management, Ingram Micro Nordics. Sales and Marketing Director, Computer 2000 Sweden AB.

Aktieinnehav²: 80 000

Teckningsoptioner: 155 133

²Eget eller närstående juridiska och/eller fysiska innehav per den 31 augusti 2017.

Koncernens resultaträkning

Miljoner kronor	Not	16/17	15/16
Kvarvarande verksamheter:			
Nettoomsättning	3	9 306,2	8 300,8
Kostnader för sålda varor och tjänster	4	-7 926,7	-7 054,7
Bruttoresultat		1 379,5	1 246,1
Försäljnings- och administrations kostnader	4,6,7,8	-1 016,3	-911,5
Jämförelsestörande poster	5	-7,3	-5,0
Övriga rörelseintäkter		5,9	5,6
Övriga rörelsekostnader		-12,3	-11,6
Rörelseresultat		349,5	323,5
Finansiella intäkter och andra liknande resultatposter	9	1,2	1,4
Finansiella kostnader och andra liknande resultatposter	9	-42,6	-38,2
Resultat efter finansiella poster		308,1	286,8
Skatt hänförlig till kvarvarande verksamheter	11	-69,0	-62,1
Årets resultat från kvarvarande verksamheter		239,1	224,7
Avvecklade verksamheter:			
Periodens resultat från avvecklade verksamheter	10	0,0	0,2
Årets resultat		239,1	224,9
Övrigt totalresultat (samtliga poster kommer att överföras till resultaträkningen)			
Omräkningssdifferenser		-3,2	2,9
Kassaflödessäkring		10,6	-5,4
Skatt		-2,3	1,2
Övrigt totalresultat		5,1	-1,3
Årets totalresultat, i sin helhet hänförligt till moderbolagets aktieägare		244,1	223,6
Årets totalresultat hänförligt till moderbolagets aktieägare har uppkommit från:			
Kvarvarande verksamheter		244,1	223,4
Avvecklade verksamheter	10	0,0	0,2
Summa totalresultat		244,1	223,6
Resultat för kvarvarande verksamheter per aktie (SEK)	12	3,14	2,95
Resultat för kvarvarande verksamheter per aktie efter utspädning (SEK)	12	3,13	2,95
Resultat per aktie inkl. avvecklade verksamheter (SEK)	12	3,14	2,95
Resultat per aktie efter utspädning inkl. avvecklade verksamheter (SEK)	12	3,13	2,95

Koncernens balansräkning

Miljoner kronor	Not	2017-08-31	2016-08-31
TILLGÅNGAR			
Anläggningstillgångar			
Goodwill	13	2 105,8	1 894,7
Övriga immateriella tillgångar hänförliga till förvärv	13	357,9	364,4
Övriga immateriella tillgångar	13	115,1	112,2
Materiella anläggningstillgångar	14	24,6	20,3
Uppskjutna skattefordringar	20	8,4	6,5
Övriga anläggningstillgångar		2,9	2,7
Summa anläggningstillgångar		2 614,7	2 400,8
Omsättningstillgångar			
Varulager	15	261,9	229,3
Kundfordringar	17	1 047,1	877,7
Skattefordringar		7,6	6,2
Övriga fordringar	16	7,7	4,0
Förutbetalda kostnader och upplupna intäkter	17	158,5	138,0
Likvida medel	18	71,5	242,9
Summa omsättningstillgångar		1 554,1	1 498,0
SUMMA TILLGÅNGAR		4 168,8	3 898,9
EGET KAPITAL OCH SKULDER			
Eget kapital	19		
Aktiekapital		380,9	380,9
Övrigt tillskjutet kapital		393,7	392,1
Reserver		6,2	1,2
Balanserade vinstmedel inklusive årets resultat		704,3	648,1
Summa eget kapital (i sin helhet hänförligt till moderbolagets aktieägare)		1 485,1	1 422,2
Långfristiga skulder			
Avsättningar för pensioner och liknande förpliktelser		0,4	0,4
Uppskjutna skatteskulder	20	132,9	121,9
Skulder till kreditinstitut	21	1 068,6	1 066,4
Förvärvsrelaterande skulder	22,23,16	78,3	26,0
Derivatinstrument	24	6,5	9,0
Summa långfristiga skulder		1 286,6	1 223,7
Kortfristiga skulder			
Leverantörsskulder	21	956,3	912,8
Skatteskulder		59,3	35,9
Derivatinstrument	24	0,1	-
Övriga kortfristiga skulder	21	115,1	68,3
Förvärvsrelaterande skulder	23	31,3	26,6
Upplupna kostnader och förutbetalda intäkter	25	235,0	209,3
Summa kortfristiga skulder		1 397,1	1 253,0
SUMMA EGET KAPITAL OCH SKULDER		4 168,8	3 898,9

Rapport över förändring i koncernens eget kapital

Miljoner kronor	Eget kapital hänförligt till moderbolagets aktieägare					Summa eget kapital
	Aktiekapital	Övrigt till- skjutet kapital	Omräknings- reserv	Säkrings- reserv	Balanserad vinst	
Ingående eget kapital 2016-09-01	380,9	392,1	15,2	-14,1	648,1	1 422,2
Årets resultat	-	-	-	-	239,1	239,1
Övrigt totalresultat						
Omräkningsdifferens	-	-	-3,2	-	-	-3,2
Kassaflödessäkringar förändringar verkligt värde	-	-	-	10,6	-	10,6
Skatt	-	-	-	-2,3	-	-2,3
Summa övrigt totalresultat	-	-	-3,2	8,3	-	5,1
Summa totalresultat	-	-	-3,2	8,3	239,1	244,1
Utdelning till aktieägare	-	-	-	-	-182,8	-182,8
Teckning med stöd av teckningsop- tioner	-	1,6	-	-	-	1,6
Summa transaktioner med aktieägare	-	1,6	-	-	-182,8	-181,2
Utgående eget kapital 2017-08-31	380,9	393,7	12,0	-5,8	704,3	1 485,1

Miljoner kronor	Eget kapital hänförligt till moderbolagets aktieägare					Summa eget kapital
	Aktiekapital	Övrigt till- skjutet kapital	Omräknings- reserv	Säkrings- reserv	Balanserad vinst	
Ingående eget kapital 2015-09-01	380,9	387,8	12,3	-9,9	552,7	1 323,7
Årets resultat	-	-	-	-	224,9	224,9
Övrigt totalresultat						
Omräkningsdifferens	-	-	2,9	-	-	2,9
Kassaflödessäkringar förändringar verkligt värde	-	-	-	-5,4	-	-5,4
Skatt	-	-	-	1,2	-	1,2
Summa övrigt totalresultat	-	-	2,9	-4,2	-	-1,3
Summa totalresultat	-	-	2,9	-4,2	224,9	223,6
Utdelning till aktieägare	-	-	-	-	-129,5	-129,5
Teckning med stöd av tecknings- optioner	-	4,3	-	-	-	4,3
Summa transaktioner med aktieägare	-	4,3	-	-	-129,5	-125,2
Utgående eget kapital 2016-08-31	380,9	392,1	15,2	-14,1	648,1	1 422,2

Koncernens rapport över kassaflöden

Miljoner kronor	Not	2017-08-31	2016-08-31
Den löpande verksamheten			
Resultat före finansiella poster inkl. rörelseresultat för avvecklade verksamheter		349,5	323,9
Justeringar för poster som inte ingår i kassaflödet	26	58,1	71,6
Erhållen ränta		1,2	1,4
Erlagd ränta		-27,4	-26,2
Betald inkomstskatt		-57,9	-28,9
Kassaflöde från den löpande verksamheten före förändringar i rörelsekapital		323,4	341,9
Minskning(+)/ökning(-) av varulager		-28,5	12,1
Minskning(+)/ökning(-) av fordringar		-143,8	-86,4
Minskning(-)/ökning(+) av kortfristiga skulder		62,5	179,5
Kassaflöde från förändringar i rörelsekapital		-109,9	105,2
Kassaflöde från den löpande verksamheten		213,6	447,2
Investeringsverksamheten			
Förvärv av immateriella anläggningstillgångar		-18,1	-32,1
Förvärv av materiella anläggningstillgångar		-9,2	-3,8
Förvärv av verksamheter	22	-147,2	-109,4
Avyttring av verksamheter		-	248,7
Erlagd villkorad köpeskilling	22	-26,6	-38,8
Kassaflöde från leasingportföljen, finansiella tjänster	26	-	15,1
Kassaflöde från investeringsverksamheten		-201,0	79,7
Finansieringsverksamheten			
Inbetalningar teckningsoptioner		1,6	4,3
Amortering av lån		-	-54,4
Betalda låneupptagningskostnader		-3,3	-
Utdelning		-182,8	-129,5
Förändring av finansiell leasingsskuld		-1,6	-
Kassaflöde från leasingportföljen, finansiella tjänster	26	-	-179,7
Kassaflöde från finansieringsverksamheten		-186,1	-359,3
Periodens kassaflöde		-173,6	167,5
Likvida medel vid årets början		242,9	77,8
Årets kassaflöde		-173,6	167,5
Kursdifferens i likvida medel		2,2	-2,5
Likvida medel vid årets slut		71,5	242,9

Moderbolagets resultaträkning

Miljoner kronor	Not	16/17	15/16
Nettoomsättning		0,4	0,4
Nettoomsättning	M1	0,4	0,4
Rörelsens kostnader			
Försäljnings- och administrationskostnader	M1,M2,M3	-10,4	-6,7
Övriga rörelsekostnader		0,0	0,0
Rörelseresultat		-10,0	-6,3
Finansiella intäkter och andra liknande resultatposter	M4	20,0	48,7
Finansiella kostnader och andra liknande resultatposter	M4	-45,9	-41,0
Resultat efter finansiella poster		-35,9	1,4
Bokslutsdispositioner	M5	212,4	196,5
Skatt	M6	-38,8	-38,3
Årets resultat		137,6	159,6

Moderbolagets rapport över totalresultat

Miljoner kronor	16/17	15/16
Årets resultat	137,6	159,6
Övrigt totalresultat	-	-
Årets totalresultat	137,6	159,6

Moderbolagets balansräkning

Miljoner kronor	Not	2017-08-31	2016-08-31
TILLGÅNGAR			
Anläggningstillgångar			
Andelar i koncernföretag	M7	1 211,6	1 221,7
Summa anläggningstillgångar		1 211,6	1 221,7
Omsättningstillgångar			
Fordringar hos koncernföretag	M15	619,9	460,9
Skattefordran		0,6	-
Förutbetalda kostnader och upplupna intäkter	M8	6,3	10,0
Övriga fordringar		0,2	-
Kassa och bank	M9	42,9	147,4
Summa omsättningstillgångar		669,8	618,3
SUMMA TILLGÅNGAR		1 881,4	1 839,9
Eget kapital och skulder			
Bundet eget kapital	M10		
Aktiekapital		380,9	380,9
Summa bundet eget kapital		380,9	380,9
Fritt eget kapital	M10		
Överkursfond		388,1	388,1
Balanserad vinst		-251,5	-229,9
Årets resultat		137,6	159,6
Summa fritt eget kapital		274,3	317,9
Summa eget kapital		655,2	698,7
Obeskattade reserver	M11	109,4	50,6
Långfristiga skulder			
Skulder till kreditinstitut	M12	1 068,6	1 066,5
Summa långfristiga skulder		1 068,6	1 066,5
Kortfristiga skulder			
Leverantörsskulder	M12	0,2	0,1
Skatteskulder		45,1	22,2
Övriga kortfristiga skulder	M12	0,3	0,2
Upplupna kostnader och förutbetalda intäkter	M13	2,6	1,6
Summa kortfristiga skulder		48,2	24,1
SUMMA EGET KAPITAL OCH SKULDER		1 881,4	1 839,9

Rapport över förändring i moderbolagets eget kapital

Miljoner kronor	Eget kapital hänförligt till moderbolagets aktieägare			
	Aktiekapital	Överskursfond	Balanserad vinst	Summa eget kapital
Ingående eget kapital 2016-09-01	380,9	388,1	-70,3	698,7
Årets resultat	-	-	137,6	137,6
Summa totalresultat	-	-	137,6	137,6
Utdelning	-	-	-182,8	-182,8
Teckning med stöd av teckningsoptioner	-	-	1,6	1,6
Summa transaktioner med aktieägare	-	-	-43,5	-43,5
Utgående eget kapital 2017-08-31	380,9	388,1	-113,8	655,2

Miljoner kronor	Eget kapital hänförligt till moderbolagets aktieägare			
	Aktiekapital	Överskursfond	Balanserad vinst	Summa eget kapital
Ingående eget kapital 2015-09-01	380,9	388,1	-103,7	665,3
Årets resultat	-	-	159,6	159,6
Summa totalresultat	-	-	159,6	159,6
Utdelning	-	-	-129,5	-129,5
Teckning med stöd av teckningsoptioner	-	-	4,3	4,3
Nyemission	-	-	-1,0	-1,0
Summa transaktioner med aktieägare	-	-	33,4	33,4
Utgående eget kapital 2016-08-31	380,9	388,1	-70,3	698,7

Moderbolagets rapport över kassaflöden

Miljoner kronor	Not	2017-08-31	2016-08-31
Den löpande verksamheten			
Resultat före finansiella poster		-10,0	-6,3
Justeringar för poster som inte ingår i kassaflödet	M14	271,2	247,1
Erhållen ränta		9,6	2,5
Erlagd ränta		-23,7	-31,3
Betald inkomstskatt		-16,5	7,9
Kassaflöde från den löpande verksamheten före förändringar i rörelsekapital		230,7	220,0
Minskning(+)/ökning(-) av fordringar		-162,3	-13,9
Minskning(-)/ökning(+) av kortfristiga skulder		1,2	-3,0
Kassaflöde från förändringar i rörelsekapital		-161,0	-16,9
Kassaflöde från den löpande verksamheten		69,6	203,1
Finansieringsverksamheten			
Inbetalningar teckningsoptioner		1,6	4,3
Amortering av lån		-	-41,9
Betalda låneupptagningskostnader	M12	-3,3	-
Erhållen utdelning		10,4	46,1
Erlagd utdelning		-182,8	-129,5
Kassaflöde från finansieringsverksamheten		-174,1	-120,9
Årets kassaflöde		-104,5	82,1
Likvida medel vid årets början		147,4	65,3
Likvida medel vid årets slut		42,9	147,4

Not 1

Väsentliga redovisningsprinciper

Koncernredovisningen för Dustin har upprättats i enlighet med Årsredovisningslagen, International Financial Reporting Standards (IFRS) samt tolkningsuttalanden från International Financial Reporting Interpretations Committee (IFRIC) såsom de antagits av EU. Vidare har Rådet för finansiell rapporterings rekommendation RFR 1 Kompletterande redovisningsregler för koncern tillämpats. Moderbolet tillämpar samma redovisningsprinciper som koncernen med de undantag som anges under avsnittet "Moderbolagets redovisningsprinciper". Styrelsen och verkställande direktören har den 16 november 2017 godkänt denna års- och koncernredovisning för offentliggörande. Koncernens och moderbolagets resultat- och balansräkning kommer att bli föremål för fastställelse på årsstämman den 13 december 2017.

Värderingsgrunder vid upprättande av finansiella rapporter

Moderbolagets funktionella valuta är svenska kronor (SEK) som även är rapporteringsvalutan för både moderbolaget och koncernen. Det innebär att de finansiella rapporterna presenteras i SEK. Samtliga belopp, om inte annat anges, är avrundade till närmaste miljontals kronor.

Tillgångar och skulder är redovisade till historiska anskaffningsvärden, förutom vissa finansiella tillgångar och skulder som värderas till verkligt värde. Anläggningstillgångar och långfristiga skulder består främst av tillgångar och skulder som förväntas återvinnas eller regleras mer än tolv månader efter balansdagen. Omsättningstillgångar och kortfristiga skulder består främst av tillgångar och skulder som förväntas återvinnas eller regleras inom tolv månader efter balansdagen.

Att upprätta de finansiella rapporterna i enlighet med IFRS kräver att företagsledningen gör uppskattningar och antaganden som påverkar tillämpningen av redovisningsprinciperna och de redovisade beloppen av tillgångar, skulder, intäkter och kostnader. Dessa uppskattningar och antaganden grundas på tidigare erfarenheter och på ett antal andra faktorer som under rådande förhållanden verkar rimliga. Resultatet av dessa uppskattningar och antaganden används sedan för att bedöma de redovisade värdena på tillgångar och skulder som inte annars framgår tydligt från andra källor. Det verkliga utfallet kan avvika från dessa uppskattningar och antaganden, dock inte väsentligt. Uppskattningarna och antagandena ses över kontinuerligt för att identifiera faktorer som kan påverka det initiala antagandet. Ändring av uppskattningarna redovisas i den period ändringen inträffade. De områden som innefattar en hög grad av bedömning och som är av väsentlig betydelse för koncernen anges i not 2 Väsentliga uppskattningar och bedömningar.

De redovisningsprinciper som anges i detta avsnitt tillämpas konsekvent på all extern rapportering om inte annat framgår.

Nya och ändrade redovisningsprinciper

Ingen av de ändringar och tolkningar av befintliga standarder som har tillämpats från och med räkenskapsåret som började den 1 september 2016 har haft någon väsentlig inverkan på koncernens eller moderföretagets finansiella rapporter.

Ett antal nya standarder, ändringar och tolkningar av befintliga standarder har publicerats men ännu inte trätt i kraft. Dustin har valt att inte förtidstillämpa någon av dessa. Av dessa bedöms nedanstående standarder kunna medföra väsentlig effekt på den finansiella rapporteringen:

IFRS 9 Finansiella instrument

Standarden ersätter IAS 39 – Finansiella instrument: Redovisning och värdering. Den omfattar regler för klassificering och värdering av finansiella tillgångar och skulder, nedskrivning av finansiella instrument samt säkringsredovisning. Standarden träder i kraft för räkenskapsår som börjar den 1 januari 2018 eller senare, vilket för Dustin innebär räkenskapsåret som börjar den 1 september 2018. Dustin har ännu inte slutfört bedömningen av vilka effekter tillämpningen av IFRS 9 kommer att få och kan därför inte kvantifiera hur de nya reglerna kommer att påverka koncernens finansiella rapporter. Den preliminära bedömningen är att standarden inte kommer att innebära någon väsentlig förändring av redovisningen utan främst påverka upplysningar och kategorisering.

IFRS 15 Intäkter från avtal med kunder

Standarden behandlar redovisningen av intäkter från avtal med kunder och försäljningen av vissa icke-finansiella tillgångar. Den nya standarden ersätter IAS 11 Entreprenadavtal och IAS 18 Intäkter samt tillhörande tolkningar. Standarden träder i kraft för räkenskapsår som börjar den 1 januari 2018 eller senare, vilket för Dustin innebär räkenskapsåret som börjar den 1 september 2018. Dustin har under räkenskapsåret arbetat med att kartlägga effekter av standarden vad gäller intäktsredovisning och upplysningskrav. Kartläggningen omfattar genomgång av befintliga avtal med kunder och etablering av processer för att säkerställa att standarden efterföljs. Dustin har ännu inte kvantifierat effekten av de nya reglerna.

IFRS 16 Leasing

Denna standard träder i kraft den 1 januari 2019 och omfattar redovisning av leasingavtal. De finansiella

rapporterna kommer att påverkas av denna standard och arbete med att utvärdera effekterna pågår. Dustin har ännu inte kvantifierat de nya reglernas effekt på koncernens finansiella rapporter.

Jämförelseinformation

Från och med den 1 september 2016 tillämpas säkringsredovisning i enlighet med IAS 39 Finansiella instrument. Redovisning och värdering på nettoinvesteringar i utländska dotterbolag. Detta innebär att valutakursdifferenser på externa lån redovisas via övrigt totalresultat. För tidigare perioder redovisas dessa valutakursdifferenser under finansnettot i resultaträkningen.

Segmentsrapportering

Segmentsrapportering i Dustin baseras på koncernens slutkunder och motsvarar den interna rapportstruktur som ledningen, styrelsen och högsta verkställande beslutsfattare (VD) använder. Dustin har identifierat två segment: B2B och B2C. B2B-segmentet inkluderar all försäljning och alla transaktioner med företag och B2C-segmentet omfattar försäljning och transaktioner med konsumenter. De nyckeltal som används för uppföljning av segmenten är nettoomsättning och segmentsresultat. Det finns även en central funktion dit alla kostnader som inte allokerats samt avskrivningar förs. I segmentsrapporteringen ingår, för tidigare perioder, den avvecklade leasingverksamheten i B2B-segmentet.

Konsolideringsprinciper

Koncernens struktur

Koncernen omfattar moderbolaget samt dotterbolag. Dotterbolagens finansiella rapporter konsolideras i koncernredovisningen från och med den tidpunkt då bestämmande inflytande uppnås och fram till och med den dag då det bestämmande inflytandet upphör. En översikt över alla konsoliderade bolag i koncernen finns i not M7 Andelar i koncernbolag.

Konsolidering av dotterbolag samt förvärvsanalyser

Förvärv av dotterbolag redovisas enligt förvärvsmetoden och en preliminär förvärvsanalys upprättas i samband med förvärv. Metoden innebär att förvärv av ett dotterbolag betraktas som en transaktion varigenom Dustin indirekt förvärvar dotterbolagets tillgångar och övertar dess skulder och eventalförpliktelser.

Vid förvärv ska förvärvsanalysen fastställa dels anskaffningsvärdet för andelarna eller rörelsen och dels det verkliga värdet på förvärvsdagen av identifierbara tillgångar, skulder och eventalförpliktelser. Mellanskillnaden mellan köpeskilling och verkligt värde på identifierbara förvärvade tillgångar och övertagna skulder allokeras till goodwill. Om köpeskillingen är lägre än

verkligt värde på det förvärvade bolagets nettotillgångar, redovisas skillnaden direkt i resultaträkningen. Transaktionskostnader direkt hänförliga till förvärvet kostnadsförs löpande och under Jämförelsestörande poster. Eventuell villkorad köpeskilling som ska erläggas av koncernen redovisas på förvärvsdagen till verkligt värde. Värdering sker därefter löpande till verkligt värde och eventuella värdeförändringar redovisas i resultaträkningen under Jämförelsestörande poster. Om värdeförändring sker innan förvärvsanalys är fastställd och är av karaktär att händelsen härrör från förvärvstidpunkt sker värdering dock via balansräkningen. För mer information om jämförelsestörande poster, se Definitioner på sidan 112.

Eliminering av transaktioner vid konsolidering

Koncerninterna fordringar och skulder, intäkter och kostnader som härrör från transaktioner mellan koncernbolagen elimineras vid upprättandet av koncernredovisning.

Utländsk valuta

Transaktioner i utländsk valuta omräknas till den funktionella valutan till den valutakurs som föreligger på transaktionsdagen. Valutakursdifferenser som uppstår i samband med reglering av sådana transaktioner, eller vid omräkning av valutakurser för monetära tillgångar och skulder i utländska valutor på balansdagen, redovisas i resultaträkningen.

Funktionell valuta är valutan i de primära ekonomiska miljöer bolagen bedriver sin verksamhet, vilket innebär att den lokala valutan motsvarar den funktionella valutan för bolagen. Vid konsolidering innebär detta att samtliga tillgångar och skulder i dotterbolagens balansräkningar omräknas till balansdagskurs och samtliga poster i resultaträkningen omräknas till genomsnittskurs. Omräkningsdifferenser redovisas i övrigt totalresultat och ackumuleras i omräkningsreserven under eget kapital.

Koncernen tillämpar säkringsredovisning för säkring av nettoinvestering i utländska dotterbolag. Vid effektiva säkringar sker redovisning av valutakurseffekter från omräkning av externa lån från kreditinstitut via övrigt totalresultat. Vinster eller förluster hänförliga till ineffektiva delar av säkringen sker i resultaträkningen under finansnettot. För vidare information se avsnitt Derivatinstrument och säkringsredovisning på sid 77.

Alla övriga valutakursdifferenser redovisas i resultaträkningen inom rörelseresultatet.

Nettoomsättning

Nettoomsättning omfattar intäkter som redovisas till verkligt värde av vad som erhållits eller kommer att erhållas för sålda varor och tjänster exklusive rabatter,

mervärdesskatt och efter eliminering av koncernintern försäljning. Intäkter redovisas i resultaträkningen när följande kriterier är uppfyllda:

- Varan eller tjänsten är levererad till kund (B2C) eller speditören (B2B) och de ekonomiska fördelarna och riskerna relaterat till varan eller tjänsten i allt väsentligt har övergått till kunden,
- Det är sannolikt att eventuella framtida ekonomiska fördelar förknippade med intäktsposten kommer att tillfalla företaget, och
- Intäktsbeloppet kan beräknas på ett tillförlitligt sätt.

Dustins försäljning utgörs huvudsakligen av försäljning av IT-produkter samt IT-relaterade tjänster till företag (B2B) och konsumenter (B2C). Vid försäljning av varor till B2B-segmentet övergår risken till köparen i samband med att varan levereras till speditören, och vad gäller B2C-segmentet övergår risken till kunden först när varan överlämnats av speditören.

Kostnad för sålda varor och tjänster

Kostnaden för sålda varor och tjänster innefattar inköpspris, tullavgifter, övriga skatter, transportkostnader, lönekostnader för konsulter och andra direkt hänförliga kostnader. Rabatter från leverantörer, kassarabatter, leverantörsbonusar och liknande poster har minskat kostnaden för sålda varor och tjänster.

Försäljnings- och administrationskostnader

Försäljningskostnader omfattar kostnader direkt hänförliga till försäljningen av varor och tjänster. Denna post inkluderar kostnader för frakt till kunderna, marknadsföring, ersättningar till säljarna, inkasso, kreditupplysningar etc. Administrationskostnader avser administrationskostnader som inte är hänförliga till kostnaden för sålda varor och tjänster eller försäljningskostnader. I administrationskostnader ingår bland annat kostnad för finansavdelning, personalavdelning, IT-avdelning, avskrivningar samt övriga kostnader.

Jämförelsestörande poster

Med jämförelsestörande poster avses väsentliga intäkt- eller kostnadsposter som redovisas separat på grund av betydelsen av deras karaktär och belopp för att underlätta förståelse för koncernens finansiella utveckling. Jämförelsestörande poster specificeras i not 5 Jämförelsestörande poster.

Finansiella intäkter och kostnader

Finansiella intäkter och kostnader består av ränteintäkter på banktillgodohavanden och fordringar samt räntekostnader på extern finansiering. Räntekostnader och ränteintäkter redovisas när de uppstår enligt effektivräntemetoden.

Inkomstskatt

Dustins totala skattekostnad utgörs av aktuell skatt och uppskjuten skatt. Skatter redovisas i resultaträkningen utom då underliggande transaktion redovisas i övrigt totalresultat eller direkt mot eget kapital varvid tillhörande skatteeffekt redovisas i övrigt totalresultat respektive direkt mot eget kapital. Aktuell skatt är skatt som ska betalas eller erhållas för innevarande år, med tillämpning av de skattesatser som är beslutade eller i praktiken beslutade per balansdagen i de länder där bolagets dotterbolag är verksamma och genererar skattepliktiga resultat. Hit hör även justering av aktuell skatt hänförlig till tidigare perioder.

Redovisning av leasing

Dustin som leasetagare

Finansiell leasing

Leasing klassificeras som finansiell leasing då risken och förmånerna förknippade med ägandet är överförda till Dustin. Tillgångarna redovisas som materiella anläggningstillgångar och framtida betalningar som skulder.

Operationell leasing

Övriga leasingavtal klassificeras som operationella. Kostnaderna för operationella leasingavtal redovisas via resultaträkningen linjärt över leasingperioden.

Immateriella tillgångar

Varumärken

Varumärket Dustin redovisas som en immateriell tillgång med en obestämd nyttjandeperiod då Dustin aktivt fortsätter att stödja varumärket via kontinuerlig vidareutveckling och förstärkning. Varumärken skrivs inte av, utan provas för eventuellt nedskrivningsbehov årligen eller när indikation på en värdeminskning uppkommit.

Goodwill

Goodwill uppstår vid förvärv av rörelse i de fall där anskaffningsvärdet överstiger det verkliga värdet av Dustins andel i den förvärvade rörelsens identifierbara nettotillgångar vid förvärvstillfället. Goodwill redovisas till anskaffningsvärde minskat med eventuella nedskrivningar.

Nedskrivningsbehovet för goodwill provas årligen eller när indikation på en värdeminskning uppkommit. Det redovisade värdet av goodwill jämförs med återvinningsvärdet, vilket är det högsta av nyttjandevärdet och verkligt värde efter avdrag för försäljningskostnader. Eventuell nedskrivning redovisas direkt som kostnad och återförs aldrig.

För att möjliggöra prövning av nedskrivningsbehov har goodwill under året allokerats om till en ny nivå av kassagenererade enheter. Detta som en följd av

omorganisation och högre grad av integrerade verksamheter. För mer information se not 13 Immateriella anläggningstillgångar.

Följande kassagenererande enheter har identifierats:

- B2C: Privatkunder
- CEP: Företagskunder där bolagen har fler än 500 anställda per koncern/avtalspunkt samt publika bolag/organisationer
- SMB: Övriga företagskunder

Eventuellt nedskrivningsbehov för kassagenererande enheter till vilka goodwill har allokerats ska prövas genom att jämföra enhetens redovisade värde, inklusive goodwill, med enhetens återvinningsvärde. Vid prövning av nedskrivningsbehovet av goodwill ska återvinningsvärdet av det operativa kapitalet inklusive goodwill jämföras med det redovisade värdet. Operativt kapital definieras som nettot av rörelsens tillgångar och skulder. Gemensamma rörelsetillgångar i Dustin innefattar goodwill, varulager, kundfordringar, personalfordringar, skattefordringar och upplupna fordringar. Gemensamma rörelseskulder i Dustin innefattar främst leverantörsskulder, avsättningar, skatteskulder och uppskjuten skatt. Räntebärande poster i balansräkningen inkluderas normalt inte i rörelsekapitalet.

Värderingen baseras på en affärsplan och en analys av diskonterat kassaflöde som den huvudsakliga metoden för att uppskatta återvinningsvärdet. En känslighetsanalys av diskonteringsräntan och tillväxtantagande utförs efter varje prövning av nedskrivningsbehovet för att avgöra om det kvarvarande övervärdet (skillnaden mellan återvinningsvärdet och det redovisade värdet) är tillräckligt.

Övriga immateriella tillgångar

Övriga immateriella tillgångar består av förvärvade kundkontrakt, aktiverade IT-kostnader för den integrerade IT-plattformen samt Dustins prisplattform. Immateriella tillgångar redovisas i balansräkningen om de uppfyller kriterierna för immateriella tillgångar enligt IAS 38 Immateriella tillgångar.

Aktivering av IT-kostnader för den integrerade IT-plattformen sker endast för system som Dustin har bedömt som strategiskt långsiktiga system. Kostnader för andra system kostnadsförs löpande. Aktiverade IT-kostnader består av:

- Systemutveckling som förbättrar systemens funktionalitet. Systemutveckling inbegriper aktiviteter såsom funktionell och teknisk design, utveckling/konfiguration, implementering, migrering och projektadministration av nämnda aktiviteter inom ramen för arkitekturs principer.

- Arbete med att uppgradera plattformar, moduler och system för att uppnå viktiga nya funktioner.
- Arbete för att utöka användningen av plattformen i nya delar av organisationen.

Dustins prisplattform har utvecklats för att automatiskt kunna hantera och anpassa försäljningspriser beroende på utbud och efterfrågan såväl som prisförändringar och lagernivåer hos leverantörer och konkurrenter.

Avskrivningar redovisas linjärt över tillgångens beräknade nyttjandeperiod och redovisas i resultaträkningen under Försäljnings- och administrationskostnader. Avskrivningsbara immateriella tillgångar skrivs av från det datum då de är tillgängliga för användning. De förväntade nyttjandeperioderna för immateriella anläggningstillgångar är följande:

Kundkontrakt	3-7 år
ERP-plattform	3-15 år
Webb-plattform	3-6 år
BI/BizTalk-plattform	2-4 år
Licenser och utrustning	3 år
Prisplattform	3 år

Materiella anläggningstillgångar

Materiella anläggningstillgångar redovisas som tillgångar i balansräkningen om det är sannolikt att de framtida ekonomiska fördelarna förknippade med tillgången kommer bolaget till handa och om tillgångens anskaffningsvärde kan beräknas på ett tillförlitligt sätt. Materiella anläggningstillgångar redovisas till anskaffningsvärde efter avdrag för ackumulerade av- och nedskrivningar. I anskaffningsvärdet ingår inköpspriset samt kostnader direkt hänförliga till tillgången för att få den på plats och i skick att användas på avsett sätt.

Det redovisade värdet för materiella anläggningstillgångar tas bort ur balansräkningen vid utrangering, avyttring eller när inga framtida ekonomiska fördelar förväntas av tillgången. Vinst eller förlust vid avyttring eller utrangering av en tillgång utgörs av skillnaden mellan försäljningspriset (efter avdrag för direkta försäljningskostnader) och tillgångens redovisade värde. Vinst eller förlust redovisas som övrig rörelseintäkt/kostnad i resultaträkningen.

Avskrivningar sker linjärt över den beräknade nyttjandeperioden och redovisas under Försäljnings- och administrationskostnader i resultaträkningen. Utvärdering av nyttjandeperioden sker kontinuerligt. De förväntade nyttjandeperioderna för materiella anläggningstillgångar är följande:

Ombyggnad annans fastighet	5-10 år
Datorer och datatillbehör	3 år
Inventarier, verktyg och installationer	5 år

Uppskjuten skatt

Uppskjuten skatt redovisas på temporära skillnader, vilket är skillnaden mellan det skattemässiga värdet på tillgångar och skulder och deras redovisade värden i koncernredovisningen. Uppskjuten skatt beräknas med tillämpning av skattesatser och skattelagar som har beslutats eller aviserats per balansdagen. Uppskjutna skattefordringar redovisas endast i den omfattning det är sannolikt att framtida skattemässiga överskott kommer att finnas tillgängliga mot vilka de temporära skillnaderna kan utnyttjas under en överblickbar framtid. Uppskjutna skatteskulder och uppskjutna skattefordringar kvittas så långt detta är möjligt inom ramen för lokala lagar och föreskrifter för beskattning.

Nedskrivning av anläggningstillgångar

Avskrivning sker ej av tillgångar med obestämbar nyttjandeperiod men dessa provas minst en gång om året för eventuellt nedskrivningsbehov. Även anläggningstillgångar som är föremål för avskrivningar provas vid indikation för nedskrivningsbehov. En eventuell nedskrivning av anläggningstillgångar som är föremål för avskrivningar återförs om det inte längre föreligger en indikation på nedskrivningsbehov och det har skett en förändring i de antaganden som låg till grund för beräkningen av återvinningsvärdet. Nedskrivningar av goodwill återförs dock inte. En nedskrivning återförs endast i den utsträckningen tillgångens redovisade värde efter återföring inte överstiger det redovisade restvärde som tillgången skulle haft om nedskrivning inte hade skett.

Varulager

Varulager värderas till det lägsta av anskaffningsvärdet och nettoförsäljningsvärdet med avdrag för förväntad inkurans. Nettoförsäljningsvärdet är det uppskattade försäljningspriset i den löpande verksamheten, efter avdrag för uppskattade kostnader för att åstadkomma en försäljning. Varan beräknas ingå i Dustins lager från tidpunkt när varan civilrättsligt ägs av Dustin. Anskaffningsvärdet för varulagret beräknas genom en vägd genomsnittsberäkning (moving average). Denna värderingsmetod anses ge en säker och försiktig uppskattning för redovisning av ekonomiska resultat. Beräkningen av den vägda genomsnittliga anskaffningskostnaden sker genom att dividera de totala kostnaderna för inköpta artiklar med antalet artiklar som finns i lager. Genomsnittskostnaden inkluderar alla artiklar i lager och omräknas efter varje lagerinköp. Förändringar i reserv för inkurans i varulager redovisas under Kostnader för sålda varor och tjänster.

Fordringar

Kundfordringar och andra fordringar redovisas till verkligt värde vid första redovisningstillfället och sedan till upplupet anskaffningsvärde minskat med eventuell nedskrivning. Värdeminskningen redo-

visas i resultaträkningen under Försäljnings- och administrationskostnader. Kundfordringar tas upp i balansräkningen när faktura skickas. Fordringarnas förväntade löptid är kort, varför värdet redovisas utan diskontering.

Likvida medel

I likvida medel ingår kassa och banktillgodohavanden som omedelbart kan göras tillgängliga. Utnyttjade checkräkningskrediter redovisas under kortfristiga lån.

Eget kapital

Stamaktier klassificeras som eget kapital. Transaktionskostnader direkt hänförliga till emission av nya aktier eller optioner redovisas (netto efter skatt) i eget kapital som ett avdrag från emissionslikviden.

Avsättningar

En avsättning görs i balansräkningen när Dustin har en befintlig juridisk eller informell förpliktelse till följd av en tidigare händelse och det är sannolikt att ett utflöde av ekonomiska medel kommer att krävas för att reglera förpliktelsen samt om en tillförlitlig uppskattning av beloppet kan göras. Där effekten av betalningstidpunkten är väsentlig beräknas avsättningar genom diskontering av det förväntade framtida kassaflödet till en räntesats före skatt som avspeglar aktuella marknadsförhållanden av pengars tidsvärde och, om tillämpligt, de risker som är förknippade med skulden.

Ersättningar till anställda

Avgiftsbestämda pensionsplaner

Koncernen har enbart så kallade avgiftsbestämda pensionsplaner. Vid avgiftsbestämda pensionsplaner är företagets skyldigheter begränsade till betalning av fasta avgifter. Dustin har inga rättsliga eller informella förpliktelser att betala ytterligare avgifter om fonden inte har tillräckliga medel att betala de ersättningar till anställda som hänger samman med de anställdas tjänstgöring under innevarande eller tidigare perioder. För avgiftsbestämda pensionsplaner betalar Dustin avgifter till offentligt eller privat administrerade pensionsförsäkringsplaner på obligatorisk, avtalsenlig eller frivillig basis. Avgifterna redovisas som ersättningar till anställda när de förfaller till betalning. Förutbetalda avgifter redovisas som en tillgång i den omfattning som en kontant återbetalning eller en minskning av framtida betalningar kan komma Dustin tillgodo.

Aktierelaterade ersättningar

Ett antal ledande befattningshavare och andra nyckelpersoner inom Dustin har tilldelats teckningsoptioner inom linjen för koncernens aktierelaterade ersättningsplan. Dustin erhåller tjänster från de anställda

som vederlag för koncernens egetkapitalinstrument (teckningsoptioner). Vidare omfattar programmet även ett begränsat antal teckningsoptioner som regleras med kontanter, så kallade syntetiska optioner. Verkligt värde av skuld inklusive eventuella sociala avgifter för kontantreglerade ersättningar belastar resultatet med motsvarande förändring av skulden. Samtliga optioner har getts ut på marknadsmässiga villkor vid teckningstillfället.

När optionerna utnyttjas, emitterar Dustin nya aktier. Mottagna betalningar efter avdrag för eventuella transaktionskostnader ökar aktiekapitalet och övrigt tillskjutet kapital till den del som överstiger kvotvärdet.

För mer information avseende ersättningar till anställda, se not 7 Antalet anställda, personalomkostnader och ersättningar till företagsledningen.

Lån

Externa lån och utnyttjade krediter redovisas inledningsvis till verkligt värde av erhållet belopp, netto efter transaktionskostnader. Till transaktionskostnader räknas kostnader som uppstår i samband med anskaffande av lån eller lånelöften om det bedöms sannolikt att lån eller kredit kommer att utnyttjas. Kostnaden redovisas som förutbetalda tills dess att kredit eller lån utnyttjas. Därefter redovisas upplåningen till upplupet anskaffningsvärde, och eventuell skillnad mellan erhållet belopp (netto efter transaktionskostnader) och återbetalningsbeloppet redovisas i resultaträkningen fördelat över låneperioden, med tillämpning av effektivräntemetoden.

Skulder klassificeras som kortfristiga skulder om inte Dustin har en ovillkorlig rätt att skjuta upp betalning av skulden i minst tolv månader efter balansdagen.

Förvävsrelaterade skulder

Förvävsrelaterade skulder avser villkorade tilläggsköpeskillingar. Värdering sker löpande till verkligt värde och värdeförändringar redovisas i resultaträkningen under jämförelsestörande poster. Om värdeförändring sker innan förvävsanalys är fastställd och är av karaktär att händelsen härrör från förvävstidpunkt sker värdering dock via balansräkningen. Skulden för villkorad köpeskillning diskonteras och effekten av diskontering kostnadsförs under finansiella kostnader. Det verkliga värdet beräknas så som definierats för nivå 3 i IFRS 13, det vill säga utifrån indata som inte är observerbara på marknaden. Beräkningen av den villkorade tilläggsköpeskillingen baseras på parametrar i respektive förvävsavtal. Dessa parametrar är vanligen kopplade till utfall på resultatmått mätt i upp till tre år från förvärv.

Derivatinstrument och säkringsredovisning

Derivat utgörs av räntederivat för att täcka rörlig ränterisk i externa banklån samt i vissa fall valutaterminer för att täcka den transaktionsexponering som kan uppstå vid inköp i utländsk valuta. Derivatinstrument redovisas på kontraktsdagen och värderas till verkligt värde, både initialt och vid efterföljande omvärderingar via övrigt totalresultat, i säkringsreserven i eget kapital, under förutsättning att säkringen är effektiv.

Om säkringsredovisningen upphör kvarstår den ackumulerade vinsten eller förlusten på säkringsinstrumentet som uppkommit till dess att den prognostiserade transaktionen inträffar. Om den prognostiserade transaktionen inte längre förväntas inträffa redovisas säkringsinstrumentets ackumulerade vinster eller förluster i finansnettot i resultaträkningen. Om ett derivat avbryts i förtid och ersätts med nytt liknande derivat periodiseras derivatets kostnad ut via resultaträkningen på ursprunglig återstående löptid.

Från och med den 1 september 2016 har säkringsredovisning i enlighet med IAS 39 Finansiella instrument: Redovisning och värdering tillämpats på nettoinvesteringar i utländska dotterbolag. Detta innebär att valutakursdifferenser på externa lån redovisas via övrigt totalresultat. Effektivitetsmätningar görs kvartalsvis och i enlighet med Dustins policy. Eventuell vinst eller förlust från säkringsinstrumentet hänförlig till den effektiva delen av säkringen redovisas i övrigt totalresultat. Vinsten eller förlusten hänförlig till den ineffektiva delen redovisas i resultaträkningen under Finansiella kostnader och andra liknande resultatposter. Ackumulerade vinster och förluster i övrigt totalresultat redovisas i resultaträkningen när den utländska verksamheten helt eller delvis avyttras. Koncernen uppfyller kraven för att tillämpa säkring av nettoinvesteringar.

Leverantörsskulder

Leverantörsskulder är förpliktelser att betala för varor eller tjänster som har förvärvats i den löpande verksamheten från leverantörer. Leverantörsskulder klassificeras som kortfristiga skulder om de förfaller inom ett år. Om betalningen förväntas erläggas senare än tolv månader efter balansdagen, redovisas skulden som en långfristig skuld. Leverantörsskulder redovisas initialt till verkligt värde och därefter till upplupet anskaffningsvärde med tillämpning av effektivräntemetoden.

Eventualförpliktelser

Uppgift om eventualförpliktelse lämnas när det finns en möjlig förpliktelse beroende av om osäkra framtida händelser kommer att inträffa, eller när det finns en befintlig förpliktelse där betalning inte är trolig eller beloppet inte kan uppskattas på ett tillförlitligt sätt.

Moderbolagets redovisningsprinciper

Moderbolaget Dustin Group AB:s finansiella rapporter har upprättats i enlighet med Årsredovisningslagen och RFR 2 Redovisning för juridiska personer. RFR 2 fastslår att de finansiella rapporterna för moderbolaget så långt som möjligt ska överensstämja med alla IFRS-principer och tolkningar godkända av EU. Vidare beskriver rekommendationen tillåtna undantag från IFRS, samt de tillägg till IFRS som krävs för att moderbolaget ska uppfylla kraven i svensk lagstiftning.

Nedan anges skillnaderna mellan koncernens och moderbolagets redovisningsprinciper.

Ändrade och nya redovisningsprinciper

Inga ändringar i moderbolagets redovisningsprinciper har skett under året. Inga nya eller reviderade IFRS eller RFR 2 förändringar bedöms ha påverkat moderbolaget.

Finansiella instrument

Moderbolaget tillämpar inte IAS 39 – Finansiella instrument. Finansiella instrument redovisas till anskaffningsvärde i enlighet med Årsredovisningslagen. I enlighet med Dustins finansieringspolicy ska derivat användas för säkring av de externa lånens rörliga räntor. För att minimera risk för svängningar i räntekostnader för koncernen ska derivaten vara utformade så att förfallotider är spridda över flera perioder. Under innevarande räkenskapsår samt föregående räkenskapsår har derivat avslutats i förtid och ersatts med nya med större spridning i förfallotider. Effekterna av att derivaten har avslutats i förtid är att den förtida betalningen redovisas som tillgång (förutbetalad kostnad) i balansräkningen och kostnaden periodiseras ut via finansnettot över ursprunglig återstående löptid.

Skatt

Moderbolaget redovisar obeskattade reserver (boksluts-dispositioner) och uppskjuten skatt.

Koncernbidrag

Dustin tillämpar alternativregeln enligt RFR 2 vilket betyder att koncernbidrag redovisas som boksluts-dispositioner.

Dotterbolag

Andelar i dotterbolag redovisas i moderbolaget enligt anskaffningsvärdemetoden. Eventuell utdelning från dotterbolag redovisas i moderbolagets resultaträkning som finansiell intäkt. Vid indikation på att värdet av aktier i dotterbolag har sjunkit utförs ett nedskrivningstest. Anteciperad utdelning från dotterbolag redovisas i de fall moderbolaget ensamt har rätt att besluta om

utdelningens storlek samt om moderbolaget har fattat beslut om utdelningens storlek innan moderbolaget publicerat sina finansiella rapporter.

Aktieägartillskott

Aktieägartillskott aktiveras i aktier och andelar. Eventuellt nedskrivningsbehov beaktas.

Not 2

Väsentliga uppskattningar och bedömningar

Upprättandet av de finansiella rapporterna kräver att ledningen gör uppskattningar och bedömningar om framtiden. Dessa antaganden och uppskattningar baseras på tidigare erfarenheter och andra faktorer som beaktas för dessa väsentliga områden och utvärdering av uppskattningar och bedömningar görs löpande. Årets redovisade uppskattningar och bedömningar bedöms rimliga. De identifierade väsentliga uppskattningarna är:

Nedskrivningsprövning av anläggningstillgångar

De mest väsentliga anläggningstillgångarna där nedskrivningsprövning bedöms kritiskt anses vara goodwill. Det beräknade återvinningsvärdet för identifierade kassagenererande enheter bygger på ett antal bedömningar och uppskattningar baserat på ledningens bästa bedömning. Förändringar av dessa skulle kunna resultera i väsentlig effekt på återvinningsvärdet. De mest väsentliga antagandena framgår av not 13 Immateriella anläggningstillgångar. Känslighetsanalys visar att rimliga förändringar i gjorda antaganden ej skulle medföra ett lägre återvinningsvärde än redovisat värde på goodwill. Prövningarna av nedskrivningsbehovet för innevarande räkenskapsår indikerar inte något nedskrivningsbehov.

Resultatbaserad villkorad tilläggsköpeskilling

I samband med förvärv har Dustin ofta tillämpat en prismodell där den totala köpeskillingen delvis utgörs av resultatbaserad tilläggsköpeskilling. Den första bedömningen av total tilläggsköpeskilling görs vid fastställande av preliminär förvärvsanalys i direkt samband med förvärv. På kvartalsvis basis eller direkt vid behov utvärderas sedan behov av förändringar av skuld för tilläggsköpeskillingarna. De bedömningar som bokförd skuld baseras på utgörs av ett antal kritiska antaganden såsom tillväxt och marginal. Bolagets ledning arbetar aktivt med prognoser och uppföljning och de antaganden som ligger till grund för bokförda skulder bedöms vara rimliga. För ytterligare information hänvisas till Not 23 Förvärvsrelaterade skulder.

Not 3

Affärssegment och omsättning per geografiskt område

Nettoomsättning	Koncernen	
	16/17	15/16
B2B	8 715,4	7 703,3
B2C	590,8	597,5
Summa nettoomsättning	9 306,2	8 300,8
Segmentsresultat		
Segmentsresultat B2B	732,9	660,3
Segmentsmarginal B2B, (%)	8,4	8,6
Segmentsresultat B2C	24,6	22,4
Segmentsmarginal B2C, (%)	4,2	3,7
Kostnader för centrala funktioner	-331,3	-293,1
I relation till nettoomsättningen (%)	-3,6	-3,5
Justerat rörelseresultat	426,1	389,6
Avstämning mot rörelseresultat		
Jämförelsestörande poster	-7,3	-5,0
Av- och nedskrivning immateriella tillgångar	-69,3	-60,6
Avgår: Rörelseresultat hänförligt till avvecklad verksamhet inkluderad i segmentsresultat B2B	0,0	-0,4
Rörelseresultat koncernen	349,5	323,5
Finansiella intäkter och andra liknande resultatposter	1,2	1,4
Finansiella kostnader och andra liknande resultatposter	-42,6	-38,2
Resultat efter finansiella poster, koncernen	308,1	286,8

Per geografiskt område	Netto-omsättning		Anläggnings-tillgångar	
	16/17	15/16	16/17	15/16
Sverige	4 796,9	4 531,1	1 752,2	1 661,6
Finland	1 571,6	1 458,8	267,4	271,1
Danmark	1 563,0	1 246,7	258,5	199,6
Norge	1 374,7	1 064,2	325,3	259,3
Summa	9 306,2	8 300,8	2 603,4	2 391,6

Dustins verksamhet är uppdelad i två affärssegment: B2B och B2C. Inom segmentet B2B betjänas kunderna både via onlineplattformen och genom relationsbaserad försäljning. Dustins försäljningsmodell har anpassats för att så effektivt som möjligt kunna möta kundens behov. Utöver kärnsegmentet B2B betjänar Dustin även privatkunder

inom affärssegmentet B2C. Inom segmentet B2C betjänas kunderna enbart via onlineplattformen. Genom detta kundsegment får Dustin bland annat insikter i trender och prissättning samt en ökad försäljning med begränsade merkostnader.

Dessa två affärssegment stöds av ett antal koncerngemensamma funktioner inklusive produktinköp, prissättning, online, marknadsföring, affärsstöd och personalutveckling. Dessa koncerngemensamma funktioner benämns ovan kostnader för centrala funktioner. Dustins centrala funktioner är nyckeln till att leverera koncernens erbjudanden på samtliga marknader, generera skalfördelar och för att förenkla integrationen av förvärvade verksamheter.

Not 4

Kostnader fördelade per kostnadsslag

	16/17	15/16
Kostnad för sålda varor och tjänster	7 863,6	6 987,0
Personalkostnader	702,9	644,1
Avskrivningar	81,6	71,0
Övriga försäljnings- och administrationskostnader inkl. jämförelsestörande poster	302,2	269,0
Summa	8 950,3	7 971,2

Posten Kostnad för sålda varor och tjänster ovan avser direkta kostnader för inköp av varor samt direkta kostnader relaterat till leverans av tjänst.

Personalkostnader inkluderas i raden Försäljnings- och administrationskostnader samt Kostnader för sålda varor och tjänster i resultaträkningen och avser lönekostnader inklusive sociala kostnader.

Avskrivningarna omfattar immateriella- och materiella tillgångar och inkluderas i raden Försäljnings- och administrationskostnader i resultaträkningen.

Övriga försäljnings- och administrationskostnader inkl. jämförelsestörande poster avser, förutom Jämförelsestörande poster som specificeras i not 5, främst lokalhyra, kostnader för inhyrd personal, marknadsföring, IT samt övriga personalkostnader som ej avser lön eller sociala avgifter.

Not 5

Jämförelsestörande poster

	16/17	15/16
Förvärv- och avyttringsrelaterade kostnader	-11,6	-5,0
Värdeförändring förvärvsrelaterad skuld	22,3	-
Avsättning för återbetalningskrav	-18,0	-
Summa	-7,3	-5,0

Under året gjordes en avsättning om 18 miljoner kronor för återbetalningskrav hänförlig till domslut i tvist med en norsk kund. Vidare gjordes en ny bedömning av skuld hänförlig till förvärvsrelaterad skuld vilket gav en positiv resultatpåverkan om 22 miljoner kronor. Kostnader hän-

förliga till förvärv har under året uppgått till 12 miljoner kronor, dessa kostnader avser i huvudsak ersättning till konsulter och jurister för finansiell och legal rådgivning i samband med förvärv.

Not 6

Revisors arvode och kostnadsersättning

	16/17	15/16
Ernst & Young AB		
Revisionsuppdrag	3,0	2,8
Revisionsverksamhet utöver revisionsuppdraget	0,9	0,5
Skatterådgivning	0,1	0,3
Övriga tjänster	0,1	0,0
Totalt	4,1	3,6

Med revisionsuppdrag avses granskning av årsredovisningen och bokföringen samt styrelsens och verkställande direktörens förvaltning, övriga arbetsuppgifter som det ankommer på bolagets revisor att utföra samt rådgivning eller annat biträde som föranleds av iakttagelser vid sådan granskning eller genomförandet av sådana arbetsuppgifter.

Med revisionsverksamhet utöver revisionsuppdraget avses huvudsakligen revisorns översiktliga granskning av delårsrapport samt översiktlig granskning av bolagets hållbarhetsrapport.

För räkenskapsåren 15/16 och 16/17 var Ernst & Young AB utsedd revisor för koncernen.

Not 7

Antalet anställda, personalomkostnader och ersättningar till företagsledningen

Medelantalet anställda	16/17			15/16		
	Kvinnor	Män	Total	Kvinnor	Män	Total
Sverige	147	500	647	162	461	623
Norge	22	100	123	19	92	110
Finland	21	77	98	20	79	99
Danmark	20	90	110	16	96	112
Totalt i koncernen	211	767	977	216	727	944

Fördelning styrelse och ledande befattningshavare per balansdagen	16/17			15/16		
	Kvinnor	Män	Total	Kvinnor	Män	Total
Styrelseledamöter	4	4	8	2	5	7
Koncernledning, inkl. VD	3	7	10	1	8	9
Total	7	11	18	3	13	16

Not 7

Antalet anställda, personalomkostnader och ersättningar till företagsledningen - Fortsättning

Löner och andra ersättningar till VD, koncernledning och övriga anställda	16/17			Summa
	VD och koncernledning	varav VD Georgi Ganev	Övriga anställda	
Löner och andra ersättningar	28,1	9,0	514,1	542,2
varav rörlig ersättning	9,0	3,5	17,9	26,9
Sociala kostnader	10,7	4,6	150,1	160,8
varav pensionskostnader	4,6	1,8	40,2	44,7
Summa	38,8	13,6	664,2	702,9

Löner och andra ersättningar till VD, koncernledning och övriga anställda	15/16			Summa
	VD och koncernledning	varav VD Georgi Ganev	Övriga anställda	
Löner och andra ersättningar	26,9	6,7	469,0	496,0
varav rörlig ersättning	8,3	2,4	14,9	23,2
Sociala kostnader	9,4	3,5	140,3	149,7
varav pensionskostnader	3,9	1,5	36,7	40,5
Summa	36,3	10,2	609,4	645,7

Ersättning till ledande befattningshavare

Riktlinjer för ersättningar till ledande befattningshavare

Riktlinjerna för ersättning till ledande befattningshavare beslutas av aktieägarna på årsstämman. Årsstämman, som ska hållas den 13 december 2017, kommer att fatta beslut om riktlinjer för ersättning till ledande befattningshavare.

Förslaget inför årsstämman är att riktlinjerna för nästkommande år är oförändrade mot de nu fastställda riktlinjerna. Förslaget finns på www.dustingroup.com.

Styrelseledamöterna

De ersättningar och arvoden som har godkänts för 2016/17 beskrivs i tabellen "Ersättning till styrelsen (årligt arvode angivet i kronor)". Ingen separat ersättning för arbete i utskotten har utgått under räkenskapsåret.

Verkställande direktören och övrig koncernledning

Ersättning till verkställande direktören består av fast lön, pension och övriga sedvanliga förmåner samt rörlig ersättning. Verkställande direktören har rätt till en fast årslön på 4 800 000 kronor samt en årlig rörlig ersättning på maximalt 100 procent av den fasta lönen. Verkställande direktörens avtalade pensionsålder är 65 år. Fram till avtalad pensionsålder ska bolaget månatligen avsätta ett belopp motsvarande 30 procent av den fasta lönen i pension.

Ersättning till övrig koncernledning utgörs av fast lön, pension och övriga sedvanliga förmåner samt en rörlig ersättning på maximalt 60 procent av den fasta lönen. Pension för övrig koncernledning utgår som en procentuell andel

av den fasta lönen eller premiebaserad pensionslösning. Verkställande direktören har 12 månaders uppsägningstid vid bolagets uppsägning och sex månaders uppsägningstid vid egen uppsägning. Vid uppsägning från bolagets sida för övrig koncernledning gäller en uppsägningstid på 6-12 månader. Vid egen uppsägning gäller en uppsägningstid på sex månader. En person i övrig koncernledning har rätt till avgångsvederlag i form av att maximal rörlig lön ska utbetalas vid uppsägning från bolaget.

Långsiktigt incitamentsprogram

Vid årsstämman den 13 december 2016 beslutade aktieägarna att anta ett långsiktigt incitamentsprogram (LTI 2017) för ledande befattningshavare och andra identifierade nyckelpersoner. Programmet har samma struktur som föregående års incitamentsprogram och består av teckningsoptioner. Varje teckningsoption ger rätt att teckna en ny aktie i bolaget. Programmet omfattar totalt 1 159 996 teckningsoptioner och ger rätt att teckna lika många aktier. Av totalt antal teckningsoptioner utgör 92 271 syntetiska optioner, där varje option ger rätt till motsvarande likvid. Löptid på optionerna uppgår till 3,5 år. Vidare finns två långsiktiga incitamentsprogram från tidigare år (LTI 2015 och LTI 2016) vilket omfattar totalt 1 053 387 respektive 593 108 antal teckningsoptioner med en löptid om 3,5 år. Ett fullt utnyttjande av optionerna skulle medföra en utspädning om cirka 3,6 procent. Syftet med optionsprogrammen är att öka andelen ägande bland koncernledningen samt att motivera dessa att stanna kvar inom bolaget. Vidare förväntas ägandet öka det långsiktiga engagemanget för Dustin och dess resultatutveckling.

Not 7

Antalet anställda, personalomkostnader och ersättningar till företagsledningen - Fortsättning

Program	Nyttjandeperiod	Utestående teckningsoptioner	Lösenpris, kronor	Utspädningseffekt vid fullt utnyttjande
LTI 2017	2020-01-30 - 2020-06-30	1 159 996	73,9	1,4%
LTI 2016	2019-01-30 - 2019-06-30	593 108	74,5*	0,8%
LTI 2015	2018-01-30 - 2018-06-30	1 053 387	59,5*	1,4%
Summa		2 806 491		3,6%

* Lösenpriset justeras för utdelning under löptiden.

Antal optioner att nyttja per program			
Deltagare	LTI 2017	LTI 2016	LTI 2015
VD Georgi Ganev	263 649	237 244	278 287
Övrig koncernledning	421 822	355 864	775 100
Övriga deltagare	474 525	-	-
Total	1 159 996 *	593 108	1 053 387

* Varav 92 271 teckningsoptioner är syntetiska optioner.

Ersättningsutskott

Ersättningsutskottets uppgift är att förbereda frågor avseende ersättning och andra anställningsvillkor för verkställande direktören och övriga ledande befattningshavare. Arbetet innefattar att bereda förslag på riktlinjer för bland annat fördelningen mellan fast och rörlig ersättning och förhållandet mellan resultat och kompensation, huvudsakliga villkor för incitamentsprogram, villkor för övriga förmåner, pensioner, uppsägning och avgångsvederlag samt att bereda förslag till individuella kompensationspaket för verkställande direktören och övrig koncernledning. Ersättningsutskottet ska vidare övervaka och utvärdera utfallet av de rörliga ersättningarna och hur bolaget följer riktlinjerna för ersättningar som antagits av bolagsstämman. Under 2016/17 var styrelseledamöterna Fredrik Cappelen (ordförande), Caroline Berg och Tomas Franzén medlemmar i ersättningsutskottet. Utskottet kommer för räkenskapsåret 2017/18 att lägga fram förslag på ersättning till verkställande direktören för godkännande av styrelsen. Utskottet kommer även att bistå den verkställande direktören vid fastställandet av ersättningar till övrig koncernledning.

Styrelseledamöterna

De ersättningar och arvoden för 2016/17 som har godkänts vid årsstämman beskrivs i tabellen nedan. Ingen separat ersättning för arbete i utskotten har utgått under räkenskapsåret. Ersättning till styrelsen beslutas årligen på stämman och avser perioden fram till nästa årsstämma. Styrelsearvode regleras via moderbolaget. Inget styrelsearvode har utgått i dotterbolagen.

Ersättning till styrelsen (årligt arvode angivet i kronor)	16/17	15/16
Fredrik Cappelen	750 000	750 000
Caroline Berg	250 000	-
Mia Brunell Livfors	250 000	-
Gunnel Duveblad	250 000	250 000
Johan Fant	250 000	250 000
Tomas Franzén	250 000	250 000
Stefan Linder	-	250 000
Mattias Miksche	250 000	250 000
Maija Strandberg	250 000	250 000
Summa	2 500 000	2 250 000

Not 8

Leasingavtal

Operationella leasingavtal (Dustin som leasetagare)

Årets leasingkostnad i koncernen uppgår till 77 miljoner kronor (71).

Framtida leasingavgifter	16/17	15/16
Inom 1 år	69,4	65,8
År 2	52,9	54,9
År 3	40,3	30,6
Därefter	37,8	45,6
Summa	200,4	196,9

Dustinkoncernen hyr främst lokaler, bilar, truckar, IT-utrustning och kontorsmaterial enligt operationella leasingavtal. Leasingavtalen löper normalt på 24-60 månader, med en option till förlängning. Inga avtal innebär krav på förlängning. I leasingavtalen förekommer det indexklausuler.

Finansiella leasingavtal (Dustin som leasetagare)

Koncernen hyr tillgångar under finansiella leasingavtal. Per den 31 augusti 2017 innehade koncernen tillgångar under finansiella leasingavtal med ett planerligt restvärde uppgående till 3 miljoner kronor (5). Inga finansiella leasingavtal sträcker sig över en period som är längre än 36 månader. Inga variabla avgifter har redovisats i årets resultat. De leasade tillgångarna är hänförliga till Idenet AB och avser främst servrar.

Framtida leasingavgifter	16/17	15/16
Inom ett år	1,1	2,0
Mellan ett och fem år	0,1	0,8
Summa	1,2	2,8

Not 9

Finansiella poster

Ränteintäkter och liknande resultatposter	16/17	15/16
Ränteintäkter	0,0	0,3
Övriga finansiella intäkter	1,1	1,2
Summa	1,2	1,4

Räntekostnader och liknande resultatposter	16/17	15/16
Lånekostnader på extern finansiering	37,9	29,6
Valutadifferenser på lån och övriga långfristiga skulder	2,8	6,8
Övriga finansiella kostnader	1,8	1,8
Summa	42,6	38,2

Ökningen av lånekostnader på extern finansiering jämfört med föregående år är hänförlig till kostnader i samband med förlängning av finansieringsavtal.

Not 10

Avvecklad verksamhet

Under föregående räkenskapsår avyttrades verksamheten som tidigare angivits som Finansiella tjänster via en verksamhetsöverlåtelse till extern part. Detta innebär att verksamheten definieras som avvecklad verksamhet i enlighet med IFRS 5 Anläggningstillgångar som innehas för försäljning och avvecklade verksamheter. Som en följd av detta har denna del av verksamheten redovisats som avvecklad verksamhet i resultaträkningen. Inga transaktioner har skett under året. För information om kassaflöde från den avvecklade leasingverksamheten, se not 26 Kassaflödesanalys.

Resultat från avvecklad verksamhet	16/17	15/16
Finansiella tjänster		
Ränteintäkter	-	5,7
Räntekostnader	0,0	-0,4
Räntenetto	0,0	5,3
Försäljnings- och administrativa kostnader	-	-6,3
Rörelseresultat, finansiella tjänster	0,0	-0,9
Realisationsresultat vid försäljning av verksamhet	-	1,3
Inkomstskatt	0,0	-0,2
Periodens resultat från avvecklad verksamhet	0,0	0,2

Not 11

Skatt

Redovisad effektiv skatt

Skattekostnad	16/17	15/16
Följande komponenter ingår i skattekostnaden i resultaträkningen:		
Skatt på grund av ändrad taxering	-0,1	-5,0
Aktuell skatt	-72,6	-61,3
Uppskjuten skatt	3,7	4,0
Redovisad effektiv skatt	-69,0	-62,3
Redovisad effektiv skattesats	22,4%	21,7%
Redovisat resultat före skatt	308,1	287,2
Avstämning av den effektiva skattesatsen		
Skatt enligt gällande skattesats	-67,8	-63,2
Skatteeffekt av:		
Ej avdragsgilla kostnader	-1,2	-1,3
Ej skattepliktig intäkt	-1,3	0,0
Schablonintäkt hänförlig till periodiseringsfond	-0,2	-0,1
Justering av skatt från tidigare år och övrigt	0,7	-1,3
Skillnad i skattesats mellan moderbolag och dotterbolag	1,6	2,9
Ändrad skattesats	-0,9	0,7
Redovisad effektiv skatt	-69,0	-62,3

Not 12

Resultat per aktie

Resultat för kvarvarande verksamheter per aktie	16/17	15/16
Årets resultat för kvarvarande verksamheter, miljoner kronor	239,1	224,7
Vägt antal utestående aktier	76 173 115	76 173 115
Antal aktier vid beräkning av resultat per aktie	76 173 115	76 173 115
Resultat per aktie för kvarvarande verksamheter, SEK	3,14	2,95
Resultat för kvarvarande verksamheter per aktie efter utspädning	16/17	15/16
Årets resultat för kvarvarande verksamheter, miljoner kronor	239,1	224,7
Vägt antal utestående aktier	76 173 115	76 173 115
Justering för antagen utspädning via incitamentsprogram	165 672	-
Antal aktier vid beräkning av resultat per aktie	76 338 787	76 173 115
Resultat per aktie efter utspädning för kvarvarande verksamheter, SEK	3,13	2,95
Resultat inkl avvecklade verksamheter per aktie	16/17	15/16
Årets resultat inkl avvecklade verksamheter, miljoner kronor	239,1	224,9
Vägt antal utestående aktier	76 173 115	76 173 115
Antal aktier vid beräkning av resultat per aktie	76 173 115	76 173 115
Resultat per aktie inkl avvecklade verksamheter, SEK	3,14	2,95
Resultat inkl avvecklade verksamheter per aktie efter utspädning	16/17	15/16
Årets resultat inkl avvecklade verksamheter, miljoner kronor	239,1	224,9
Vägt antal utestående aktier	76 173 115	76 173 115
Justering för antagen utspädning via incitamentsprogram	165 672	-
Antal aktier vid beräkning av resultat per aktie	76 338 787	76 173 115
Resultat per aktie efter utspädning inkl avvecklade verksamheter, SEK	3,13	2,95

Resultat per aktie före utspädning

Beräkningen av resultat per aktie före utspädning har baserats på årets resultat i förhållande till vägt genomsnittligt antal utestående aktier enligt ovan.

Resultat per aktie efter utspädning

För beräkning av resultat per aktie efter utspädning har vägt antal genomsnittligt utestående aktier enligt ovan justerats för en potentiell utspädningseffekt av utestående optioner.

Goodwill i Dustin hänförs sig till övervärden vid förvärv av nya enheter. Vid varje förvärv genomförs en analys för att allokera övervärdet vid förvärvet till immateriella tillgångar. Identifierad goodwill är främst relaterad till kompetensen och organisationsstrukturer där årets förvärv gjorts inom områden mer avancerade produkter och tjänster.

Goodwill ska allokeras till kassagenereande enheter. Under räkenskapsåret har goodwill omallokerats till nya kassagenererande enheter genom att använda relativa värden. Dessa var tidigare lika med en separat enhet inom Dustin men för att anpassa till Dustins allt mer integrerade organisation där resurser används tvärs över de nordiska länderna, har omallokering gjorts. Omallokeringen har anpassats i enlighet med hur bolagets ledning styr och mäter verksamheten. De kassagenererande enheterna är inte större än ett rörelsesegment.

Not 13

Immateriella anläggningstillgångar

Goodwill

Årets förändring av goodwill	16/17	15/16
Ingående anskaffningsvärde	1894,7	1771,6
Förvärv av verksamheter	224,8	120,2
Omallokering övervärden för tidigare förvärv*	-11,6	-
Valutakursdifferenser	-2,2	2,9
Utgående planenligt restvärde	2105,8	1894,7

*Avser omallokering hänförlig till fastställande av slutliga förvärvsanalyser.

Not 13

Immateriella anläggningstillgångar
- Fortsättning från föregående sida

De nya kassagenererande enheterna till vilka goodwill allokerats är:

B2C: Privatkunder

CEP: Företagskunder där bolagen har fler än 500 anställda per koncern/avtalspunkt samt publika bolag/organisationer

SMB: Övriga företagskunder

Goodwill relaterat till årets förvärv har allokerats till SMB.

Goodwill per kassagenererande enheter	16/17	15/16
B2C	7,7	-
CEP	722,9	-
SMB	1 375,2	-
Dustin Sverige	-	998,2
Dustin Danmark	-	259,0
Dustin Norge	-	159,6
Dustin Finland	-	265,3
IT-Hantverkarna	-	92,4
Commsec	-	20,7
Idenet	-	99,5
Summa	2 105,8	1 894,7

Prövning av eventuellt nedskrivningsbehov sker varje år under det tredje kvartalet eller om det finns indikationer på värdeförsämring. Vid beräkning av nyttjandevärdet för de tre kassagenererande enheterna tillämpas en diskonteringsränta på 8,2 procent (8,2-8,7) före skatt. Den lägre diskonteringsräntan jämfört med föregående år är huvudsakligen hänförlig till att ett lägre skuldfritt betavärde

samt en lägre riskfri ränta har använts vid beräkningen av diskonteringsräntan jämfört med föregående år.

Vid årets nedskrivningsprövning översteg det beräknade värdet det bokförda värdet och ingen nedskrivning bokfördes. Beräkningen av värdet på Dustins kassagenererande enheter baseras på ledningens kassaflödesprognoser för en femårsperiod. Kassaflödet för de påföljande åren har extrapolerats genom att använda ett tillväxtantagande på 2,5 procent för CEP och SMB samt 1,0 procent för B2C. Huvudentagandet som ledningen använt vid beräkningen av prognoser för framtida kassaflöden är marknadstillväxt, de kassagenererande enheternas förväntade marknadsandelar, utvecklingen av produktmarginaler och personalkostnader. Den uppskattade marknaden har baserats på externa branschuppskattningar. Marknadsandelsutvecklingen, produktmarginaler och personalkostnader har bedömts baserat på tidigare erfarenheter.

En känslighetsanalys med avseende på diskonteringsräntan och tillväxtantagandena har gjorts. Analysen visade att om diskonteringsräntan ökade med 0,5 procentenheter minskade återvinningsvärdet med 8,1 procent (8,0) och om diskonteringsräntan minskade med 0,5 procentenheter skulle återvinningsvärdet öka med 9,6 procent (9,5). Om tillväxtantagandet minskade med 0,5 procentenheter minskade återvinningsvärdet med 6,5 procent (6,8) och motsvarande ökning av tillväxtantagandet skulle resultera i 7,8 procent (8,1) högre återvinningsvärde. Analysen omfattade även en simulering där diskonteringsräntan ökades med 5,5 procentenheter (3,6) till 13,7 procent respektive en simulering där tillväxtantagandet sänktes med 5,5 procentenheter (3,5) till mellan -3,0 och -4,5 procent. Känslighetsanalysen påvisade inte något potentiellt nedskrivningsbehov.

Övriga immateriella tillgångar hänförliga till förvärv

	Kundkontrakt		Varumärken		Summa koncernen	
	16/17	15/16	16/17	15/16	16/17	15/16
Ingående ack. anskaffningsvärde	257,2	257,2	318,3	318,3	575,5	575,5
Förvärv av verksamheter	39,4	-	-	-	39,4	-
Avyttringar och utrangeringar	-	-0,7	-	-	-	-0,7
Valutakursdifferenser	-0,6	0,6	-	-	-0,6	0,6
Utgående ack. anskaffningsvärde	296,1	257,1	318,3	318,3	614,4	575,4
Ingående ack. avskrivningar	-205,4	-162,8	-5,6	-5,3	-211,0	-168,2
Förvärv av verksamheter	-0,3	-	-	-	-0,3	-
Årets avskrivningar enligt plan	-45,9	-42,1	-0,3	-0,3	-46,2	-42,4
Avyttringar och utrangeringar	-	0,7	-	-	-	0,7
Valutakursdifferenser	1,1	-1,1	-	-	1,1	-1,1
Utgående ack. avskrivningar enligt plan	-250,5	-205,4	-5,9	-5,6	-256,5	-211,0
Utgående planenligt restvärde	45,5	51,7	312,4	312,7	357,9	364,4

Not 13

Immateriella anläggningstillgångar - Fortsättning från föregående sida

Varumärken avser Dustins varumärke om 312 miljoner kronor och andra förvärvade varumärken relaterade till IT-Hantverkarna om 0,4 miljoner kronor. Varumärket Dustin förvärvades år 2006, detta varumärke har åsatts en obestämmd livslängd eftersom varumärket Dustin är väletablerat, vilket gör det svårt att uppskatta vid vilken tidpunkt det slutar inbringa inkomster. Minst en gång per år kontrolleras att värdet på alla immateriella tillgångar med obestämmd

livslängd inte avviker negativt från aktuellt bokfört värde. Nedskrivningsbehovet för enskilda tillgångar kan prövas oftare om det finns indikationer på en värdeminskning. Återvinningsvärdet av de kassaflödesgenererade enheterna har bestämts med hjälp av nyttjandevärdet. Varumärket är proportionerligt fördelade över de två kassagenererade enheterna CEP och SMB, se vidare avsnitt om Goodwill.

Övriga immateriella tillgångar

	Aktiverad IT-utveckling hänförlig till integrerad		Övrigt		Summa	
	IT-plattform					
	16/17	15/16	16/17	15/16	16/17	15/16
Ingående anskaffningsvärde	143,4	124,4	42,7	31,5	186,1	155,9
Inköp	16,9	19,1	1,2	13,1	18,1	32,1
Förvärv av verksamheter	-	-	10,0	0,6	10,0	0,6
Omklassificering	-	0,0	-	0,1	-	0,1
Avyttringar och utrangeringar*	-	-	-0,3	-2,7	-0,3	-2,7
Valutakursdifferenser	0,0	0,0	-0,3	0,0	-0,3	0,0
Utgående ack. anskaffningsvärde	160,4	143,4	53,2	42,7	213,6	186,1
Ingående avskrivningar	-22,2	-9,2	-28,1	-24,9	-50,3	-34,1
Årets avskrivningar enligt plan	-16,5	-13,0	-6,5	-5,6	-23,1	-18,5
Förvärv av verksamheter	-	-	-2,0	0,0	-2,0	0,0
Omklassificering	-	0,0	-	-0,1	-	-0,1
Avyttringar och utrangeringar*	-	-	0,3	2,6	0,3	2,6
Valutakursdifferenser	0,0	0,0	0,1	0,0	0,1	0,0
Utgående ack. avskrivningar enligt plan	-38,7	-22,2	-36,1	-28,1	-74,8	-50,3
Ingående nedskrivning	-23,6	-23,6	-	-	-23,6	-23,6
Årets nedskrivning	-	-	-	-	-	-
Utgående nedskrivning	-23,6	-23,6	-	-	-23,6	-23,6
Utgående planenligt restvärde	98,0	97,6	17,1	14,6	115,1	112,2

*Av årets avyttringar avser 0,3 miljoner kronor (2,7) utrangeringar.

Not 14

Materiella anläggningstillgångar

	Förbättringsutgifter på annans fastighet		Inventarier		Summa	
	16/17	15/16	16/17	15/16	16/17	15/16
Ingående ack. anskaffningsvärde	14,9	17,0	58,2	56,0	73,1	73,0
Inköp	1,6	0,6	7,7	3,3	9,3	3,8
Förvärv av verksamheter	0,7	-	15,8	12,0	16,5	12,0
Omklassificering	0,0	-	-	0,0	0,0	0,0
Avyttringar och utrangeringar	-0,5	-2,7	-11,6	-13,2	-12,1	-15,9
Valutakursdifferenser	0,0	0,0	-0,1	0,1	-0,1	0,1
Utgående ack. anskaffningsvärde	16,8	14,9	69,9	58,2	86,7	73,1
Ingående ack. avskrivningar	-10,1	-9,8	-42,7	-42,1	-52,8	-51,9
Årets avskrivningar enligt plan	-2,3	-3,0	-10,0	-7,6	-12,3	-10,6
Förvärv av verksamheter	-0,2	-	-8,9	-5,5	-9,1	-5,5
Omklassificering	0,0	-	0,0	-0,1	0,0	-0,1
Avyttringar och utrangeringar	0,5	2,7	11,6	12,9	12,1	15,6
Valutakursdifferenser	0,0	0,0	0,0	-0,3	0,0	-0,3
Utgående ack. avskrivningar enligt plan	-12,1	-10,1	-50,0	-42,7	-62,2	-52,8
Utgående planenligt restvärde	4,6	4,8	19,9	15,5	24,6	20,3

Not 15

Varulager

	16/17	15/16
Handelsvaror	261,9	229,3
Summa	261,9	229,3
Kostnad för sålda varor	-7 790,1	-6 951,3

Inkuransreserven vid årets slut uppgick till 9 miljoner kronor (11). Kostnad för nedskrivning av lager har under perioden uppgått till 2 miljoner kronor (5), dessutom har 3 miljoner kronor av tidigare nedskrivning av lager återförts under innevarande räkenskapsår till följd av ökat bedömt nettoförsäljningsvärde.

Not 16

Finansiella tillgångar och skulder

		Finansiella tillgångar och skulder värderade till verkligt värde via resultaträkningen					
	Not	Kund- och lånefordringar	Andra finansiella tillgångar och skulder	Derivat som används i säkringsredovisning	Summa redovisat värde	Verkligt värde	
2017-08-31							
Tillgångar							
Kundfordringar och övriga fordringar	17	1 054,7	-	-	-	1 054,7	
Upplupna intäkter	17	122,5	-	-	-	122,5	
Likvida medel	18	71,5	-	-	-	71,5	
Summa tillgångar		1 248,7	-	-	-	1 248,7	
Skulder							
Skulder till kreditinstitut	21	-	-	1 068,6	-	1 068,6	
Derivatinstrument (Nivå 2)	24	-	-	-	6,6	6,6	
Skatteskulder	11, 20	-	-	59,3	-	59,3	
Leverantörsskulder	21	-	-	956,3	-	956,3	
Förvävsrelaterade skulder (Nivå 3)	23	-	109,6	-	-	109,6	
Övriga kortfristiga skulder		-	-	115,1	-	115,1	
Upplupna kostnader	25	-	-	206,4	-	206,4	
Summa skulder		-	109,6	2 405,7	6,6	2 521,8	

		Finansiella tillgångar och skulder värderade till verkligt värde via resultaträkningen					
		Kund- och lånefordringar	Andra finansiella tillgångar och skulder	Derivat som används i säkringsredovisning	Summa redovisat värde	Verkligt värde	
2016-08-31	Not						
Tillgångar							
Kundfordringar och övriga fordringar	17	881,7	-	-	881,7	881,7	
Upplupna intäkter	17	98,0	-	-	98,0	98,0	
Likvida medel	18	242,9	-	-	242,9	242,9	
Summa tillgångar		1 222,5	-	-	1 222,5	1 222,5	
Skulder							
Skulder till kreditinstitut	21	-	1 066,4	-	1 066,4	1 066,4	
Derivatinstrument (Nivå 2)	24	-	-	9,0	9,0	9,0	
Skatteskulder	11, 20	-	35,9	-	35,9	35,9	
Leverantörsskulder	21	-	912,8	-	912,8	912,8	
Förvävsrelaterade skulder (Nivå 3)	23	-	52,6	-	52,6	52,6	
Övriga kortfristiga skulder		-	68,3	-	68,3	68,3	
Upplupna kostnader	25	-	201,7	-	201,7	201,7	
Summa skulder		-	2 285,2	9,0	2 346,8	2 346,8	

Not 17

Kundfordringar och andra kortfristiga tillgångar

Kundfordringar

Förfallostruktur utestående kundfordringar	16/17	15/16
0-30	963,4	835,8
31-90	53,4	24,0
91-	36,2	20,5
Nedskrivning hänförlig till osäkra kundfordringar	-6,0	-2,6
Summa	1 047,1	877,7
Förändringar i reserv för osäkra kundfordringar	16/17	15/16
Ingående balans	2,6	8,3
Förvärv av verksamheter	0,8	-
Reservering för befarade kundförluster	6,8	3,8
Konstaterade kundförluster	-4,0	-8,7
Återvunna kundförluster	-0,1	-0,8
Valutakursdifferens	0,0	0,0
Utgående balans	6,0	2,6

Med anledning av kundfordringarnas kortfristiga natur bedöms effekten av diskontering inte som väsentlig och det bokförda värdet bedöms överensstämma med verkligt värde. Således är detta den maximala exponeringen. Koncernens riskexponering i utländsk valuta har bedömts som låg.

Nedskrivning hänförlig till osäkra kundfordringar uppgår till 6 miljoner kronor (3) och uppgår i förhållande till kundfordringarna till 0,6 procent (0,3). Dustin har historiskt haft låga kundförluster. Bolaget tar löpande in kreditupplysning på alla företagskunder och erbjuder själva inte någon kredit till privatkunder.

Förutbetalda kostnader och upplupna intäkter

	16/17	15/16
Förutbetalda kostnader leverantörer	30,1	23,5
Upplupet marknadsföringsstöd	22,6	20,4
Upplupna rabatter från leverantörer	62,6	60,2
Upplupen leasingintäkt	14,9	14,5
Upplupna intäkter hänförligt till levererat men ej fakturerat	22,4	2,9
Övriga förutbetalda kostnader och upplupna intäkter	5,8	16,5
Summa	158,5	138,0

Upplupet marknadsföringsstöd avser ersättning som Dustin väntar sig från leverantörer då Dustin fullgjort en förpliktelse att utföra marknadsaktiviteter åt leverantö-

ren. Upplupna rabatter från leverantörer hänför sig till ersättning från leverantörer där ingen förpliktelse mot leverantören finns.

Upplupen leasingintäkt är hänförlig till den norska verksamheten.

Not 18

Likvida medel

	16/17	15/16
Likvida medel	71,5	242,9
Utgående balans	71,5	242,9

Nyttjad checkräkningskredit uppgick vid räkenskapsårets slut till - miljoner kronor (-). Ej nyttjad checkräkningskredit uppgick vid räkenskapsårets slut till 270 miljoner kronor (270). Dessutom fanns en outnyttjad kreditfacilitet om 400 miljoner kronor (-).

Koncernen har en Global cash pool hos Nordea AB (publ). Moderbolaget är huvudkontoinnehavare till koncernkontot som möjliggör för dotterbolagen att använda likvida medel som deponerats i banken i en eller flera valutor. Syftet är att effektivisera likviditetshanteringen med dagliga utbetalningar i olika valutor och länder i den löpande verksamheten. Koncernkontot möjliggör dessa transaktioner utan att nödvändiga medel anslås i respektive valuta, under förutsättning att motsvarande medel sammantaget finns tillgängliga på koncernkontot.

Not 19

Eget kapital

Aktiekapital

Det finns enbart en typ av aktier inom Dustin Group och samtliga aktier innehar således samma röstvärde. Under räkenskapsåret har aktiekapitalet varit oförändrat. Antal aktier uppgick per 31 augusti 2017 till 76 173 115 (76 173 115).

Övrigt tillskjutet kapital

Posten avser eget kapital som är tillskjutet från ägarna. Under året har har övrigt tillskjutet kapital ökats med 2 miljoner kronor avseende teckningsoptioner. Föregående års ökning avsåg teckningsoptioner om 4 miljoner kronor.

Omräkningsreserv

Omräkningsreserven avser alla valutakursdifferenser som uppstår vid omräkning av utländska verksamheter som har upprättat sina finansiella rapporter i annan valuta än SEK.

Säkringsreserv

Säkringsreserven innefattar den effektiva andelen av verkligt värde värdering av derivat som har ingåtts för att säkra den rörliga räntan på externa banklån samt den effektiva andelen av säkring av nettoinvestering i utländsk valuta.

Balanserad vinst

I balanserad vinst ingår årets resultat samt tidigare års intjänade vinstmedel i moderbolaget och koncernens dotterbolag.

Not 20

Uppskjuten skatt

	Övriga anlägg- ningstill- gångar	Boksluts- disposi- tioner	Finansiella instrument	Summa uppskjuten skatteskuld	Övriga anlägg- ningstill- gångar	Under- skotts- avdrag	Summa uppskjuten skatte- fordran
Ingående balans 2016-09-01	80,9	45,0	-4,0	121,9	4,6	1,9	6,5
Redovisat över årets resultat	-11,4	9,6	-	-1,8	3,9	-2,0	1,9
Redovisat över finansiell ställning	11,1	-0,3	-	10,9	-0,2	-	-0,2
Redovisat över övrigt totalresultat	0,0	-	1,9	1,9	0,0	0,1	0,1
Utgående balans 2017-08-31	80,7	54,2	-2,1	132,9	8,4	0,0	8,4
Ingående balans 2015-09-01	93,1	41,1	-2,8	131,4	8,2	3,0	11,2
Redovisat över årets resultat	-12,0	3,0	-	-9,0	-3,6	-1,4	-5,0
Redovisat över finansiell ställning	-	0,9	-	0,9	-	-	-
Redovisat över övrigt totalresultat	-0,1	-	-1,2	-1,3	-	0,3	0,3
Utgående balans 2016-08-31	80,9	45,0	-4,0	121,9	4,6	1,9	6,5

Dustin har underskottsavdrag om - miljoner kronor (8) i koncernen. Det finns inga oredovisade uppskjutna skattefordringar i koncernen. Uppskjuten skatt som redovisats som fordran förväntas utnyttjas inom 1-3 år.

Not 21

Lån

Förfallostruktur i upplåning

Tabellen nedan visar förfallostrukturen för Dustins avtalsenliga finansiella skulder. Beloppen gäller ickediskonterade framtida kassaflöden och kan därför avvika från redovisade siffror.

	Summa upplåning	Förfallotid Högst 1 år	Förfallotid Längre än 1 år men högst 2 år	Förfallotid Längre än 1 år men högst 5 år	Förfallotid Längre än 5 år
2017-08-31					
Skulder till kreditinstitut inkl. framtida räntebetalningar	1 143,8	16,5	16,5	1 110,7	-
Leverantörsskulder	956,3	956,3	-	-	-
Skatteskulder	59,3	59,3	-	-	-
Derivatinstrument	6,6	0,1	-	6,5	-
Övriga kortfristiga skulder	115,1	115,1	-	-	-
Förvävsrelaterade skulder	109,6	31,3	78,3	-	-
Upplupna kostnader	206,4	206,4	-	-	-
Summa	2 597,0	1 385,0	94,8	1 117,2	-

	Summa upplåning	Förfallotid Högst 1 år	Förfallotid Längre än 1 år men högst 2 år	Förfallotid Längre än 2 år men högst 5 år	Förfallotid Längre än 5 år
2016-08-31					
Skulder till kreditinstitut inkl. framtida räntebetalningar	1 112,8	16,6	1 096,2	-	-
Leverantörsskulder	912,8	912,8	-	-	-
Skatteskulder	35,9	35,9	-	-	-
Derivatinstrument	9,0	-	0,7	1,7	6,6
Övriga kortfristiga skulder	68,3	68,3	-	-	-
Förvävsrelaterade skulder	52,6	26,6	26,0	-	-
Upplupna kostnader	201,7	201,7	-	-	-
Summa	2 393,3	1 262,0	1 122,9	1,7	6,6

Not 21

Lån - Fortsättning från föregående sida

Sammanställning över kassaflöde från finanseringsverksamheten avseende externa lån

Årets förändring av skulder till kreditinstitut	16/17	15/16
Ingående balans	1 066,4	1 277,4
Förändring finansiellt kassaflöde		
Betalda låneupptagningskostnader	-3,3	-
Amortering av lån	-	-220,6
Summa förändring finansiellt kassaflöde	-3,3	-220,6
Övriga förändringar		
Förändring via effektivräntemetoden	7,6	6,6
Valutakursdifferenser, NOK, DDK samt EURO	-2,0	2,9
Summa övriga förändringar	5,6	9,5
Utgående balans	1 068,6	1 066,4

Nuvarande lån löper på amorteringsfri basis. Amortering för jämförelseåret avser återbetalning av utnyttjad checkräkningskredit om 41 miljoner kronor samt återbetalning av lånefacilitet i samband med avyttring av leasingverksamhet om 180 miljoner kronor.

Verkligt värde på externa lån

Verkligt värde på externa lån bedöms motsvara de bokförda värdena. Räntan på banklånen är rörlig och kreditrisk bedöms ej ha förändrats med väsentlig grad sedan lånen ingicks.

Koncernen och moderbolaget 17-08-31	Skulder till kreditinstitut	Räntevillkor	Ränteperiod
Banklån i SEK	280,2	Stibor + räntemarginal 1,15 -1,80 %	3 + 2 år
Banklån i EUR	27,0	Euribor + räntemarginal 1,15 -1,80 %	3 + 2 år
Banklån i NOK	240,0	Nibor + räntemarginal 1,15 -1,80 %	3 + 2 år
Banklån i DKK	240,0	Cibor + räntemarginal 1,15 -1,80 %	3 + 2 år

Ingen förändring i lån- eller valutastruktur har förändrats under året. Även räntevillkor löper med oförändrade villkor.

Checkräkningskredit

Bolaget hade per balansdagen en outnyttjad checkräkningskredit om totalt 270 miljoner kronor (270). Även per balansdagen för jämförelseåret var checkräkningen outnyttjad.

Vidare ingicks under året avtal om ytterligare möjlighet till extern finansiering om totalt 400 miljoner kronor. Primärt ska möjlighet till utökad upplåning användas för att finansiera framtida eventuella förvärv. Villkoren i det nya avtalet är till allt väsentligt i linje med tidigare bankavtal.

Covenanter

Den nuvarande finansieringen för koncernen baseras på externa banklån förbundna med finansiella villkor som rapporteras till bankerna på kvartalsvis basis. Samtliga villkor var uppfyllda per sista augusti 2017.

Not 22

Förvärv av rörelser

Förvärv 2016/17

Den 1 oktober 2016 förvärvades, genom dotterbolaget Dustin Norway AS, samtliga aktier IKT Gruppen AS, reg. nr. 983 930 999, som är ett norskt bolag som är specialiserade på försäljning och drift av standardiserade IT-tjänster för små och medelstora företag. Köpeskillingen uppgick till 52 miljoner kronor varav 28 miljoner kronor avser bedömd villkorad köpeskillning.

Den 1 mars 2017 förvärvades, genom dotterbolaget Dustin Norway AS, samtliga utestående aktier i det norska bolaget Purity IT AS, reg. nr. 915 291 694. Purity är ett norskt bolag specialiserade på molnbaserade tjänster för backup, lagring och disaster recovery. Köpeskillingen uppgick till 108 miljoner kronor varav 56 miljoner kronor avser bedömd tilläggsköpeskillning.

Den 1 april 2017 förvärvades samtliga aktier i det svenska bolaget Saldab IT AB, org. nr. 556645-4210. Saldab erbjuder IT-lösningar för små och medelstora företag. Köpeskillingen uppgick till 110 miljoner kronor varav 24 miljoner kronor avser bedömd tilläggsköpeskillning.

Nedan specificeras effekter av förvärven på koncernens finansiella ställning. Förvärvsanalyserna är preliminära och slutlig analys av förvärvade tillgångar kommer ske inom ett år från förvärvsdatum. Preliminärt har skillnaden mellan köpeskillning och identifierade tillgångar och skulder allokerats till goodwill samt kundkontrakt. Innan värderingsperiodens slut kommer en definitiv allokering att göras.

Förvärvsrelaterade kostnader uppgick till 11 miljoner kronor (5).

Preliminär förvärvsanalys

	IKT Gruppen AS			
Verkligt värde förvärvade tillgångar och skulder	inkl. IKT Gruppen AS	Purity IT AS	Saldab IT AB	Summa
Immateriella anläggningstillgångar (exkl. goodwill)	4,4	19,0	9,0	32,5
Materiella anläggningstillgångar	0,1	5,3	1,9	7,4
Varulager	0,9	1,9	1,7	4,6
Övriga omsättningstillgångar	3,0	16,3	33,4	52,7
Likvida medel	4,3	11,6	3,6	19,4
Övriga kortfristiga skulder	6,6	33,4	30,9	70,9
Summa identifierade tillgångar och skulder	6,2	20,8	18,7	45,6
Koncerngoodwill	46,2	87,1	91,6	224,8
Köpeskillning inklusive beräknad villkorad köpeskillning	52,3	107,9	110,2	270,5
Avgår:				
Kassa (förvärvad)	4,3	11,6	3,6	19,4
Beräknad villkorad köpeskillning	28,0	55,9	24,2	108,0
Netto kassautflöde	20,1	40,5	82,5	143,0

Intäkter och resultat hänförligt till förvärvade bolag

Räkenskapsårets förvärv av IKT-Gruppen, Purity IT samt Saldab har under året bidragit med totalt 101 miljoner kronor till koncernens intäkter och 5 miljoner kronor till koncernens rörelseresultat.

Goodwill

I de preliminära förvärvsanalyserna har förvärvade övervärden delvis allokaterats till goodwill. Goodwillen bedöms vara hänförlig till medarbetarkompetens och förväntade synergieffekter. Goodwill bedöms ej vara skattemässigt avdragsgill.

Förvärvsrelaterade skulder

Förvärvsrelaterade skulder avser villkorade tilläggsköpeskillningar. För ytterligare information avseende villkorad tilläggsköpeskillning, se not 23 Förvärvsrelaterade skulder.

Not 22

Förvärv av rörelser - Fortsättning från föregående sida

Förvärv 2015/16

Den 1 oktober 2015 förvärvades, genom dotterbolaget Dustin Sverige AB, samtliga aktier Communication & Security i Mälardal AB (Commsec), 556693-6869, som är ett mindre svenskt bolag som levererar nätverks- och säkerhetslösningar. Köpeskillingen uppgick till 27 miljoner kronor varav 1 miljoner kronor avser villkorad köpeskillning.

Den 2 maj 2016 förvärvades, genom dotterbolaget Dustin Sverige AB, samtliga aktier i Idenet AB, 556443-9072, som är ett svenskt bolag specialiserade på hosting och applikationsdrift. Köpeskillingen uppgick till 110 miljoner kronor varav 25 miljoner kronor avser villkorad köpeskillning.

Under 2016/17 fastställdes den slutliga förvärvsanalysen för förvärven 2015/16 enligt nedan:

Slutlig förvärvsanalys

Verkligt värde förvärvade tillgångar och skulder	Communication & Security i		Summa
	Mälardalen AB	Idenet AB	
Immateriella anläggningstillgångar (exkl. goodwill)	-	21,2	21,2
Materiella anläggningstillgångar	-	0,6	0,6
Varulager	-	0,0	0,0
Övriga omsättningstillgångar	7,3	15,0	22,3
Likvida medel	2,3	8,5	10,9
Övriga kortfristiga skulder	3,6	13,7	17,3
Summa identifierbara nettotillgångar	6,0	31,7	37,7
Koncerngoodwill	20,7	87,9	108,6
Köpeskillning inklusive beräknad villkorad köpeskillning	26,7	119,6	146,2
Avgår:			
Livida medel	2,3	8,5	10,9
Beräknad villkorad köpeskillning	1,0	25,0	26,0
Netto kassautflöde	23,3	86,1	109,4

Not 23

Förvärvsrelaterade skulder

Förvärvsrelaterade skulder

Förvärvsrelaterade skulder avser villkorade tilläggsköpeskillingar och av årets förändring av skulden hänför sig 28 miljoner kronor till årets förvärv av IKT-Gruppen, 56 miljoner kronor till förvärv av Purity IT och 24 miljoner kronor till förvärv av Saldab IT. Årets förändring påverkades även av

utbetalning av tilläggsköpeskilling hänförlig till det finska bolaget Resolute som förvärvades 2015 samt omvärdering av villkorad tilläggsköpeskilling hänförlig till Idenet, förvärvat under föregående räkenskapsår. Avtalad villkorad köpeskilling avseende årets förvärv är hänförliga till resultatutveckling under perioden ett till tre år efter förvärv.

Förändring i förvärvsrelaterade skulder	16/17	15/16
Ingående balans	52,6	66,4
Omvärderingar redovisade i resultaträkningen:		
Orealiserad omvärdering på villkorad tilläggsköpeskilling redovisad under Jämförelsestörande poster	-22,3	-
Diskontering av villkorad tilläggsköpeskilling redovisad under Finansiella kostnader och andra liknande resultatposter	0,9	-
Omvärderingar redovisade under övrigt totalresultat:		
Orealiserade valutakursdifferenser redovisade under Omräkningsdifferenser	-3,1	-1,0
Förändringar redovisade via balansräkningen:		
Utbetalning hänförlig till tidigare förvärv	-26,6	-38,8
Förvärv	108,0	26,0
Utgående balans	109,6	52,6

Verkligt värde

Värdering av förvärvsrelaterade skulder görs löpande till verkligt värde och skulden regleras vid behov via resultaträkningen. Om värdeförändring sker innan förvärvsanalys är fastställd och inte är ett resultat av händelser efter förvärvstidpunkten sker värdering dock via balansräkning. Av 110 miljoner kronor är 106 miljoner kronor relaterade till preliminära förvärvsanalyser. Det verkliga värdet beräknas så som definierats för nivå 3 i IFRS 7, det vill säga utifrån indata som inte är observerbara på marknaden. Beräkning av den villkorade tilläggsköpeskillingen baseras på parametrar i respektive förvärvsavtal. Dessa parametrar är vanligen kopplade till utfall på resultatmått mätt i upp till tre år från förvärv.

Under detta räkenskapsår har tilläggsköpeskilling om 108 miljoner kronor för förvärv av IKT Gruppen, Purity samt Saldab skuldförts där bedömning gjorts att maximal tilläggsköpeskilling kommer att betalas. Av föregående års bokförda tilläggsköpeskillingar om 53 miljoner kronor har under innevarande år 27 miljoner kronor reglerats. Vidare gjordes en ny bedömning av skuld vilket innebar en nedskrivning av förvärvsrelaterade skulder om 22 miljoner kronor. Resterande del bedöms förfalla till betalning inom ett år.

Not 24

Derivatinstrument och säkringsredovisning

Derivatinstrument värderade till verkligt värde består av räntederivat och valutaterminer. Räntederivat är avsedda som säkringsinstrument för säkring av rörlig ränta på externa banklån. Valutaterminer avser säkringar av inköp i USD från Kina. Koncernen tillämpar säkringsredovisning på derivat och det verkliga värdet beräknas såsom definierats för nivå 2 i IFRS 7. Värderingsnivån är oförändrad jämfört med 2016-08-31. Förändringar i verkligt värde redovisas

över övrigt totalresultat och ackumuleras i säkringsreserven i eget kapital och återförs till resultaträkningen när de säkrade posterna redovisas i resultaträkningen. Ingen vinst eller förlust har bokförts i resultaträkningen till följd av ineffektiv säkring under räkenskapsåret och alla säkrade poster per 2017-08-31 är kvalificerade för fortsatt säkringsredovisning.

Kortfristiga skulder	2017-08-31	2016-08-31
Ränteswappar	-	-
Valutaterminer	0,1	-
Summa	0,1	-
 Långfristiga skulder	 16/17	 15/16
Ränteswappar	6,5	9,0
Valutaterminer	-	-
Summa	6,5	9,0

Räntederivat	Nominellt belopp		Ränta till fast växelkurs		Förfall swap	
	2017-08-31	2016-08-31	2017-08-31	2016-08-31	2017-08-31	2016-08-31
SWAP SEK*	140 000 000	140 000 000	0,565%	0,57%	2022-04-29	2022-04-29
SWAP SEK*	70 000 000	70 000 000	0,165%	0,165%	2020-04-29	2020-04-29
SWAP EUR*	12 500 000	12 500 000	0,049%	0,049%	2022-04-29	2022-04-29
SWAP EUR*	7 000 000	7 000 000	-0,114%	-0,114%	2020-04-29	2020-04-29
SWAP NOK	160 000 000	180 000 000	1,545%	1,308%	2021-10-29	2018-01-29
SWAP DDK*	100 000 000	-	0,298%	-	2021-10-29	-

* Swap vars rörliga räntebenen innefattar räntegolv om 0% fram till 2018.

Valutaterminer

Totalt uppgick marknadsvärdet på utestående terminer till 0,1 miljoner kronor (-) per balansdagen.

Not 25

Upplupna kostnader och förutbetalda intäkter

	16/17	15/16
Upplupna personalkostnader	112,0	101,5
Upplupna kostnader leverantörer	52,8	73,5
Upplupna rabatter till kunder	2,1	3,2
Förutbetalda leasingintäkter	-	2,7
Förutbetalt marknadsstöd	7,7	3,1
Förskottsfakturering	20,9	1,7
Avsättning för domstolstvist	22,2	-
Övriga upplupna kostnader och förutbetalda intäkter	17,3	23,6
Summa	235,0	209,3

Förutbetalt marknadsföringsstöd avser ersättning som Dustin fått från leverantörer och där Dustin har en förpliktelse att utföra marknadsaktiviteter.

Not 26

Kassaflödesanalys

Justering för poster som ej ingår i kassaflödet	16/17	15/16
Avskrivning av materiella tillgångar	12,3	10,6
Avskrivning av immateriella tillgångar	69,3	60,5
Orealiserad omvärdering på villkorad tilläggsköpeskillning redovisad under jämförelsestörande poster	-22,3	-
Valutakursdifferens	-0,3	0,5
Övrigt	-0,9	-
Summa	58,1	71,6

Kassaflöde från leasingportfölj, finansiella tjänster	16/17	15/16
Investeringar		
Förvärv av leasingtillgångar	-	-22,0
Avskrivningar	-	37,1
Summa	-	15,1
Finansiering		
Upptagna lån	-	43,0
Amortering av lån	-	-222,6
Summa	-	-179,7

Not 27

Ställda säkerheter och eventalförpliktelser

	16/17	15/16
För låneskulder och checkräkningskrediter		
Företagsinteckningar	85,3	82,8
Summa	85,3	82,8

Dustin har inte ställt några säkerheter för sina skyldigheter under innevarande låneavtal.

Not 28

Transaktioner med närstående

Transaktioner med närstående leverantörer och kunder

Dustin har transaktioner med leverantörer och kunder som har definierats som närstående. Dessa transaktioner är normala affärstransaktioner och beloppen har ej bedömts vara av väsentlig karaktär för koncernen och presenteras därmed ej. Samtliga koncernföretag som nämns i not M7 anses vara närstående. Transaktioner mellan koncernföretag elimineras vid konsolidering. Beträffande löner och ersättningar till styrelse och ledande befattningshavare hänvisas till not 7 Antal anställda, personalomkostnader och ersättningar till företagsledningen.

Not 29

Väsentliga händelser efter balansdagen

Förvärv i Danmark

Dustin har tecknat avtal om att förvärva danska Norriqs affärsområde för hosting och outsourcing av IT-tjänster. I samband med förvärvet ingår Dustin och Norriqs ett strategiskt samarbete som kommer att bredda kunderbjudandet för båda bolagen. Dustin stärker sitt erbjudande av mer avancerade tjänster och lösningar på den danska marknaden och breddar kundbasen inom kärnsegmentet små och medelstora företag. Norriq får en möjlighet att erbjuda sina ERP-lösningar även till Dustins kundbas. Norriqs affärsområde för hosting och outsourcing av IT-tjänster har 28 medarbetare och omsatte cirka 57 miljoner danska kronor 2016. Förvärvet bedöms ha en marginell påverkan på Dustins resultat per aktie under innevarande räkenskapsår.

Förvärv i Norge

Dustin har tecknat avtal om att förvärva norska Core Services som är en av de ledande aktörerna inom den nya generationens datacenterlösningar, Software Defined Datacenter. Förvärvet breddar Dustins utbud inom avancerade produkter och tjänster och stärker positionen som helhetsleverantör för IT-infrastruktur. Core Services är specialiserade på produkter och lösningar för datarum och kompletterar Dustins förvärv av Purity IT som levererar tjänster inom backup och lagring. Core Services grundades 2010 och omsatte 236 miljoner norska kronor under 2016. Bolaget har 20 anställda och förvärvas från en ägargrupp bestående av 11 av företagets medarbetare. Förvärvet bedöms ha en marginell påverkan på Dustins vinst per aktie under innevarande räkenskapsår.

Thomas Ekman ny VD och koncernchef för Dustin

Styrelsen i Dustin har utsett Thomas Ekman till ny VD och koncernchef. Han tillträder den 1 januari 2018. Thomas Ekman kommer närmast från rollen som VD för Cabonline Group och har dessförinnan bland annat varit VD för Tele2 Sverige och är idag styrelseledamot i Com Hem. Han efterträder Georgi Ganev som lämnar sin tjänst vid årsskiftet, som tidigare meddelats.

Förvärv av svensk expert på professionella mötesrum

Dustin förvärvade i november svenska JML-System, som erbjuder installation och service av audio/video lösningar för mötesrum och konferenser. JML-System har 55 medarbetare och omsatte cirka 160 miljoner kronor under räkenskapsåret 2016/17. Förvärvet bedöms ha en marginell påverkan på Dustins vinst per aktie under innevarande räkenskapsår.

Mia Brunell Livfors föreslås till ny styrelseordförande

Dustins styrelseordförande Fredrik Cappelen har meddelat att han inte ställer upp till omval på årsstämman 2016/17. Valberedningen föreslår Mia Brunell Livfors till ny styrelseordförande. Mia Brunell Livfors är idag styrelseledamot i Dustin och VD på Axel Johnson som är Dustins största aktieägare.

Moderbolagets noter

Not M1

Uppgift om intäkter och kostnader inom moderbolaget

	16/17	15/16
Intäkter	100%	100%
Kostnader	0%	0%

Not M2

Antalet anställda, personalomkostnader och ersättningar till ledande befattningshavare

Antal anställda och könsfördelning

	16/17			15/16		
Fördelning styrelse och ledande befattningshavare per balansdagen	Kvinnor	Män	Total	Kvinnor	Män	Total
Styrelseledamöter	4	4	8	2	5	7
Andra personer i företagets ledning, inkl. VD	-	-	-	-	-	-
Total	4	4	8	2	5	7

Moderbolaget har inga anställda. Information om ersättningar till bolagets styrelse framgår av koncernens not 7.

Not M3

Revisorers arvode och kostnadsersättning

	16/17	15/16
Ernst & Young AB		
Revisionsuppdrag	0,9	1,0
Revisionsverksamhet utöver revisionsuppdraget	0,1	0,2
Totalt	1,0	1,2

Med revisionsuppdrag avses granskning av årsredovisningen och bokföringen samt styrelsens och verkställande direktörens förvaltning, övriga arbetsuppgifter som det ankommer på bolagets revisor att utföra samt rådgivning eller annat biträde som föranleds av iakttagelser vid sådan granskning eller genomförandet av sådana arbetsuppgifter.

Med revisionsverksamhet utöver revisionsuppdraget avses huvudsakligen revisorns översiktliga granskning av delårsrapport samt översiktlig granskning av bolagets hållbarhetsrapport.

Not M4

Finansiella poster

Ränteintäkter och liknande resultatposter	16/17	15/16
Ränteintäkter	0,0	0,3
Utdelning	10,4	46,1
Övriga finansiella intäkter	9,6	2,2
Summa	20,0	48,7
Räntekostnader och liknande resultatposter	16/17	15/16
Lånekostnader på extern finansiering	37,7	26,6
Valutadifferenser på lån och övriga långfristiga skulder	-1,9	10,7
Övriga finansiella kostnader	0,1	3,6
Nedskrivning av aktier i dotterbolag	10,0	-
Summa	45,9	41,0

Not M5

Bokslutsdispositioner

	16/17	15/16
Erhållna koncernbidrag	271,2	247,1
Förändring av periodiseringsfond	-58,8	-50,6
Summa	212,4	196,5

Not M6

Skatt

Redovisad effektiv skatt

Skattekostnad	16/17	15/16
Följande komponenter ingår i skattekostnaden i resultaträkningen:		
Skatt på grund av ändrad taxering	0,0	-4,9
Aktuell skatt	-38,8	-33,4
Redovisad effektiv skatt	-38,8	-38,3
Redovisad effektiv skattesats	22,0%	19,4%
Redovisat resultat före skatt	176,4	198,0
Avstämning av den effektiva skattesatsen		
Skatt enligt gällande skattesats	-38,8	-43,6
Skatteeffekt av:		
Ej avdragsgilla kostnader	-2,2	0,0
Ej skattepliktig intäkt	2,3	10,2
Justering av skatt från tidigare år och övrigt	0,0	-4,9
Redovisad effektiv skatt	-38,8	-38,3
Aktuella skatter	16/17	15/16
Aktuella skatteskulder	45,1	22,2
Summa	45,1	22,2

Moderbolaget har inga redovisade eller oredovisade uppskjutna skattefordringar eller skulder.

Not M7

Andelar i koncernbolag

Moderbolagets innehav i koncernföretag

Bolagsnamn	Org.nr	Säte	Antal aktier	Andel	Eget kapital	Årets resultat	Bokfört värde	
							16/17	15/16
Dustin Aktiebolag	556237-8785	Stockholm	25 000 000	100%	548,8	72,8	1 211,6	1 211,6
Dustin Financial Services AB	556740-9726	Stockholm	1 000	100%	-	-	-	10,1
Summa							1211,6	1 221,7

Not M7

Andelar i koncernbolag - Fortsättning från föregående sida

Utöver moderbolagets direkta ägande ingår följande bolag i koncernen:

Bolagsnamn	Org.nr	16/17 Ägarandel	15/16 Ägarandel
Dustin Sverige AB	556666-1012	100%	100%
Dustin Norway AS	939483969	100%	100%
Dustin A/S	26092183	100%	100%
Dustin Finland Oy (tidigare Businessforum Oy)	0935141-3	100%	100%
Communication and Security i Mälardalen AB	556693-6869	100%	100%
Idenet AB	556443-9072	100%	100%
IKT Gruppen AS	983930999	100%	-
IT Gruppen AS	999544452	100%	-
IT-Hantverkarna Sverige AB	556653-7311	100%	100%
Purity IT AS	915291783	100%	-
Saldab IT AB	556645-4210	100%	-

Not M8

Förtutbetalda kostnader och upplupna intäkter

	16/17	15/16
Förtutbetalda kostnader		
leverantörer	1,6	0,5
Förtutbetald ränteswap	2,8	9,0
Övriga förtutbetalda kostnader och upplupna intäkter	1,9	0,4
Summa	6,3	10,0

Under föregående räkenskapsår förtidslöstes en ränteswap för att säkerställa spridning i bindningstider. Kostnaden för swappen periodiseras baserat på återstående löptid från lösentidpunkt.

Not M9

Kassa och bank

	16/17	15/16
Likvida medel	42,9	147,4
Utgående balans	42,9	147,4

Moderbolaget är huvudkontoinnehavare till koncernkontot hos Nordea AB (publ). För mer information om koncernkonto (cash pool) samt checkräkningskredit och kreditfacilitet se koncernens not 18 Likvida medel.

Not M10

Eget kapital

Aktiekapital

Se not 19 för koncernen angående upplysningar om moderbolagets aktiekapital och övrigt tillskjutet kapital.

Balanserad vinst

I balanserad vinst ingår årets resultat samt tidigare års intjänade vinstmedel.

Utdelning

Under räkenskapsåret betalades totalt 183 miljoner kronor i enlighet med beslut på årsstämman den 13 december 2016. För innevarande räkenskapsår uppgår föreslagen utdelning till 213 miljoner kronor vilket motsvarar cirka 89 % av årets resultat (82).

Not M11

Obeskattade reserver

	16/17	15/16
Perioderingsfond tax 2017	109,4	50,6
Summa	109,4	50,6

Not M12

Lån

Koncernens externa finansiering är samlad i moderbolaget. Totalt uppgår externa lån till 1 069 miljoner kronor (1 067). För mer information avseende lån se not 21 för koncernen.

Förfallostruktur i upplåning

Tabellen nedan visar förfallostrukturen för moderbolagets avtalsenliga finansiella skulder. Beloppen gäller icke-diskonterade framtida kassaflöden och kan därför avvika från redovisade siffror.

	Summa upplåning	Förfallotid Högst 1 år	Förfallotid Längre än 1 år men högst 2 år	Förfallotid Längre än 1 år men högst 5 år	Förfallotid Längre än 5 år
2017-08-31					
Skulder till kreditinstitut inkl. framtida räntebetalningar	1 143,8	16,5	16,5	1 110,7	-
Leverantörsskulder	0,2	0,2	-	-	-
Skatteskulder	45,1	45,1	-	-	-
Övriga kortfristiga skulder	0,3	0,3	-	-	-
Upplupna kostnader	2,6	2,6	-	-	-
Summa	1 192,0	64,8	16,5	1 110,7	-

	Summa upplåning	Förfallotid Högst 1 år	Förfallotid Längre än 1 år men högst 2 år	Förfallotid Längre än 2 år men högst 5 år	Förfallotid Längre än 5 år
2016-08-31					
Skulder till kreditinstitut inkl. framtida räntebetalningar	1 112,8	16,6	1 096,2	-	-
Leverantörsskulder	0,1	0,1	-	-	-
Skatteskulder	22,2	22,2	-	-	-
Övriga kortfristiga skulder	0,2	0,2	-	-	-
Upplupna kostnader	1,6	1,6	-	-	-
Summa	1 136,9	40,7	1 096,2	-	-

Not M13

Upplupna kostnader och förutbetalda intäkter

	16/17	15/16
Upplupna personalkostnader	0,8	0,0
Upplupna kostnader leverantörer	0,4	0,6
Övriga upplupna kostnader och förutbetalda intäkter	1,4	0,9
Summa	2,6	1,6

Not M14

Kassaflödesanalys

Justering för poster som ej ingår i kassaflödet	16/17	15/16
Ej reglerade koncernbidrag	271,2	247,1
Summa	271,2	247,1

Not M15

Transaktioner med närstående

Transaktioner med dotterbolag

För upplysningar om direkt och indirekt aktieinnehav i dotterbolag hänvisas till not M7 för moderbolaget.

Transaktioner med dotterbolag	16/17	15/16
Inköp	-	-
Försäljning	0,4	0,4
Fordan per 31 augusti	619,9	460,9
Skuld per 31 augusti	-	-

Koncernens resultat- och balansräkning kommer att föreläggas årsstämman den 13 december 2017 för fastställelse. Koncernredovisningen har upprättats i enlighet med internationella redovisningsstandards IFRS sådana de antagits av EU och ger en rättvisande bild av koncernens ställning och resultat. Årsredovisningen har upprättats i enlighet med god redovisningssed och ger en rättvisande bild av moderbolagets ställning och resultat. Förvaltningsberättelsen för koncernen och moderbolaget ger en rättvisande översikt över utvecklingen av koncernens och moderbolagets verksamhet, ställning och resultat samt beskriver väsentliga risker och osäkerhetsfaktorer som moderföretaget och de företag som ingår i koncernen stå inför.

Stockholm 16 november 2017

Fredrik Cappelen
Styrelseordförande

Caroline Berg

Mia Brunell Livfors

Gunnel Duveblad

Johan Fant

Tomas Franzén

Mattias Miksche

Maija Strandberg

Georgi Ganev
VD

Vår revisionsberättelse har avgivits den 16 november 2017
Ernst & Young AB

Jennifer Rock-Baley
Auktoriserad revisor

Revisionsberättelse

Till bolagsstämman i Dustin Group AB (publ), org nr 556703-3062.

Rapport om årsredovisningen och koncernredovisningen

Uttalanden

Vi har utfört en revision av årsredovisningen och koncernredovisningen för Dustin Group AB (publ) för räkenskapsåret 2016-09-01 – 2017-08-31. Bolagets årsredovisning och koncernredovisning ingår på sidorna 44-104 i detta dokument.

Enligt vår uppfattning har årsredovisningen upprättats i enlighet med årsredovisningslagen och ger en i alla väsentliga avseenden rättvisande bild av moderbolagets finansiella ställning per den 31 augusti 2017 och av dess finansiella resultat och kassaflöde för räkenskapsåret enligt årsredovisningslagen. Koncernredovisningen har upprättats i enlighet med årsredovisningslagen och ger en i alla väsentliga avseenden rättvisande bild av koncernens finansiella ställning per den 31 augusti 2017 och av dess finansiella resultat och kassaflöde för räkenskapsåret enligt International Financial Reporting Standards (IFRS), så som de antagits av EU, och årsredovisningslagen.

En bolagsstyrningsrapport har upprättats. Förvaltningsberättelsen och bolagsstyrningsrapporten är förenliga med årsredovisningens och koncernredovisningens övriga delar, och bolagsstyrningsrapporten är i överensstämmelse med årsredovisningslagen.

Vi tillstyrker därför att bolagsstämman fastställer resultaträkningen och balansräkningen för moderbolaget och koncernen.

Våra uttalanden i denna rapport om årsredovisningen och koncernredovisningen är förenliga med innehållet i den kompletterande rapport som har överlämnats till moderbolagets revisionsutskott i enlighet med Revisorsförordningens (537/2014) artikel 11.

Grund för uttalanden

Vi har utfört revisionen enligt International Standards on Auditing (ISA) och god revisionssed i Sverige. Vårt ansvar enligt dessa standarder beskrivs närmare i avsnittet Revisorns ansvar. Vi är oberoende i förhållande till moderbolaget och koncernen enligt god revisorssed i Sverige och har i övrigt fullgjort vårt yrkesetiska ansvar enligt dessa krav. Detta innefattar att, baserat på vår bästa kunskap och övertygelse, inga förbjudna tjänster som avses i Revisorsförordningens

(537/2014) artikel 5.1 har tillhandahållits det granskade bolaget eller, i förekommande fall, dess moderföretag eller dess kontrollerade företag inom EU.

Vi anser att de revisionsbevis vi har inhämtat är tillräckliga och ändamålsenliga som grund för våra uttalanden.

Särskilt betydelsefulla områden

Särskilt betydelsefulla områden för revisionen är de områden som enligt vår professionella bedömning var de mest betydelsefulla för revisionen av årsredovisningen och koncernredovisningen för den aktuella perioden. Dessa områden behandlades inom ramen för revisionen av, och i vårt ställningstagande till, årsredovisningen och koncernredovisningen som helhet, men vi gör inga separata uttalanden om dessa områden.

Värdering av goodwill och övriga immateriella tillgångar med obestämbar nyttjandeperiod

Goodwill och övriga immateriella tillgångar med obestämbar nyttjandeperiod utgjorde per 31 augusti 2017 en väsentlig del av Dustin Group ABs totala balansomslutning och uppgick till 2 328 MSEK i rapport över finansiell ställning för koncernen. De utgör 56 % av koncernens balansomslutning och 157 % av Eget Kapital. Goodwill och övriga immateriella tillgångar med obestämbar nyttjandeperiod redovisas till historiskt anskaffningsvärde och testas årligen för nedskrivning och vid indikation på nedskrivningsbehov. Ett nedskrivningsbehov finns om en tillgångs återvinningsvärde understiger det redovisade värdet.

Återvinningsvärdet för tillgångarna var baserat på bolagets nyttjandevärde genom framtida möjlighet och förmåga att generera kassaflöden. Bolagets bedömning av återvinningsvärdet per 31 augusti 2017 baserades därför på bolagets prognos avseende framtida kassaflöden. I bedömningen ingår även diskonteringsränta och tillväxttakt efter de första fem åren.

Under 2017 har bolaget omallokerat goodwill till en ny indelning som bättre motsvarar den integrering av förvärv som Dustin genomfört och därför bättre speglar ledningens uppföljning av verksamheten. En sådan omallokering sker baserat på de relativa återvinningsvärdena för de tidigare identifierade kassaflödesgenererande enheterna och kräver därför uppskattning av återvinningsvärdena.

Då värdet av goodwill och de övriga immateriella tillgångarna med obestämbar nyttjandeperiod i förhållande till bolagets totala balansomslutning är stort är det ett område vi fäster stor vikt vid. Det i kombination med den omallokering som skett under året, samt den osäkerhet som normalt finns vid bedömningar i samband med beräkning av återvinningsvärdet, gör att vi i vår revision bedömt värderingen av goodwill och övriga immateriella tillgångar med obestämbar nyttjandeperiod som ett särskilt betydelsefullt område.

I vår revision har vi utvärderat bolagets process för att upprätta nedskrivningstestet. Vi har utvärderat den prognos för framtida kassaflöden som bolaget baserat sina värderingsmodeller på. Prognosen har utvärderats för rimlighet genom jämförelse med vår kännedom om bolaget verksamhet och historisk information samt bolagets tidigare förmåga att bedöma framtida utfall. Vi har i vår revision använt våra värderingsspecialister för att utvärdera bolagets värderingsmodell och använd diskonteringsränta. Rimligheten i använd diskonteringsränta och långsiktig tillväxt för respektive enhet har utvärderats genom jämförelser med andra bolag i samma bransch. Vi har utvärderat den metod bolaget använt för att allokera goodwill till den nya indelningen av kassaflödesgenererande enheter och de värderingsmodeller som fördelningen baseras på.

Se not 1 för redovisningsprinciper avseende värdering av goodwill och övriga immateriella tillgångar med obestämbar nyttjandeperiod samt not 2 och 13 för bolagets beskrivning av de bedömningar som görs i samband med nedskrivningstestets utförande. Vi har bedömt om lämnade upplysningar i årsredovisningen är ändamålsenliga.

Värdering av tilläggsköpeskillning och förvärvsanalys

Under räkenskapsåret 2016/2017 har Dustin genomfört tre förvärv. Samtliga förvärv innehåller en tilläggsköpeskillning som baseras på framtida resultatutveckling. Enligt IFRS 3 redovisas den totala tilläggsköpeskillningen tillsammans med initial köpeskillning till verkligt värde per förvärvsdagen. Det bedömda förvärvspriset har en direkt påverkan på bolagets förvärvsanalys och fördelning av värde till goodwill. Per den 31 augusti 2017 uppgick den totala skulden relaterad till tilläggsköpeskillningar för rörelseförvärv till 109,6 MSEK.

Tilläggsköpeskillningen beräknas som en multipel av framtida resultat för förvärven och Dustin har därför estimerat framtida resultatutveckling hos det förvärvade bolaget för att beräkna förväntad framtida tilläggsköpeskillning. För att beräkna det verkliga värdet av den estimerade framtida betalningen har beloppet diskonterats med en diskonteringsränta som tar hänsyn till relaterade risker. Som en del av förvärvsanalysen har bolaget även allokerat köpeskillningen till förvärvade tillgångar inklusive goodwill. Det har gjorts genom att identifiera förvärvade tillgångar och värdera dem till verkligt värde baserat på för tillgången tillämpliga värderingsmodeller. Efter

fördelning till identifierbara tillgångar har kvarvarande del av köpeskillningen allokerats till goodwill.

Då osäkerheten som normalt finns vid bedömningen av det verkliga värdet av förvärvspriset vid förvärv som innehåller tilläggsköpeskillningar och verkliga värdet av de förvärvade identifierbara tillgångarna samt den materiella finansiella påverkan som bedömningen har bedömer vi värderingarna av tilläggsköpeskillning och förvärvsanalys som ett särskilt betydelsefullt område i vår revision.

Vi har utvärderat den prognos för framtida resultat som bolaget baserat sina värderingsmodeller för att bedöma verkligt värde på. Prognosen har utvärderats för rimlighet genom jämförelse med det förvärvade bolagets tidigare prestation, den prognos som använts vid beräkning av bolagets värde, bolagets framtida planer för utveckling av det förvärvade bolaget samt Dustins tidigare förmåga att bedöma framtida utfall. Vi har i vår revision använt våra värderingsspecialister för att utvärdera bolagets använda diskonteringsränta.

Se not 1 för redovisningsprinciper avseende värdering av tilläggsköpeskillning samt not 2, 22 och 23 för bolagets beskrivning av de bedömningar som görs i samband med värdering av tilläggsköpeskillning och förvärvsanalys. Vi har bedömt om lämnade upplysningar i årsredovisningen är ändamålsenliga.

Annan information än årsredovisningen och koncernredovisningen

Detta dokument innehåller även annan information än årsredovisningen och koncernredovisningen och återfinns på sidorna 1-43 samt 109-116. Det är styrelsen och verkställande direktören som har ansvaret för denna andra information.

Vårt uttalande avseende årsredovisningen och koncernredovisningen omfattar inte denna information och vi gör inget uttalande med bestyrkande avseende denna andra information.

I samband med vår revision av årsredovisningen och koncernredovisningen är det vårt ansvar att läsa den information som identifieras ovan och överväga om informationen i väsentlig utsträckning är oförenlig med årsredovisningen och koncernredovisningen. Vid denna genomgång beaktar vi även den kunskap vi i övrigt inhämtat under revisionen samt bedömer om informationen i övrigt verkar innehålla väsentliga felaktigheter.

Om vi, baserat på det arbete som har utförts avseende denna information, drar slutsatsen att den andra informationen innehåller en väsentlig felaktighet, är vi skyldiga att rapportera detta. Vi har inget att rapportera i det avseendet.

Styrelsens och verkställande direktörens ansvar

Det är styrelsen och verkställande direktören som har an-

svaret för att års-redovisningen och koncernredovisningen upprättas och att den ger en rättvisande bild enligt årsredovisningslagen och, vad gäller koncernredovisningen, enligt IFRS så som de antagits av EU. Styrelsen och verkställande direktören ansvarar även för den interna kontroll som de bedömer är nödvändig för att upprätta en årsredovisning och koncernredovisning som inte innehåller några väsentliga felaktigheter, vare sig dessa beror på oegentligheter eller på fel.

Vid upprättandet av årsredovisningen och koncernredovisningen ansvarar styrelsen och verkställande direktören för bedömningen av bolagets förmåga att fortsätta verksamheten. De upplyser, när så är tillämpligt, om förhållanden som kan påverka förmågan att fortsätta verksamheten och att använda antagandet om fortsatt drift. Antagandet om fortsatt drift tillämpas dock inte om styrelsen och verkställande direktören avser att likvidera bolaget, upphöra med verksamheten eller inte har något realistiskt alternativ till att göra något av detta.

Styrelsens revisionsutskott ska, utan att det påverkar styrelsens ansvar och uppgifter i övrigt, bland annat övervaka bolagets finansiella rapportering.

Revisorns ansvar

Våra mål är att uppnå en rimlig grad av säkerhet om att årsredovisningen och koncernredovisningen som helhet inte innehåller några väsentliga felaktigheter, vare sig dessa beror på oegentligheter eller på fel, och att lämna en revisionsberättelse som innehåller våra uttalanden. Rimlig säkerhet är en hög grad av säkerhet, men är ingen garanti för att en revision som utförs enligt ISA och god revisionssed i Sverige alltid kommer att upptäcka en väsentlig felaktighet om en sådan finns. Felaktigheter kan uppstå på grund av oegentligheter eller fel och anses vara väsentliga om de enskilt eller tillsammans rimligen kan förväntas påverka de ekonomiska beslut som användare fattar med grund i årsredovisningen och koncernredovisningen.

Som del av en revision enligt ISA använder vi professionellt omdöme och har en professionellt skeptisk inställning under hela revisionen. Dessutom:

- identifierar och bedömer vi riskerna för väsentliga felaktigheter i årsredovisningen och koncernredovisningen, vare sig dessa beror på oegentligheter eller på fel, utformar och utför granskningsåtgärder bland annat utifrån dessa risker och inhämtar revisionsbevis som är tillräckliga och ändamålsenliga för att utgöra en grund för våra uttalanden. Risken för att inte upptäcka en väsentlig felaktighet till följd av oegentligheter är högre än för en väsentlig felaktighet som beror på fel, eftersom oegentligheter kan innefatta agerande i maskopi, förfalskning, avsiktliga utelämnanden, felaktig information eller åsidosättande av intern kontroll.
- skaffar vi oss en förståelse av den del av bolagets interna kontroll som har betydelse för vår revision för att utforma granskningsåtgärder som är lämpliga med hänsyn till omständigheterna, men inte för att uttala oss om effektiviteten i den interna kontrollen.

- utvärderar vi lämpligheten i de redovisningsprinciper som används och rimligheten i styrelsens och verkställande direktörens uppskattningar i redovisningen och tillhörande upplysningar.
- drar vi en slutsats om lämpligheten i att styrelsen och verkställande direktören använder antagandet om fortsatt drift vid upprättandet av årsredovisningen och koncernredovisningen. Vi drar också en slutsats, med grund i de inhämtade revisionsbevisen, om det finns någon väsentlig osäkerhetsfaktor som avser sådana händelser eller förhållanden som kan leda till betydande tvivel om bolagets förmåga att fortsätta verksamheten. Om vi drar slutsatsen att det finns en väsentlig osäkerhetsfaktor, måste vi i revisionsberättelsen fästa uppmärksamheten på upplysningarna i årsredovisningen om den väsentliga osäkerhetsfaktorn eller, om sådana upplysningar är otillräckliga, modifiera uttalandet om årsredovisningen och koncernredovisningen. Våra slutsatser baseras på de revisionsbevis som inhämtas fram till datumet för revisionsberättelsen. Dock kan framtida händelser eller förhållanden göra att ett bolag inte längre kan fortsätta verksamheten.
- utvärderar vi den övergripande presentationen, strukturen och innehållet i årsredovisningen och koncernredovisningen, däribland upplysningarna, och om årsredovisningen och koncernredovisningen återger de underliggande transaktionerna och händelserna på ett sätt som ger en rättvisande bild.
- inhämtar vi tillräckliga och ändamålsenliga revisionsbevis avseende den finansiella informationen för enheterna eller affärsakti-vi-teterna inom koncernen för att göra ett uttalande avseende koncern-redovisningen. Vi ansvarar för styrning, övervakning och utförande av koncernrevisionen. Vi är ensamt ansvariga för våra uttalanden.

Vi måste informera styrelsen om bland annat revisionens planerade omfattning och inriktning samt tidpunkten för den. Vi måste också informera om betydelsefulla iakttagelser under revisionen, däribland de eventuella betydande brister i den interna kontrollen som vi identifierat.

Vi måste också förse styrelsen med ett uttalande om att vi har följt relevanta yrkesetiska krav avseende oberoende, och ta upp alla relationer och andra förhållanden som rimligen kan påverka vårt oberoende, samt i tillämpliga fall tillhörande motåtgärder.

Av de områden som kommuniceras med styrelsen fastställer vi vilka av dessa områden som varit de mest betydelsefulla för revisionen av årsredovisningen och koncernredovisningen, inklusive de viktigaste bedömda riskerna för väsentliga felaktigheter, och som därför utgör de för revisionen särskilt betydelsefulla områdena. Vi beskriver dessa områden i revisionsberättelsen såvida inte lagar eller andra författningar förhindrar upplysning om frågan eller när, i ytterst sällsynta fall, vi bedömer att en fråga inte ska kommuniceras i revi-

sionsberättelsen på grund av att de negativa konsekvenserna av att göra det rimligen skulle väntas vara större än allmänintresset av denna kommunikation.

Rapport om andra krav enligt lagar och andra författningar

Uttalanden

Utöver vår revision av årsredovisningen har vi även utfört en revision av styrelsens och verkställande direktörens förvaltning av Dustin Group AB (publ) för perioden 2016-09-01 – 2017-08-31 samt av förslaget till dispositioner beträffande bolagets vinst eller förlust.

Vi tillstyrker att bolagsstämman disponerar vinsten enligt förslaget i förvaltningsberättelsen och beviljar styrelsens ledamöter och verkställande direktören ansvarsfrihet för räkenskapsåret.

Grund för uttalanden

Vi har utfört revisionen enligt god revisionssed i Sverige. Vårt ansvar enligt denna beskrivs närmare i avsnittet Revisorns ansvar. Vi är oberoende i förhållande till moderbolaget och koncernen enligt god revisorssed i Sverige och har i övrigt fullgjort vårt yrkesetiska ansvar enligt dessa krav.

Vi anser att de revisionsbevis vi har inhämtat är tillräckliga och ändamålsenliga som grund för våra uttalanden.

Styrelsens och verkställande direktörens ansvar

Det är styrelsen som har ansvaret för förslaget till dispositioner beträffande bolagets vinst eller förlust. Vid förslag till utdelning innefattar detta bland annat en bedömning av om utdelningen är försvarlig med hänsyn till de krav som bolagets och koncernens verksamhetsart, omfattning och risker ställer på storleken av moderbolagets och koncernens egna kapital, konsolideringsbehov, likviditet och ställning i övrigt.

Styrelsen ansvarar för bolagets organisation och förvaltningen av bolagets angelägenheter. Detta innefattar bland annat att fortlöpande bedöma bolagets och koncernens ekonomiska situation, och att tillse att bolagets organisation är utformad så att bokföringen, medelsförvaltningen och bolagets ekonomiska angelägenheter i övrigt kontrolleras på ett betryggande sätt. Den verkställande direktören ska sköta den löpande förvaltningen enligt styrelsens riktlinjer och anvisningar och bland annat vidta de åtgärder som är nödvändiga för att bolagets bokföring ska fullgöras i överensstämmelse med lag och för att medelsförvaltningen ska skötas på ett betryggande sätt.

Revisorns ansvar

Vårt mål beträffande revisionen av förvaltningen, och därmed vårt uttalande om ansvarsfrihet, är att inhämta revisionsbevis för att med en rimlig grad av säkerhet kunna bedöma om någon styrelseledamot eller verkställande direktören i något väsentligt avseende:

- företagit någon åtgärd eller gjort sig skyldig till någon försummelse som kan föranleda ersättningsskyldighet mot bolaget.
- på något annat sätt handlat i strid med aktiebolagslagen, årsredovisningslagen eller bolagsordningen.

Vårt mål beträffande revisionen av förslaget till dispositioner av bolagets vinst eller förlust, och därmed vårt uttalande om detta, är att med rimlig grad av säkerhet bedöma om förslaget är förenligt med aktiebolagslagen.

Rimlig säkerhet är en hög grad av säkerhet, men ingen garanti för att en revision som utförs enligt god revisionssed i Sverige alltid kommer att upptäcka åtgärder eller försummelser som kan föranleda ersättningsskyldighet mot bolaget, eller att ett förslag till dispositioner av bolagets vinst eller förlust inte är förenligt med aktiebolagslagen.

Som en del av en revision enligt god revisionssed i Sverige använder vi professionellt omdöme och har en professionellt skeptisk inställning under hela revisionen. Granskningen av förvaltningen och förslaget till dispositioner av bolagets vinst eller förlust grundar sig främst på revisionen av räkenskaper. Vilka tillkommande granskningsåtgärder som utförs baseras på vår professionella bedömning med utgångspunkt i risk och väsentlighet. Det innebär att vi fokuserar granskningen på sådana åtgärder, områden och förhållanden som är väsentliga för verksamheten och där avsteg och överträdelser skulle ha särskild betydelse för bolagets situation. Vi går igenom och prövar fattade beslut, beslutsunderlag, vidtagna åtgärder och andra förhållanden som är relevanta för vårt uttalande om ansvarsfrihet. Som underlag för vårt uttalande om styrelsens förslag till dispositioner beträffande bolagets vinst eller förlust har vi granskat styrelsens motiverade yttrande samt ett urval av underlagen för detta för att kunna bedöma om förslaget är förenligt med aktiebolagslagen.

Ernst & Young AB, Box 7850, 103 99 Stockholm med Jennifer Rock-Baley som huvudansvarig revisor, utsågs till Dustin Group ABs revisor av bolagsstämman den 13 december 2016 och har varit bolagets huvudansvariga revisor sedan 13 februari 2015 (Ernst & Young AB har varit valda revisorer sedan 2 oktober 2006). Dustin Group AB (publ) har varit ett företag av allmänt intresse sedan 13 februari 2015.

Stockholm den 16 november 2017

Ernst & Young AB

Jennifer Rock-Baley
Auktoriserad revisor

Årsstämma 2016/17

Dustins årsstämma hålls onsdagen den 13 december 2017 klockan 14.00 på Playhouse Teater, Drottninggatan 71A i Stockholm. Inregistrering till årsstämman börjar klockan 13.00.

Deltagande

Aktieägare som önskar delta i årsstämman ska:

- dels vara införd i den av Euroclear AB förda aktieboken torsdagen den 7 december 2017.
- dels anmäla sig till bolaget via e-post: gm@dustingroup.com eller per brev Dustin Group AB (publ), Att: Bolagsstämma, Box 1194, 131 27 Nacka Strand senast torsdagen den 7 december 2017.

Anmälan

Vid anmälan ska aktieägaren uppge namn, person- eller organisationsnummer, adress och telefonnummer och registrerat aktieinnehav samt i förekommande fall uppgift om ombud och biträden.

Sker deltagande med stöd av fullmakt ska denna vara skriftlig samt vara daterad och underskriven. Fullmakten i original bör i god tid före bolagsstämman insändas till Dustin Group AB på adressen ovan.

Fullmaktsformulär på svenska och engelska finns på koncernens hemsida www.dustingroup.com/sv/bolagsstamma. Företrädare för juridisk person ska vidare uppvisa bestyrkt kopia av registreringsbevis eller motsvarande behörighetshandlingar.

Aktieägare ska vid inregistreringen visa upp legitimation.

Kallelse och annan information finns tillgänglig på www.dustingroup.com/sv/bolagsstamma senast fyra veckor innan årsstämman.

Förvaltarregistrerade aktier

Aktieägare som har sina aktier förvaltarregistrerade måste, utöver anmälan om deltagande vid stämman, tillfällig föras in i aktieboken i eget namn (så kallad rösträttsregistrering) för att få delta vid stämman. För att denna registrering ska vara verkställd den 7 december 2017, bör aktieägaren i god tid före denna dag kontakta sin förvaltare eller bank.

Utdelning

Styrelsen föreslår för 2016/17 en utdelning på 2,80 kronor per aktie motsvarande en utbetalning om totalt 213 miljoner kronor. Den föreslagna utdelningen motsvarar cirka 89 procent av årets resultat. Fredagen den 15 december 2017 föreslås som avstämningsdag för utdelningen. Beräknat datum för utbetalning av utdelningen är onsdagen den 20 december 2017.

Finansiell kalender

Årsstämma 2016/17	2017-12-13
Delårsrapport sept – nov	2018-01-10
Delårsrapport dec – feb	2018-04-11
Delårsrapport mars – maj	2018-07-04
Bokslutskommuniké sept - aug	2018-10-17

Flerårsöversikt

Alla siffror i miljoner kronor om inte annat anges	Helår 16/17	Helår 15/16	Helår 14/15	Helår 13/14
Resultaträkning				
Organisk omsättningstillväxt (%)	8,6	4,4	5,7	21,0
Bruttomarginal (%)	14,8	15,0	14,1	14,4
Rörelseresultat	349,5	323,5	218,0	301,0
Justerat rörelseresultat (EBITDA)	438,4	400,2	364,1	361,9
Justerat rörelseresultat (EBITA)	426,1	389,6	353,5	353,5
Justerad EBITA-marginal (%)	4,6	4,7	4,5	4,8
Avkastning på eget kapital (%)	16,1	15,8	9,4	22,0
Balansräkning				
Nettorörelsekapital	118,1	31,6	158,3	7,1
Sysselsatt kapital	269,1	173,3	292,6	145,1
Nettoskuld*	998,3	826,3	936,9	1 076,7
Nettoskuld/justerad EBITDA (x)*	2,3	2,1	2,6	3,0
Underhållsinvesteringar	-27,3	-4,7	-8,9	-8,0
Soliditet (%)	35,6	36,5	34,4	20,4
Kassaflöde				
Operativt kassaflöde	301,2	500,7	217,2	458,9
Kassaflöde från den löpande verksamheten	213,6	447,2	58,6	255,7
Data per aktie				
Resultat per aktie inkl. avvecklad verksamhet före utspädning (SEK)	3,14	2,95	1,75	2,48
Resultat per aktie inkl. avvecklad verksamhet efter utspädning (SEK)	3,13	2,95	1,75	2,48
Eget kapital per aktie före utspädning (SEK)	19,50	18,67	17,38	11,24
Eget kapital per aktie efter utspädning (SEK)	19,50	18,67	17,38	11,24
Kassaflöde från den löpande verksamheten per aktie före utspädning (SEK)	2,80	5,87	0,82	3,87
Kassaflöde från den löpande verksamheten per aktie efter utspädning (SEK)	2,80	5,87	0,82	3,87
Genomsnittligt beräknat antal aktier	76 173 115	76 173 115	71 545 731	66 095 090
Genomsnittligt beräknat antal aktier efter utspädning	76 338 787	76 173 115	71 552 025	66 095 090
Antal emitterade aktier vid periodens slut	76 173 115	76 173 115	76 173 115	66 095 090
Utdelning per aktie	2,80*	2,40	1,70	-

* Innevarande år avser föreslagen utdelning

Härledning av alternativa nyckeltal

Alla siffror i miljoner kronor om inte annat anges	Helår 16/17	Helår 15/16	Helår 14/15	Helår 13/14
Organisk tillväxt				
Omsättningstillväxt (%)	12,1	4,6	7,6	35,5
Förvärvad tillväxt (%)	-1,7	-1,2	-0,6	-14,3
Valutaeffekt i omsättningstillväxt (%)	-1,8	1,0	-1,3	-0,2
Organisk omsättningstillväxt (%)	8,6	4,4	5,7	21,0
Resultat före finansiella poster inklusive rörelseresultat för avvecklade verksamheter				
Rörelseresultat kvarvarande verksamheter	349,5	323,5	218,0	294,9
Rörelseresultat avvecklade verksamheter	0,0	0,4	8,5	6,1
Summa	349,5	323,9	226,5	301,0

Definitioner

IFRS-mått:

Definition/Beräkning

Resultat per aktie

Nettoresultat i kronor i relation till genomsnittligt antal aktier, enligt IAS 34.

Alternativa nyckeltal:

Definition/Beräkning

Syfte

Avkastning på eget kapital

Årets resultat i relation till eget kapital vid periodens slut.

Dustin anser att nyckeltalet mäter hur lönsamt bolaget är för dess aktieägare.

Bruttomarginal

Bruttoresultat i relation till nettoomsättning.

Används för att mäta produkt- och tjänstelönsamheten.

Eget kapital per aktie

Eget kapital vid periodens slut i relation till antalet aktier vid periodens slut.

Visar Dustins egna kapital per aktie.

Förvärvad tillväxt

Nettoomsättning för den aktuella perioden hänförlig till förvärvade företag, i förhållande till nettoomsättning för jämförelseperioden.

Förvärvad tillväxt rensas bort vid beräkning av organisk tillväxt.

Justerat rörelseresultat (EBITA)

Rörelseresultat (EBIT) enligt resultaträkning samt rörelseresultat för Finansiella tjänster vilka redovisas under avvecklad verksamhet, före jämförelsestörande poster samt av- och nedskrivning av immateriella tillgångar.

Dustin anser att nyckeltalet mäter rörelsens underliggande intjänandeförmåga och underlättar jämförelse mellan kvartalen.

Justerat rörelseresultat (EBITDA)

Rörelseresultat (EBIT) enligt resultaträkning samt rörelseresultat för Finansiella tjänster vilka redovisas under avvecklad verksamhet, före jämförelsestörande poster samt av- och nedskrivningar av immateriella och materiella tillgångar.

Dustin anser att nyckeltalet mäter rörelsens underliggande intjänandeförmåga och underlättar jämförelse mellan kvartalen.

Justerad EBITA-marginal

Justerat rörelseresultat (EBITA) i relation till nettoomsättning.

Nyckeltalet syftar till att mäta rörelsens lönsamhetsgrad.

Jämförelsestörande poster

Med jämförelsestörande poster avses väsentliga intäkt- eller kostnadsposter som redovisas separat på grund av betydelsen av deras karaktär och belopp.

Dustin anser att särredovisning av jämförelsestörande poster ökar jämförbarheten av rörelseresultatet över tid.

Kassaflöde från den löpande verksamheten

Kassaflöde från den löpande verksamheten efter förändringar i rörelsekapital

Avser att visa hur stort kassaflöde som genereras från den löpande verksamheten.

Kassaflöde från den löpande verksamheten per aktie

Kassaflöde från den löpande verksamheten i relation till genomsnittligt antal utestående aktier.

Avser att visa hur stort kassaflöde som genereras från den löpande verksamheten per aktie.

Nettorörelsekapital	Summa omsättningstillgångar minus likvida medel, kortfristiga finansiella leasingtillgångar och kortfristiga icke räntebärande skulder, vid periodens slut.	Är ett mått som visar Dustins effektivitet och kapitalbindning.
Nettoskuld	Lång- och kortfristiga räntebärande skulder, exklusive förvärvsrelaterade skulder och aktieägarlån, minus likvida medel samt fordringar från finansiell leasing, vid periodens slut.	Detta visar Dustins totala skuld justerad för likvida medel.
Nettoskuld/EBITDA	Nettoskuld i förhållande till EBITDA.	Detta mått syftar till att visa på förmågan att betala sina skulder.
Organisk tillväxt	Nettoomsättningstillväxt för den aktuella perioden, justerad för förvärvad tillväxt och valutaeffekter.	Ger ett mått på den tillväxt som Dustin åstadkommit av egen kraft.
Omsättningstillväxt	Nettoomsättning för den aktuella perioden i förhållande till nettoomsättning för jämförelseperioden.	Syftar till att visa nettoomsättningens utveckling.
Operativt kassaflöde	Justerad EBITDA minus underhållsinvesteringar plus kassaflöde från förändringar i rörelsekapital.	Avser att visa hur stort kassaflöde som genereras från den löpande verksamheten och som finns kvar till utbetalningar hänförliga till utdelningar, räntor och skatter.
Rörelseresultat	Rörelseresultat (EBIT) är ett mått på företagets resultat före skatt och finansiella poster.	Detta mått visar på Dustins lönsamhet från rörelsen.
Soliditet	Eget kapital vid periodens slut i relation till totala tillgångar vid periodens slut.	Dustin anser att detta mått ger en bild av bolagets betalningsförmåga på sikt.
Segmentsresultat	Segmentets rörelseresultat exklusive avskrivningar och jämförelsestörande poster.	Dustin anser att nyckeltalet mäter segmentets intjänandeförmåga.
Sysselsatt kapital	Rörelsekapital plus totala anläggningstillgångar, exklusive goodwill och övriga immateriella tillgångar hänförliga till förvärv samt räntebärande fordringar avseende finansiell leasing, vid periodens slut.	Sysselsatt kapital mäter kapitalanvändning och effektivitet.
Underhållsinvesteringar	Investeringar som krävs för att upprätthålla nuvarande verksamhet.	Används för beräkning av operativt kassaflöde.
Valutaeffekter	Skillnaden mellan nettoomsättning i SEK för jämförelseperioden och nettoomsättning i lokal valuta för jämförelseperioden, omräknat till SEK med den aktuella periodens genomsnittsvaluta.	Valutaeffekter rensas bort vid beräkning av organisk tillväxt.

Ordlista

Ord/begrepp	Definition/Beräkning
B2B	Avser all försäljning till företag och organisationer.
B2C	Avser all försäljning till konsumenter.
Backup	Avser säkerhetskopiering av information och dokumentation.
Centrala funktioner	Inkluderar samtliga icke-allokerade centrala kostnader, inklusive avskrivningar, exklusive jämförelsestörande poster.
Disaster recovery	Avser katastrofskyddsplanering och dataåterhämtning vid datorhaverier.
Field marketing	Avser direktmarknadsföring gentemot kunder i miljöer där handel är naturlig, som exempelvis i köpcentrum och på gågator.
Helpdesk	Avser en hjälpcentral för IT-tekniska frågor.
Hosting	Avser en tjänst där ansvaret för drift och underhåll av hela eller delar av företagets IT miljö ligger externt.
One stop shop	Avser en plats där kunden kan hitta produkter och lösningar för alla sina behov.
Online	Avser köp, försäljning och övrig service över/genom internet.
Print	Avser skrivare som produkt eller kopplat till en tjänst.
Private cloud	Avser lagring i dedikerade servrar anpassade för den enskilda användaren eller företaget, med högre säkerhet och prestanda. Jämför Public cloud, där servern delas mellan flera användare eller företag.

