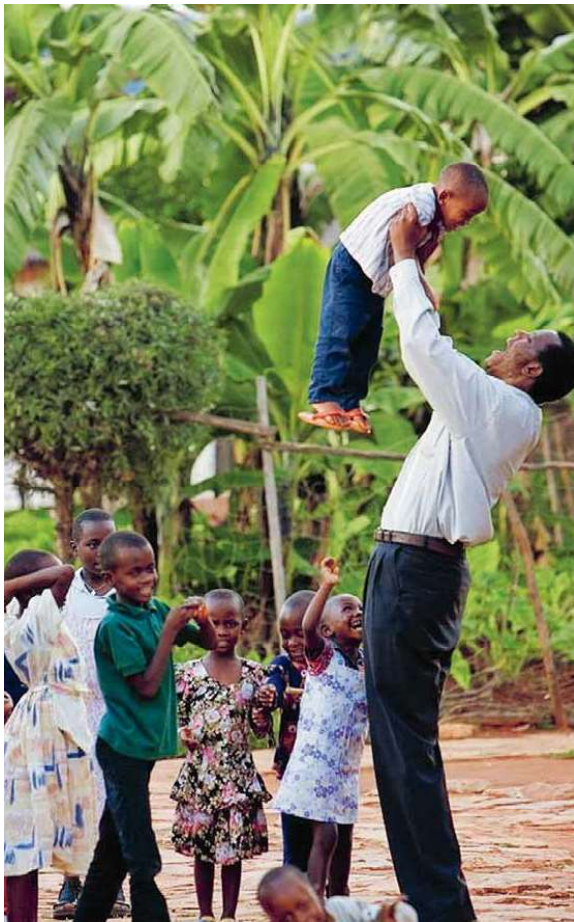


Årsredovisning 2011

GodE



Tanken bakom GodE!

“Our prime
purpose in
this life is to
help others”

Dalai Lama

Innehållsförteckning



Källa: GoodCause • Foto: Ulrika Bäärnhelm

4



Källa: Stockholms Stadsmission

8



Källa: Hand in Hand

8

Drömmen om GoodCause	2
GoodCause i korthet	3
GodEI 2011	4
Finansiell sammanfattning	5
All avkastning går till välgörenhet.....	6
Organisationerna i korthet.....	7
Organisationernas egna berättelser 2011	8
GodEI – vi gör gott!	12
Elmarknaden 2011	12
Affärsmodell ger unikt kundfokus och låg risk	13
Sveriges mest älskade elbolag	14
Snabbfakta om GodEI	15
Ett stort tack	17
Förvaltningsberättelse GodEI i Sverige AB	18
Flerårsjämförelse.....	20
Förslag till vinstdisposition.....	20
Styrelsens yttrande över den föreslagna vinstutdelningen	21
Resultaträkning	22
Balansräkning	23
Kassaflödesanalys	25
Tilläggsupplysningar och noter	26

Drömmen om GoodCause

För många entreprenörer är det slumpen, stundens ingivelse eller yttre impulser som skapar bra affärsidéer. Så även för Stefan Krook. Efter att ha grundat och drivit telekomföretaget Glocalnet funderade han på nästa steg i livet.

I slutet av 2002 kom Stefan över boken Lycka, som tolkar Dalai Lama. Den väckte många tankar och ett budskap som fastnade lite extra var; "meningen med livet är att vara lycklig och riktigt lycklig blir du genom att hjälpa andra". Där och då väcktes tanken om att starta företag som gör gott och därmed var första fröet till stiftelsen GoodCause sått. Stiftelsen GoodCause uppgift är att starta och äga företag där överskottet går till att hjälpa andra istället för att hamna i ägarnas plånböcker.

” Jag har aldrig haft något emot att tjäna pengar. Men jag insåg då att jag saknade drivkraften att starta ett nytt företag enbart med syfte att tjäna pengar till mig själv. Det skulle inte göra mig lycklig. Samtidigt ville jag fortsätta göra det som jag såg som min enda talang – att starta och driva företag. Dessutom är jag lyckligt lottad, liksom nästan alla vi svenskar är i ett globalt perspektiv, och jag känner en förpliktelse att hjälpa de som är mindre lyckligt lottade. Sedan barnsben har jag älskat att sälja saker. Att kunna sälja produkter till nöjda kunder och samtidigt kunna hjälpa många att få ett bättre liv, det var en tanke som fick något att tändas inom mig. ”

GoodCause första bolag GodEI behövde startkapital. Stefan Krook tänkte att det med största säkerhet fanns fler än han själv som var villiga att investera i den nya affärs- och välgörenhetsidéen och vände sig till sina förebilds-entreprenörer på några av Sveriges mest framgångsrika företag genom tiderna; IKEA, H&M och Oriflame. Han fick med sig Per Ludvigsson från InterKEA, Karl-Johan Persson från H&M och Robert af Jochnick som grundade Oriflame. De skänkte tillsammans med Stefan det kapital som behövdes för att starta GodEI.

GodEIs verksamhet tog fart hemma i Stefan Krooks kök. Lasse Åberg skänkte logotypen samt ställde upp i reklamfilmer och SOS Barnbyar anslöt som första välgörenhetsorganisation. Under resans gång har GodEI fått hjälp av allt ifrån godistillverkare och möbeltillverkare till IT-expert, jurister och kommunikationskonsulter.

” Jag hade skaffat mig en traditionell ekonomisk utbildning på Handelshögskolan i Stockholm och

mina studiekamrater bara skakade på huvudet och sa:

-Stefan, vad har du lärt dig under alla dessa år? Man kan inte ge bort allt!

Men det var just att det handlade om 100 procent, att det var så fullständigt annorlunda som motiverade mig. ”

GodEIs resa har varit något utöver det vanliga. På sex år har bolaget vuxit till att ha cirka 95 000 kunder och Sveriges bästa kundservice inom elbranschen. 2009 fick GodEI sitt första syskon, fondbolaget GodFond, vilket på tre år har vuxit till att förvalta ett betydande kapital och har visat lönsamhet sedan första året. 2010 fick GodEI och GodFond ytterligare ett syskon; GoodCause Ideas. GoodCause Ideas syfte är att arbeta för att skapa nya bolag samt utveckla de befintliga bolagen i koncernen så konceptet förblir konkurrenskraftigt och att Stiftelsen GoodCause kan fortsätta öka sin donation varje år.

” Om bolagen hade varit vanliga aktiebolag skulle vi gett aktieutdelning till ägarna. Men GoodCause grundare vill inte ha någon utdelning. Vi har bestämt att hela avkastningen ska gå till välgörenhet. ”

Inklusive beslutad utdelning 2012 har bolagen sedan starten 2005 delat ut 20 miljoner till välgörenhet. Och det här är bara början på en historia som precis har startat...



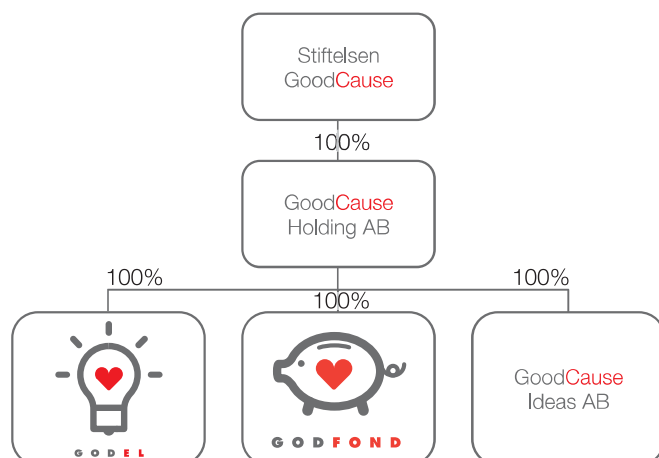
Stefan Krook,
grundare och ordförande
GoodCause

Foto: Ussalove Bäckman

GoodCause i korthet

GoodCause

- ▶ Stiftelsen GoodCause startar och driver bolag som erbjuder konkurrenskraftiga produkter samtidigt som all avkastning, som i ett vanligt bolag går till aktieägarna, skänks till välgörenhet
- ▶ Startades med hjälp av donationer från Karl-Johan Persson, Stichting af Jochnick, Stefan Krook, Per Ludvigsson och Catella
- ▶ GoodCause och GodEI grundades 2005. GodFond startades 2009. Båda bolagen erbjuder prisvärda, enkla och ärliga produkter till den svenska marknaden
- ▶ Under 2011 utnämndes GodEI till Sveriges grönaste varumärke i energibranschen i en konsumentundersökning. Sustainable Brands utsåg GodEI till det bästa energibolaget inom miljö- och socialt ansvarstagande. Vidare utnämnde Dagens Industri för andra året i rad GodEI till ett av Sveriges snabbast växande företag, ett så kallat Gasellföretag. Företaget erbjuder el till självkostnadspris till privatmarknaden och har cirka 95 000 kunder, motsvarande en marknadsandel om cirka 2 procent. Visionsmålet är att vara Sveriges mest älskade elbolag och att 100 miljoner kronor årligen ska delas ut till välgörenhet
- ▶ GodFond erbjuder en diversifierad aktiefond med låg förvaltningsavgift och en multi-strategifond med begränsad risk. Erbjudandet ligger i linje med GodFonds förvaltningsfilosofi, som innebär att riskspridning och allokering mellan tillgångsslag är det viktigaste för långsiktiga investerare. Vid utgången av 2011 uppgick förvaltad kapital till cirka 760 miljoner kronor. Visionen är att vara ledande inom fonder för en bättre värld
- ▶ GoodCause Ideas startades 2010 i syfte att vidareutveckla GoodCause-konceptet genom att utveckla befintliga bolag samt utforska nya potentiella marknader.
- ▶ Kunderna avgör hur GoodCause välgörenhetsutdelning skall fördelas mellan samarbetsorganisationerna. Efter 2012 års föreslagna utdelning har Stiftelsen GoodCause skänkt 20 miljoner kronor* till välgörenhet



GoodCause organisationsstruktur

* Inklusiv utdelningen 2007 som gick direkt från GodEI

GodEI 2011

1 4,5 miljoner till välgörenhet

Under tackdagen i maj 2011 delade GoodCause ut sammanlagt 4,5 miljoner kronor till SOS Barnbyar, Stockholms Stadsmission, Rädda Barnen, Läkare Utan Gränser, Naturskyddsföreningen och Hand in Hand. GodEI bidrog med 4 miljoner kronor och GodFond med 480 000 kronor.

2 Ny VD för GodEI

I maj 2011 tillträdde Marie Dahllöf som ny VD för GodEI. Marie har arbetat på GodEI sedan 2005 och har tidigare bland annat varit servicechef.

3 Dagens Industri utnämnde åter GodEI till Gasellföretag

Dagens Industri utser de snabbast växande företagen i landet till Sveriges Gaseller och för andra året i rad fanns GodEI med högt upp på listan över dessa.



4 GodEI rankas som mest ansvarsfullt i branschen

Sustainable Brands utsåg GodEI till det företag inom energibranschen med störst miljö- och socialt ansvarstagande i Sverige. 3 183 svenskar har svarat på frågor om hur de uppfattar och bedömer arbetet inom miljö- och socialt ansvarstagande hos 151 varumärken inom 12 branscher. Året avslutades med att GodEI erhöll utmärkelsen Sveriges grönaste varumärke i en kundundersökning utförd av Differ och YouGov.

5 GodEI vinner SM i telefoni och kundservice

GodEI vann 1:a pris i klassen Energibranschen i SM i telefoni och kundservice som anordnades av Q SURVEY. Detta bekräftar återigen att GodEI har Sveriges bästa kundservice, något vi är otroligt stolta över!



Konferencier Ola Lauritzson tillsammans med GoodCause styrelse, från vänster: Robert af Jochnick, Karl-Johan Persson, Per Ludvigsson och Stefan Krook



Ny VD för GodEI:
Marie Dahllöf



Foto: Jan-Åke Florén



GodEIs prisbelönta kundservice.

Finansiell sammanfattning

(MSEK)	2011	2010
Intäkter	399,3	581,0
Inköp av elkraft (inkl elcertifikat)	-352,8	-526,3
Resultat efter elkraft	46,5	54,7
Övriga omkostnader	-38,7	-45,3
Rörelseresultat	7,8	9,4
Finansnetto	1,7	0,3
Bokslutsdispositioner	0,5	-
Resultat före skatt	10,0	9,7
Skatt	-2,7	-2,6
Årets resultat	7,3	7,1
Antal kunder vid årets utgång (*000)	95	98
Utdelning till välgörenhet	5,0*	4,0**

* Utdelningen äger rum våren 2012

** Utdelningen ägde rum våren 2011

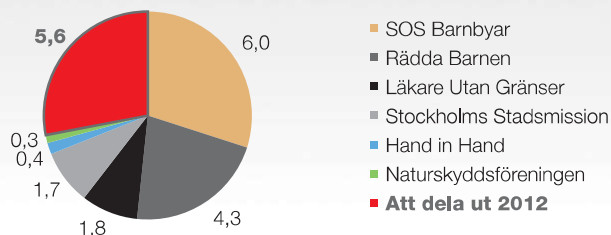
- Intäkterna minskade med 31 procent jämfört med föregående år. Detta förklaras huvudsakligen av lägre elpriser, men berodde även på lägre förbrukning hos våra kunder till följd av högre temperaturer, i synnerhet under vintern
- GodEls resultat, efter inköp av elkraft, påverkas dock inte direkt av förändrade elpriser eller lägre snittförbrukning då elen köps på den nordiska elbörsen Nord Pool Spot och vidareförsäljs till självkostnadspris. GodEl debiterar även en fast halvårsavgift som beräknas utifrån kundens förbrukning
- Fortsatt förbättrade rutiner och processer avseende kravhantering gjorde att kostnader för kundförluster blev rekordlåga 0,25 procent av intäkterna, att jämföra med 0,67 procent 2010
- GodEls resultat före skatt ökade 2011 med 3 procent till 10,0 (9,7) miljoner kronor jämfört med föregående år. Resultatet påverkas framförallt av att GodEl, tack vare förbättrade processer och uppföljning, till skillnad från tidigare år periodiserar intäkterna från halvårsavgifterna. Detta belastar bolagets resultat negativt och med hänsyn till detta gör GodEl ett mycket starkt resultat 2011. Det starka resultatet drivs av minskade personalkostnader, förbättrade rutiner och processer avseende kravhantering samt ett förbättrat räntenetto
- Under 2011 minskade antalet kunder med cirka 3 procent, vilket är en följd av minskad nyförsäljning under första halvåret och föranleder de minskade personalkostnaderna
- Styrelsen föreslår att 5,0 (4,0) miljoner kronor delas ut till Stiftelsen GoodCause och därmed välgörande ändamål, en ökning med 25 procent jämfört med föregående år

All avkastning går till välgörenh

Hur funkar det?

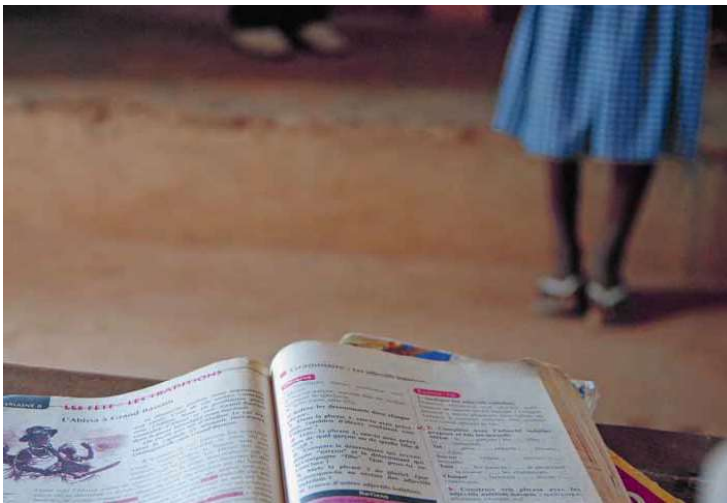
- ▶ Stiftelsen GoodCause startar och driver bolag som erbjuder konkurrenskraftiga produkter samtidigt som all avkastning skänks till välgörenhet. Vi tror att mest nytta uppnås om alla bidrar genom att göra det man är bäst på. Därför går pengarna till utvalda välgörenhetsorganisationer som bäst kan förmedla bidragen till de som behöver dem mest
- ▶ Det är kunderna hos bolagen i GoodCause-koncernen som väljer hur avkastningen fördelas mellan de organisationer som stiftelsen stödjer. Som kund hos till exempel GodEl får du bestämma vilken organisation just du vill stödja. Utdelningen varje år fördelas sedan baserat på hur stor andel av kundbasen som har valt respektive organisation. SOS Barnbyar, Stockholms Stadsmission och Rädda Barnen har varit samarbetsorganisationer ända sedan första hela verksamhetsåret 2006
- ▶ Nya organisationer har tillkommit när det funnits en stor kundefterfrågan i GodEl eller GodFond. Det finns dock ett grundkrav att organisationen måste inneha ett 90-konto samt vara en medlemsorganisation i FRIL. Dessutom ska organisationen vara ickereligiös i sin välgörenhetsgärning och politiskt obunden. Under 2008 tillkom Läkare Utan Gränser, 2009 valdes Naturskyddsföreningen och Hand in Hand in i gruppen och under 2011 blev också Barncancerfonden och IOGT-NTO samarbetspartners

Utdelning totalt 2007-2012 (MSEK)



Skänkta pengar per samarbetsorganisation. Fördelningen av utdelningen 2012, som är hänförlig till räkenskapsåret 2011, var ännu inte klar vid upprättandet av årsredovisningen.

Källa: Rädda Barnen • Foto: Pernilla Norström



Källa: Rädda Barnen • Foto: Cleis Nordfjell



”Samarbetet med GoodCause är givande på flera plan, det handlar om genuint engagemang och delaktighet vilket stärker oss i vårt arbete med fattigdomsbekämpning.”

Charlotte Bohman, Generalsekreterare, Hand in Hand Sweden

Organisationerna i korthet

GodEI har samarbetsavtal med sex av koncernens samarbetsorganisationer.

Hand in Hand arbetar med att bekämpa fattigdom genom företagande. Det handlar om hjälp till självhjälp - via entreprenörskap och jobbskapande. I Sverige är föreningens uppgift att samla in bidrag till verksamheten på fältet, i Indien, södra Afrika och östra Afrika. Målsättningen är att inom 10 år skapa 10 miljoner jobb globalt bland världens fattiga.



Läkare Utan Gränser är en medicinsk humanitär organisation som bistår människor som drabbats av kriser, krig och naturkatastrofer oavsett politisk åsikt, religion eller etnisk tillhörighet. Våra insatser styrs av behov. Vi finns där behoven är som störst och värnar om att ge sjukvård och omsorg till de mest utsatta grupperna.



”Jag jobbar för att rädda liv och lindra lidande på plats. Jag gör det för att det måste göras – och för att det inte vore anständigt att låta bli.”

Annelie Eriksson, sjuksköterska och före detta ordförande för Läkare Utan Gränser Sverige

Naturskyddsföreningen är Sveriges största miljöorganisation. Med en grundläggande vision om att samhället ska anpassas efter naturens och människans förutsättningar arbetar de för vår och kommande generationers rätt till en levande natur och miljö. De kan räkna hem segrar som förbud av miljögifterna PCB och DDT i Sverige, fosfater i tvättmedel inom EU samt att havsörn och pilgrimsfalk inte längre är akut hotade. De står också bakom världens tuffaste miljömärkning, Bra Miljöval.



Naturskyddsföreningen

Rädda Barnen är en politiskt och religiöst obunden folkrörelse.



Tillsammans med andra Rädda Barnen-organisationer runt om i världen bildar de Internationella Rädda Barnen, en av världens största barnrättsorganisationer med verksamhet i över 120 länder. Med Barnkonventionen som grund arbetar de för att barn ska få det bättre och för att barns rättigheter ska respekteras.

SOS Barnbyar räddar livet på föräldralösa barn och hjälper de mest utsatta. Tack vare organisationen får hundratusentals barn möjlighet att växa upp i en familj med trygghet, kärlek och respekt.



”Det är fantastiskt att GoodCause stödjer vårt arbete i Moçambique och Senegal. Det hjälper oss att ge utsatta barn en trygg uppväxt och fattiga familjer stöd att kunna ta hand om sina barn.”

Anna Ryott, Generalsekreterare, SOS Barnbyar

Stockholms Stadsmission är en ideell förening som arbetar för att göra Stockholm till en mänskligare stad för alla. Organisationen hjälper bland annat barn och ungdomar som behöver stöd av en vuxen, barnfamiljer i kris, ensamstående mammor som inte får ihop sin vardag ekonomiskt samt alla de män och kvinnor som lever i hemlöshet eller missbruk. Stockholms Stadsmission kliver in där det offentliga samhällets resurser och insatser inte räcker till och anpassar sin verksamhet utifrån de behov de möter - både akuta och långsiktiga.



Organisationernas egna berättelser 2011



Källa: Stockholms Stadsmission

STOCKHOLMS STADSMISSION

- Har du någonstans att sova i natt? Katarina från Nattjouren lägger varsamt handen på Björns axel. Han nickar. Björn sitter på ett liggunderlag på marken. Hans ansikte är blåslaget och sorgset. Kläderna otvättade. Platsen är Stureplan i centrala Stockholm. Klockan har just slagit nio. Musik och skratt hörs från barerna runt omkring. Välklädda människor skyndar förbi. Ovetandes om att Björn en gång var framgångsrik egenföretagare. Han säger att han inte vill ha kontakt med socialen med rädsla för att förlora kontakten med sin son. Katarina ger honom en adress till en läkare. Hon får en kram som tack. På väg till nästa stopp för kvällen pratar Katarina och kollegan Maria om ditt och datt, om Marias två små barn och utmaningar och möjligheter med sitt arbete som de älskar. Båda bär Nattjournens neongula jacka. Med jackan axlas ett stort ansvar; att akut hjälpa människor i utsatthet. De är aldrig rädda, även om mötena ibland kan bli hotfulla. Vetskapen om att en del inte överlever utan deras hjälp övervinner rädslan. Nattjouren stannar vid Slussen för

att titta till en plats under bron, där några personer brukar sova. Blåsten är kall, trots den ljumna augustikvällen. Intill en offentlig toalett sitter två män. Båda är i fysiskt dåligt skick. En av dem har hjärtfel. En lång vistelse på gatan har tagit ut sin rätt. Efter några telefonsamtal lyckas Nattjouren lösa deras boendesituation för natten. De skjutsar männen till Bostället, ett boende för människor i akut hemlöshet. Därefter fortsätter arbetet i Stockholmsnatten. Det finns många kvar att hjälpa. Nattjouren är en uppsökande verksamhet för människor som lever i akut utsatthet och hemlöshet. Insatserna som görs kvälls- och nattetid innebär en livsavgörande skillnad för i snitt tio personer varje kväll.



GoodCause bidrag på 220 148 kronor (2011) har hjälpt 275 kvinnor att starta egna företag och på så vis kunnat arbeta sig ut ur fattigdom av egen kraft. En av de kvinnorna är Gandhimanthi. En gladlynt och stolt Gandhimanthi trodde aldrig att hon någonsin skulle spela en aktiv roll i att säkra familjens ekonomi. Från att tidigare ha hjälpt sin man på fälten som daglönearbetare, vilket är både dåligt betalt och en osäker inkomstkälla, har hon nu ett skrädderi och en liten skönhetsalong hemma. Detta har varit möjligt genom att delta



Källa: Hand in Hand

i en av Hand in Hands självhjälpgrupper där hon genomgått träning i att starta och driva ett företag samt deltagit i en kosmetologkurs. Efter avslutad träning tog Gandhimanthi ett lån på 750 kronor för att köpa en symaskin och kosmetikprodukter. Hennes kundkrets vidgas successivt och hon tjänar nu 375 kronor extra i månaden på sina nya verksamheter, skönhetsalongen och skrädderiet.

- Nu kan jag använda min inkomst även för barnens skolvgifter. Jag känner mig nu säker på att vart jag än går eller vilken situationen jag än hamnar i så kan jag överleva, tack vare min förmåga att arbeta, säger en självsäker Gandhimanthi.

Varje kvinna som får en inkomst försörjer i snitt fem personer, vilket innebär att 2011 års bidrag från GoodCause har förbättrat livsvillkoren för cirka 1 400 personer. Detta är Hand in Hand och framförallt de indiska kvinnorna och deras familjer enormt tacksamma för.



Källa: Läkare Utan Gränser • Foto: Alois Hug



- När hon kom hem föll hon ihop. Hon började prata men det hon sa var obegripligt. Vi blev skräckslagna – vi trodde hon höll på att bli galen, säger Fatimas äldre syster Zenaba och minns sjukdomsutbrottet.

Fatima var bara 12 år när hon drabbades av hjärnhinneinflammation men hon är inget undantag; de flesta patienter som Läkare Utan Gränser behandlat på sin klinik i södra Tchad är barn.

Epidemisk hjärnhinneinflammation är en allvarlig bakterieinfektion som obehandlad leder till döden i hälften av fallen. Bland de överlevande riskerar en dryg tredjedel att drabbas av neurologiska skador såsom nedsatt hörsel och dövhet.

När en epidemi bröt ut i södra Tchad i februari 2011 drog Läkare Utan Gränser igång en massvaccinationskampanj för att bekämpa sjukdomen. I slutet av april räknade man med att ha lyckats vaccinera över 700 000 personer. Tillfälliga vårdcentrum för att behandla smittade patienter sattes upp och Läkare Utan Gränser delade även ut antibiotika till hälsovårdscentrum runt om i södra Tchad så att patienterna kunde få behandling så nära sina hem som möjligt.

Tchad ingår i området söder om Sahara där stora spridningar av bakteriell hjärnhinneinflammation förekommer regelbundet. Tack vare vaccineringen har befolkningen i de värst drabbade distrikten fått skydd mot smittan i tre år framöver.



Källa: Läkare Utan Gränser • Foto: Feisal Omar



Naturskyddsföreningen

Naturskyddsföreningen är Sveriges största och äldsta miljöorganisation. Med en grundläggande vision om att samhället ska anpassas efter människans och naturens förutsättningar arbetar föreningen för vår och kommande generationers rätt till en levande miljö. De sprider kunskap, kartlägger miljöhot, skapar lösningar samt påverkar politiker och myndigheter. Med över 50 internationella partners finns också ett starkt globalt arbete. Dessutom står föreningen bakom världens tuffaste miljömärkning, Bra Miljöval. Naturskyddsföreningen arbetar främst inom fem prioriterade områden:

- ▶ **Jordbruk och livsmedel** – Jordbruket är en av hörnstenarna för försörjning och utveckling i många länder. Naturskyddsföreningen arbetar för långsiktig hållbarhet, balansen mellan växt- och djurhållning, kretsloppsfrågor samt ökad ekologisk produktion i Nord och Syd.
- ▶ **Klimat och energi** - Klimatförändringarna är ett globalt problem och behöver en global lösning. Naturskyddsföreningen arbetar därför för en ambitiösare klimatpolitik, en miljövänligare trafik- och energipolitik i Sverige och inom EU, samt stöd till utsläppsminskningar och anpassningsåtgärder i Syd.
- ▶ **Hav och fiske** - Stora delar av jordens havsområde är starkt förorenade och över 80 procent av världens bestånd av fisk- och skaldjur är maximalt fiskade eller överfiskade. Att belysa konsumtionsmönster,



Källa: SOS Barnbyar



po-
Källa: Naturskyddsföreningen • Foto: Eric Isselée

litiska åtgärder och större skydd för värdefulla marina områden är åtgärder som krävs.

- ▶ **Skog i Nord och Syd** – Världens skogar hyser 80 procent av den landbaserade biologiska mångfalden och de utför ekosystemtjänster vi inte kan leva utan. I Sverige är 96 procent av all skog oskyddad och den värdefulla skogen ersätts av kalhyggen och skogsplantager. Naturskyddsföreningen arbetar därför för ett hållbart nyttjande av skogen.
- ▶ **Miljögifter** – Giftiga kemikalier finns i vår närmiljö och i oss, redan i foster kan man hitta ca 200 olika ämnen. Hälsa- och miljöeffekter är starkt sammankopplade och miljögifter är gränslösa. Naturskyddsföreningen lyfter fram problem som orsakas av olika konsumentprodukter och arbetar för att förbättra de brister som finns i kemikalielagstiftningen.



Behovet av hjälpinsatser i Moçambique är enormt. Drygt två miljoner barn i landet har förlorat en eller båda sina föräldrar. Många av dem bor på gatan där varje dag är en kamp för överlevnad. Hälften av moçambikierna lever i fattigdom och 41 procent av alla barn under fem år lider av kronisk undernäring.

GoodCause stödjer SOS-barnbyn i Chimoio, där de första barnen flyttade in i juni 2011. Barnbyn består av 11 familjehus och en förskola. Cirka 110 föräldralösa och övergivna barn kommer att få ett nytt hem i barnbyn och lika många barn kommer att kunna gå i förskolan, både barn från barnbyn och närområdet. I barnbyn får barnen en ny familj med mamma och syskon. Där får de växa upp med kärlek, respekt och trygghet.

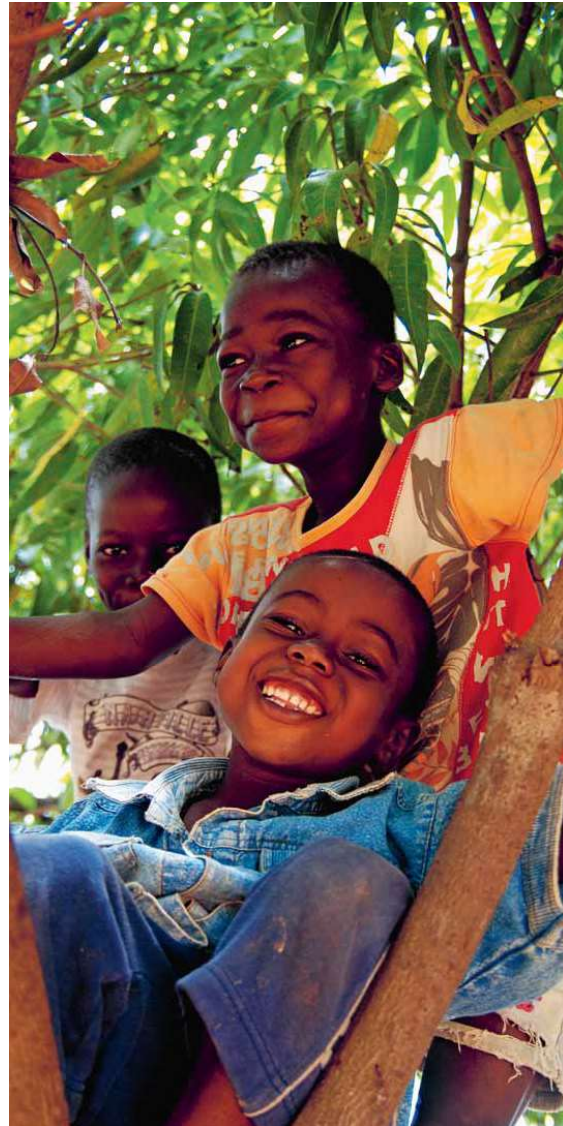


Rädda Barnen

Varje år hotar katastrofer, som översvämning, hungersnöd och jordbävning, många miljoner barns liv. Rädda Barnen finns på plats i 120 länder som är beredda på att förse barn med livsnödvändigheter som medicin, mat, vatten och skydd i katastrofer.

Hungerkatastrofen på Afrikas horn under 2011 är den största katastrofinsatsen under Rädda Barnens 90-åriga historia och tack vare stöd från givare, som GoodCause, hjälptes 2,5 miljoner människor.

Nadifo Yusuf är 25 år och på flykt undan torkan i sitt eget land med tre barn: 6 och 3 år gamla samt det yngsta på fem månader. Hon kom till ett läger för internflyktingar där det bor 6 000 personer och antalet varje dag ökar. Nadifo anlände till lägret efter en svår resa och efter att hennes man dödats.



Källa: Rädda Barnen • Pernilla Norström

- Jag lämnades ensam med mina tre små barn. På vägen hit rånades vi av banditer. Vi förlorade allting, jag fick övertala människor att ge oss mat under resan. Jag är rädd att mina barn inte ska få tillräckligt med mat. Jag försöker hitta jobb, men det finns inga jobb här och även om jag hittar någonting, vem ska då ta hand om mina barn?

Rädda Barnen hjälper människor som Nadifo och hennes barn genom hälso- och akutvård, behandling av undernäring och vaccinering. Livsviktigt vatten distribueras och saniteten förbättras på vårdcentraler och i skolor. Utbildningscenter i flyktingläger installeras och lärare utbildas för att barn fortfarande ska kunna gå i skolan. Trygga, barnvänliga platser skapas där barn kan leka och lära och få stöd att bearbeta traumatiska upplevelser som ett liv på flykt innebär.

Källa: Rädda Barnen • Foto: Ed Ou/Reportage by Getty Images



GodEl – vi gör gott!

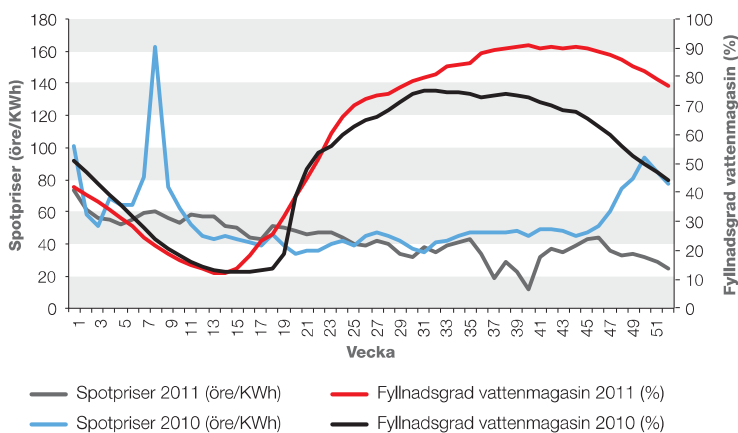
2011 var ett ytterligheternas år ur ett elprisperspektiv. Vi såg rekordhöga och rekordlåga elpriser på Nord Pool Spot, tillsvidarepriset, som cirka 20 procent av Sveriges elkonsumenter fortfarande har, var under en period dubbelt så högt som det rörliga elpriset och varianterna på fastprisavtal har flerfaldigades. Vi själva har under året försökt att göra allt vi gör lite smartare och lite mer kostnadseffektivt men fortfarande lika enkelt, ärligt och prisvärt för kunden. Målet var att öka vinsten per kund och därmed också utdelningen till välgörenhet. Det har gått bra! Vi har sänkt våra kostnader och kan fortsätta öka utdelningen. Resultatet av årets arbete ger energi och lust att fortsätta sträva mot vårt visionsmål att skänka 100 miljoner kronor till välgörenhet. I mars 2011 utsågs vi av Sveriges konsumenter till det mest ansvarstagande bolaget i energibranschen. Det visar att syftet med GodEl, att göra skillnad och samtidigt erbjuda ett riktigt bra elavtal, uppskattas av många elkonsumenter runt om i landet. GodEl finns till för att göra gott och det är en härlig anledning till existens!



Marie Dahllöf,
VD för GodEl

Elmarknaden 2011

Den svenska elmarknaden avreglerades 1996 och domineras idag av Fortum, E-on och Vattenfall. Därutöver finns ett hundratal små och medelstora aktörer som säljer el till Sveriges hushåll. GodEl är, framförallt i storstäderna, en relativt välkänd aktör och har en marknadsandel i Sverige på cirka 2 procent. Det finns olika delmarknader och aktörer på elmarknaden; producenter, nätägare och elhandlare. Ett företag kan ha flera "roller", många är både nätägare och elhandlare. GodEl producerar ingen el, äger inget nät och är alltså enbart en elhandlare.



Fyllnadsgrad vattenmagasin i Sverige och spotpriserna under 2010-2011.
Källa: www.nordpool.se, www.scb.se

GodEls erbjudande

- ▶ Bäst kundservice
- ▶ El till självkostnadspris
- ▶ All avkastning till välgörenhet

Året som gick

2011 fick en turbulent start med höga elpriser hela första halvåret. Detta var huvudsakligen en följd av näst intill historiskt låga nivåer i våra vattenmagasin. Media var inte sena att åter ta upp debatten kring elpriserna och kritiken mot elbranschen, detta trots att vattenmagasinen under våren och sommaren fylldes på i rekordfart. I november var fyllnadsgraden över 90 procent vilket kan anses vara en osedvanligt hög nivå och till exempel jämföras med motsvarande period 2010 då fyllnadsgraden endast var 67 procent. I takt med att branschens experter under sensommar och höst avfärdade hotet om ännu en vinter med höga elpriser har även mediadebatten tystnat.

GodEl har trots turbulensen stått fast vid budskapet att rörligt elpris är billigast

för kunden i längden, jämfört med fastprisavtal har rörligt pris under 2011 varit mycket förmånligt. Den 1 november delades Sverige in i fyra elområden. Uppdelningen gör det tydligt var i Sverige det finns behov av att bygga ut stamnätet för el samt var i landet det finns behov att öka elproduktionen för att bättre motsvara förbrukningen i just

det området och därmed minska behovet av att transportera elen långa sträckor. För GodEl innebär uppdelningen att vi köper el som vanligt från Nord Pool Spot fast för respektive elområde och får därmed fyra olika självkostnadspriser. Vi tjänar alltså ingenting på att det är olika priser i de olika områdena.

Kommande förändringar på marknaden

Det är en mycket spännande framtid som väntar elmarknaden och dess aktörer. GodEl ser positivt på flertalet förändringar då de stärker slutkundens roll samt bidrar till en mer rättvis konkurrenssituation aktörerna emellan.

- Regeringen lade i juni 2011 fram en proposition: "Stärkt konsumentroll för utvecklad elmarknad och uthålligt energisystem". Den innehåller bland annat:
 - Timmätning: att betala för sin el baserat på elbörserns timpriser ger konsumenterna en faktisk möjlighet att påverka sina elkostnader genom att till exempel förbruka el under de timmar när elen är billig
 - Egenproducerad el: ge möjlighet till nettodebitering på månadsbasis för att främja produktion av egen el. GodEl vill stödja småproducenter av el och erbjuder sig att köpa eventuell överskottsel
 - Granskning av anvisningsavtalen: GodEl ser att det finns ett stort problem i att konsumenter som inte väljer elavtal automatiskt får så kallade anvisningsavtal eller tillsvidareavtal som oftast är omotiverat dyra. GodEl välkomnar ett

borttagande eller åtminstone en tuff reglering av dessa anvisningsavtal då det skulle säkerställa att konsumenterna inte betalar i onödan och främja konkurrenssituationen bland elhandlarna. GodEl erbjuder inte denna avtalsform, våra kunder har ett konkurrenskraftigt rörligt elpris utan bindningstider

- Utredare bedömer att en nordisk slutkundsmarknad kan vara på plats till 2015. Förändringen är ett steg på vägen mot en gemensam europeisk elmarknad och syftar till att förbättra förutsättningarna för såväl branschens aktörer som slutkonsumenterna:
 - Elhandlarna får möjlighet att sälja och köpa el över landsgränserna
 - Ökad konkurrens och ökad effektivitet vilket gynnar såväl kunder som konkurrenskraftiga aktörer
 - Kundvänligare marknad

Affärsmodell ger unikt kundfokus och låg risk

GodEls kunderbjudande präglas av bolagets kärnvärden; prisvärdhet, enkelhet och ärlighet. GodEls prismodell, el till självkostnadspris, gör att bolagets bruttovinst inte påverkas av variationer i elpriset. Genom att främst söka attrahera nya kunder via direktsäljande kanaler, till skillnad från breda marknadsföringskampanjer, reduceras den finansiella risken ytterligare. För att få genomslag via breda marknadsföringskampanjer krävs vanligen omfattande satsningar och anskaffningskostnaden per kund går inte att förutspå på samma sätt som vid direktsäljande aktiviteter. Begränsade finansiella resurser, oviljan att ta betydande finansiella risker samt en stark kultur av kostnadseffektivitet förklarar varför GodEl huvudsakligen fokuserar på direktsäljande aktiviteter. Tillsammans med outsourcing av IT-drift, systemutveckling och fakturering innebär vald prismodell och försäljningsstrategi att GodEl har en affärs-

modell som möjliggör ett unikt sälj- och kundfokus och kraftigt begränsar den finansiella risken. GodEls kontinuerliga kundbastillväxt och successivt ökade vinster och utdelningar visar att affärsmodellen fungerar.

GodEl strävar hela tiden efter att hitta nya konkurrenskraftiga metoder och kanaler för försäljning och GodEl var först i elbranschen med fältförsäljning. Anskaffningskostnaderna per kund följs noggrant upp och ställs i relation till förväntat värde under tiden som kund. Under 2011 startade GodEl en telemarketingavdelning som har vuxit stadigt under året och nu bidrar till en stor del av försäljningen.

GodEls ambition är fortsatt kundtillväxt givet att relationen mellan anskaffningskostnad och totalt förväntat bidrag under tiden som kund bedöms vara tillfredsställande. Detta gäller för både organisk tillväxt och förvärvade kunder.

Sveriges mest älskade elbolag

Vi har en högt satt ambition och för att nå dit arbetar vi aktivt för att ha Sveriges mest nöjda kunder och medarbetare.

GodEl erbjuder kunderna mycket attraktiva rörliga elpriser och en prisbelönt kundservice. Möjligheten att bidra till välgörande ändamål får man på köpet. GodEl tjänar inte någonting på höga elpriser då elen köps på den nordiska elbörsen Nord Pool Spot och säljs sedan vidare till självkostnadspris. Därutöver debiteras en fast halvårsavgift som beräknas utifrån kundernas förbrukning. GodEl har inga dolda avgifter eller bindningstider så våra kunder vet vad de betalar för och kan när som helst byta elleverantör. GodEl erbjuder också el med Naturskyddsföreningens märkning Bra Miljöval. I början av 2011 utsågs GodEl i en konsumentundersökning gjord av Sustainable Brands till det företag i energibranschen som har störst miljö- och socialt ansvarstagande i Sverige. Undersökningen utvärderade 151 varumärken inom 12 branscher. Året avslutades med att GodEl fick utmärkelsen Sveriges grönaste varumärke i en kundundersökning gjord av Differ och YouGov. GodEl arbetar aktivt med energispartips och anser att den bästa kilowattimmen är den som aldrig produceras.



Bra Miljöval

Vi på GodEl är mycket stolta över vår kundservice. Gång på gång har vår kundservice och vårt sätt att bemöta kunderna belönats med olika utmärkelser. Under hösten 2011 deltog GodEl i SM i telefoni och kundservice och slutade som mycket stolta vinnare!

”Jag gapar! Kan man bli bättre? Gällande bemötande och kundservice har jag aldrig sett på maken!”

Nöjd kund

”Ringde igår och bad om hjälp med en räkning som gått över tiden, men som jag skulle betala. Så vänligt bemött och så fantastisk service har jag aldrig mött förut! Sen undrade jag om det var verklighet... att jag kanske mött en ängel. :-) Tyvärr minns jag inte namnet på personen som tog emot mig.”

Nöjd kund

”Tusen tack för ditt professionella och trevliga bemötande av mig som kund! Tack vare ditt trevliga och engagerade sätt väljer jag att stanna kvar hos GodEl ett tag till! Tack för all hjälp!”

Nöjd kund

Stark företagskultur

GodEls enkla affärsmodell och strategi har gett bolaget möjligheter att fokusera på och bli riktigt duktiga på att attrahera nya kunder och erbjuda en fantastisk kundservice. Den viktigaste framgångsfaktorn av alla har dock varit GodEls starka företagskultur som gjort det möjligt att locka till sig kompetenta och engagerade medarbetare.

GodEls kultur präglas starkt av en tro på att genom att göra saker annorlunda når man ofta längre än konkurrenterna. Nytänkande och ett ständigt förbättringsarbete bidrar till stor kreativitet både vad gäller att attrahera nya kunder och att reducera kostnaderna. På GodEl är alla lika viktiga och när vi letar nya kollegor söker vi ett starkt engagemang. GodEl sätter ett stort värde på att medarbetare får chansen att växa internt. Lysande exempel på detta är Johan Carrick, bolagets nuvarande sälj- och marknadschef, som var en av GodEls första säljare eller bolagets ekonomichef, Anna Nordin, som började på GodEl som affärsutvecklare för drygt två år sedan.

”Jag har valt att jobba på GodEl för att få chansen att kombinera utveckling och karriär med vetskapen om att vi tillsammans gör något gott. Att få jobba med ett fantastiskt duktigt och trevligt gäng är en stor bonus!”

Medarbetare GodEl

”Jag vill vara med och bidra till en förändring i världen så att människor får en chans oavsett var man blivit född. Jag vet att vi på GodEl tillsammans med våra kunder kan göra skillnad. Varje gång någon av våra välgörenhetsorganisationer är här och föreläser påminns jag om att det vi bidrar med faktiskt kommer till nytta.”

Medarbetare GodEl

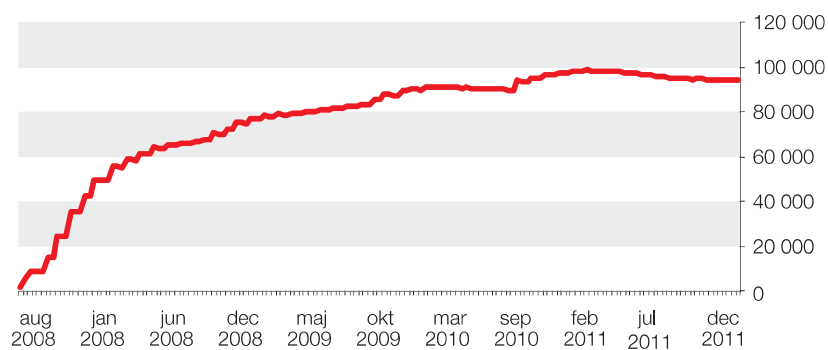
”Initialt var det för möjligheten att göra det som alla hävdade var omöjligt; att starta en elleverantör på bara 11 miljoner kronor och få in kunder billigare än någon annan i branschen. Att dessutom få göra detta med det enda syftet att hjälpa andra gav en effekt hos mig och mina kollegor som jag aldrig varit med om. Det gjorde det omöjliga möjligt.”

Medarbetare GodEl

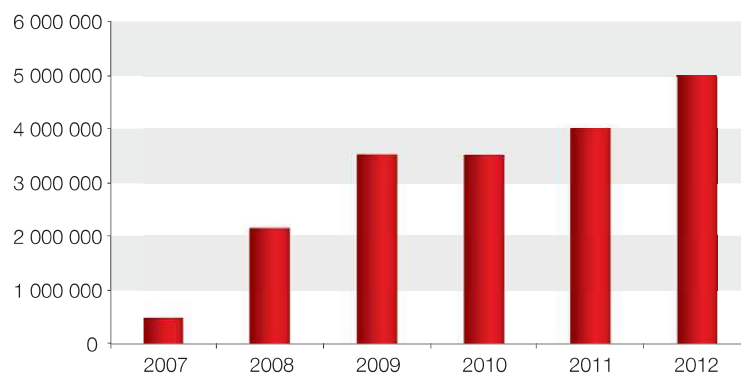
GodEl lockar inte bara till sig kvalificerade medarbetare. Tack vare ett unikt koncept och ett starkt varumärke lockar bolaget också till sig skickliga och generösa samarbetspartners, ett stort tack till dessa!

Snabbfakta om GodEI

GodEIs kundbasutveckling (antal kunder)

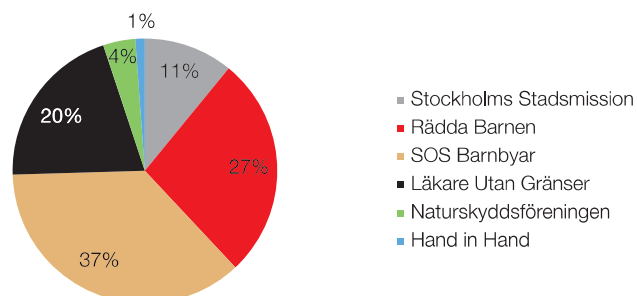


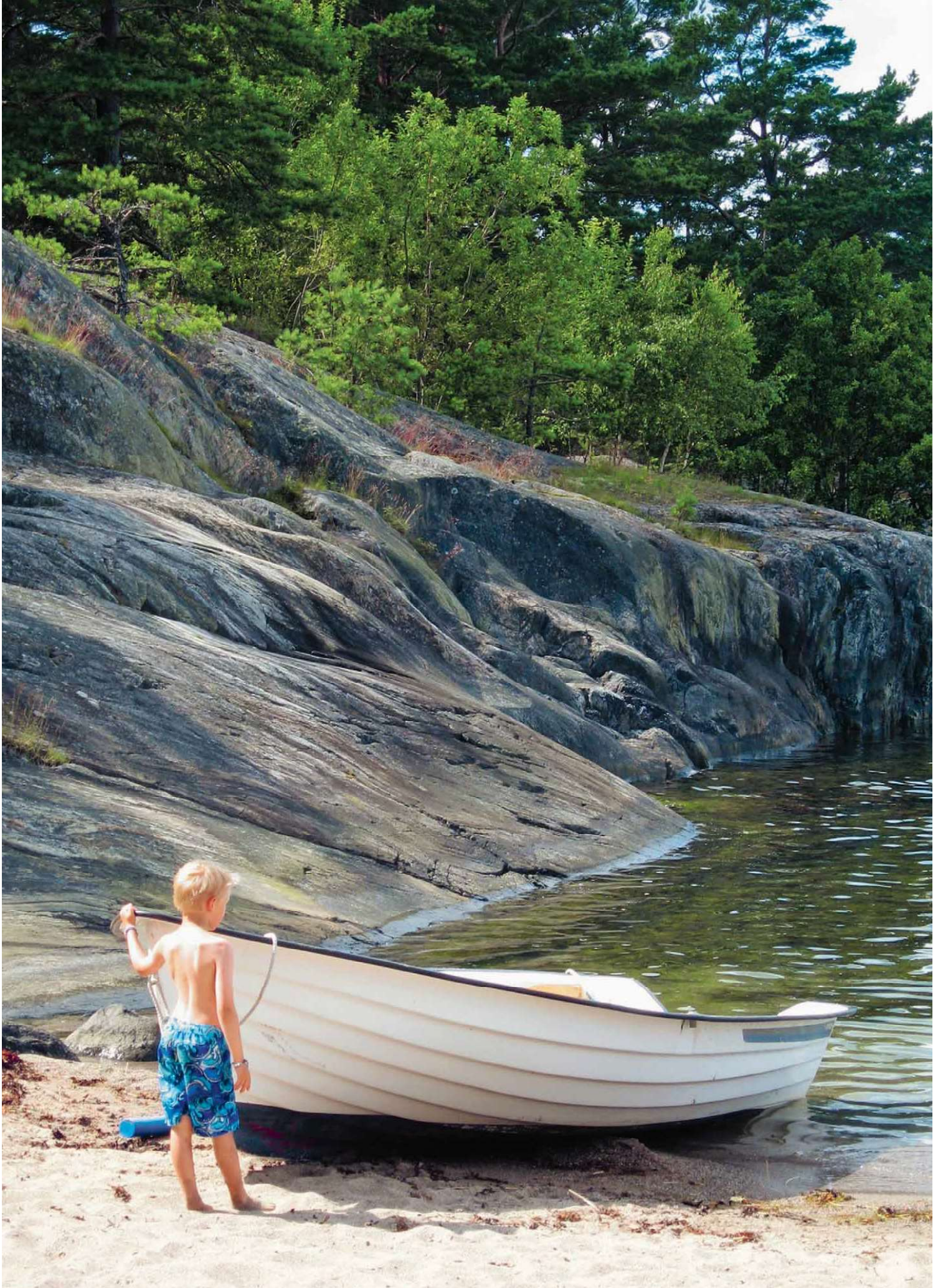
GodEIs utdelningar (SEK)



Utdelning hänförlig till 2011 års resultat sker under våren 2012

Fördelning GodEIs utdelning 2011

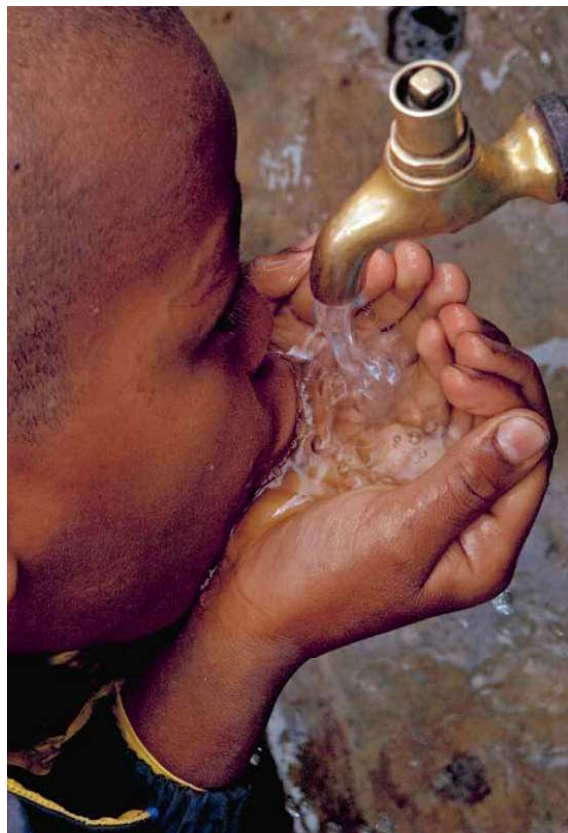




Ett stort tack

GodE! hade inte varit möjligt utan bidrag och insatser från många fantastiska människor och företag.

Vi vill härmed rikta ett stort tack till alla er som har gjort och gör satsningen möjlig!



Källa: Rädda Barnen • Foto: Anna Kári

Förvaltningsberättelse GodEl i

*Styrelsen och verkställande direktören för GodEl i Sverige AB,
organisationsnummer 556672-9926, får härmed avge årsredovisning för räkenskapsåret 2011.*

Verksamheten

GodEl är ett elhandelsbolag som erbjuder prisvärda, enkla och ärliga produkter till den svenska privatmarknaden för el. Bolaget grundades 2005 och i december 2011 levererades el till cirka 95 000 kunder, motsvarande en marknadsandel om cirka 2 procent. GodEl har två systerbolag:

- GodFond startades 2009. Bolaget erbjuder fonder till privatmarknaden och institutionella investerare i Sverige.
- GoodCause Ideas startades 2010. Bolagets intäkter kommer från föredrag och konsultinsatser och bär kostnader för vidareutveckling av konceptet som därigenom inte belastar de rörelsedrivande bolagen.

GodEl ingår i GoodCause-koncernen vars syfte är att starta och driva bolag som erbjuder konkurrenskraftiga produkter och tjänster samtidigt som avkastningen, som i ett vanligt bolag går till aktieägarna, skänks till välgörande ändamål.

Inom GoodCause finns samarbetsavtal med SOS Barnbyar, Stockholms Stadsmission, Rädda Barnen, Läkare Utan Gränser, Naturskyddsföreningen, Hand in Hand, Barncancerfonden samt IOGT-NTO. Inklusivt föreslagen utdelning 2012 kommer GoodCause sammanlagt att ha skänkt 20 miljoner kronor till välgörenhet.

GoodCause unika koncept bygger på att det inte finns några privata ägarintressen inom koncernen. Stiftelsen GoodCause har fått donationer av Karl-Johan Persson, Stichting af Jochnick, Stefan Krook, Ebbe Krook, Lena Krook, Per Ludvigsson och Catella. Stiftelsen GoodCause har tillskjutit 11 miljoner kronor vid grundandet av GodEl i form av nyemission och aktieägartillskott. GodEls sammanlagda utdelningar om 13,7 miljoner kronor (efter utdelning 2011) till allmännyttiga ändamål överstiger, direkt eller via GoodCause, donerat kapital till bolaget.

Ägarförhållanden

GodEl och systerföretaget GodFond i Sverige AB (556745-7444) är, via GoodCause Holding AB (556672-9769), helägt av den Stockholmsbaserade Stiftelsen GoodCause (802424-9966). Samtliga utdelningar som mottages från koncernens rörelsedrivande bolag, lämnas som bidrag och anslag till organisationer som främjar allmännyttiga eller välgörande intressen.

För att vidareutveckla GoodCause-konceptet bildades 2010 GoodCause Ideas AB (556834-6505). GoodCause

Ideas är, precis som övriga bolag, helägt av GoodCause Holding AB. Koncernredovisning upprättas av Stiftelsen GoodCause.

Ytterst finns således inget privat ägande inom GoodCause-koncernen. I praktiken innebär detta att de utdelningar som i vanliga aktiebolag delas ut till ägarna, i GodEls och GodFonds fall via Stiftelsen GoodCause, skänks till välgörenhet.

Väsentliga händelser under året

GodEls verksamhet under 2011 präglades initialt av fortsatt höga elpriser men priset sjönk snabbt under året och 2011 avslutades med rekordlåga spotpriser. Denna utveckling var till stor del en följd av välfyllda vattenmagasin och en välfungerande kärnkraft men den milda vintern bidrog också. I och med sjunkande elpriser sjönk också branschens exponering i media.

GodEls resultat, efter inköp av elkraft, påverkas dock inte av förändrade elpriser då elen köps på den nordiska elbörsen Nord Pool Spot och säljs vidare till självkostnadspris. GodEl debiterar även en fast halvårsavgift som beräknas utifrån kundernas förbrukning.

Konkurrensen på elmarknaden var fortsatt stor under 2011 och minskande nyförsäljning under första halvåret resulterade i att GodEls antal kunder minskade med omkring 3 procent.

Liksom tidigare år erhöll GodEl en rad utmärkelser. Till exempel placerade sig GodEl i toppskiktet, för fjärde året i rad, i Svenskt Kvalitetsindex årliga mätning av kundnöjdhet i elbranschen. GodEl utnämndes även till ett Gasellföretag och erhöll vidare ett flertal utmärkelser inom miljö- och hållbarhet. GodEl vann i slutet av året SM i telefoni och kundservice.

Kommentarer till finansiell utveckling och ställning

(Siffror inom parantes avser motsvarande period/tidpunkt föregående år.)

Intäkterna 2011 minskade med 31 procent jämfört med 2010 och uppgick till 399,3 (581,0) miljoner kronor. Minskningen berodde främst på lägre elpriser i kombination med en lägre snittförbrukning till följd av högre temperaturer. GodEls resultat, efter inköp av elkraft, påverkas inte direkt av förändrade elpriser eller snittförbrukning då elen köps

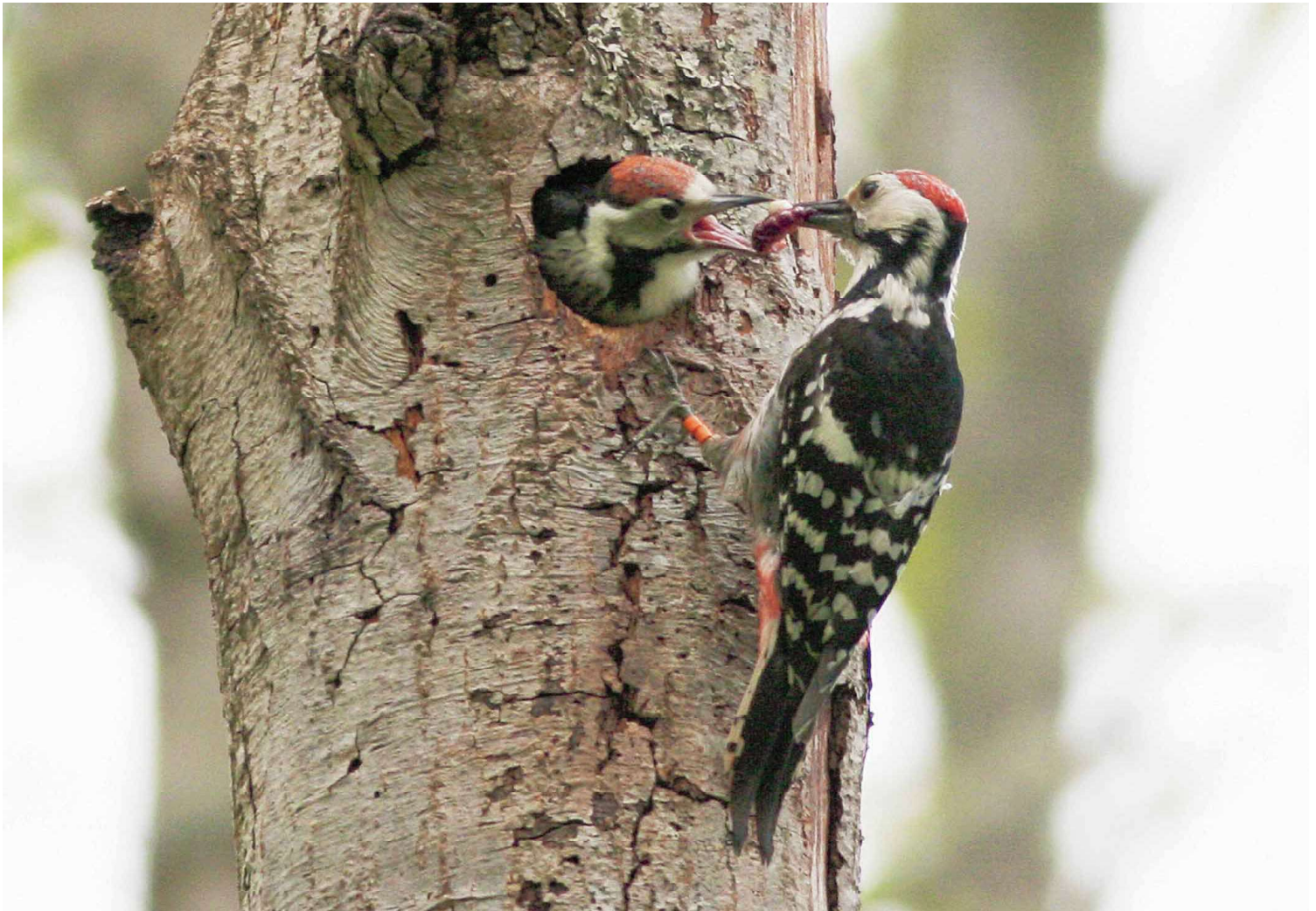
Sverige AB

på den nordiska elbörsen Nord Pool Spot och vidareförsäljs till självkostnadspris. Under 2011 förbättrades resultat före skatt med 3 procent till 10,0 (9,7) miljoner kronor jämfört med föregående år. Resultatet påverkas framförallt av att GodEl, tack vare förbättrade processer och uppföljning, till skillnad från tidigare år periodiserar intäkterna från halvårsavgifterna. Detta belastar bolagets resultat negativt och med hänsyn till detta gör GodEl ett mycket starkt resultat 2011. Det starka resultatet drivs av minskade personalkostnader, förbättrade rutiner och processer avseende kravhantering samt ett förbättrat räntenetto. Kostnaden för kundförluster sjönk med 74 procent från 3,9 miljoner kronor till 1,0 miljon kronor.

Resultatet efter skatt uppgick till 7,3 (7,1) miljoner kronor. Styrelsen föreslår att 5,0 (4,0) miljoner kronor delas ut till välgörande ändamål via Stiftelsen GoodCause.

Likvida medel uppgick till 121,9 (65,4) miljoner kronor den 31 december 2011. Den kraftiga ökningen beror på relativt låga elpriser under december 2011 jämfört med december 2010. Elen som köps in betalas löpande och december 2011 var följdaktligen inköpskostnaden för el avsevärt lägre än 2010. 2010 skedde dessutom en underfakturering av de kunder som hade förskotts fakturering på grund av ökande elpriser, 2011 var fallet det omvända. Att förutbetalda kostnader och upplupna intäkter minskade från 89,9 till 0,5 miljoner kronor beror också främst på ovan nämnda faktorer.

Källa: Naturskyddsföreningen



Flerårsjämförelse

(kSEK om inget annat anges)

	2011	2010	2009	2008	2007
Nettoomsättning	398 882	580 521	327 938	293 325	141 699
Tillväxt, %	-31	77	12	107	202
Rörelseresultat	7 792	9 421	7 886	4 549	3 113
Årets resultat	7 345	7 134	6 386	6 751	4 378
Snittkundbas *	95 910	92 882	85 976	68 835	48 415
Antal kunder vid årets slut	94 600	97 700	89 700	77 000	65 400
Utdelning till välgörenhet **	5 000	4 000	3 500	3 500	2 200
Utdelning till välgörenhet per kund **	52	43	41	51	45
Årets resultat per kund *	77	77	74	98	90
Medelantal anställda	42	53	53	49	37
Balansomslutning	169 841	249 907	214 983	220 206	151 337
Soliditet, %	12	7	6	5	4

* genomsnittligt antal hushåll med leverans från GodEl under året.

** för att underlätta jämförelse presenteras utdelningen till välgörenhet tillsammans med föregående verksamhetsår. De 5 miljoner kronor som presenteras för 2011 är följaktligen utdelningen 2012.

Förslag till vinstdisposition

Till årsstämmans förfogande står följande vinstmedel

Balanserat resultat	12 504 073
Årets vinst	7 345 118
	SEK 19 849 191

Styrelsen föreslår att vinstmedlen disponeras så att

till aktieägarna utdelas (50 SEK per aktie), totalt	5 000 000
i ny räkning överförs	14 849 191
	SEK 19 849 191

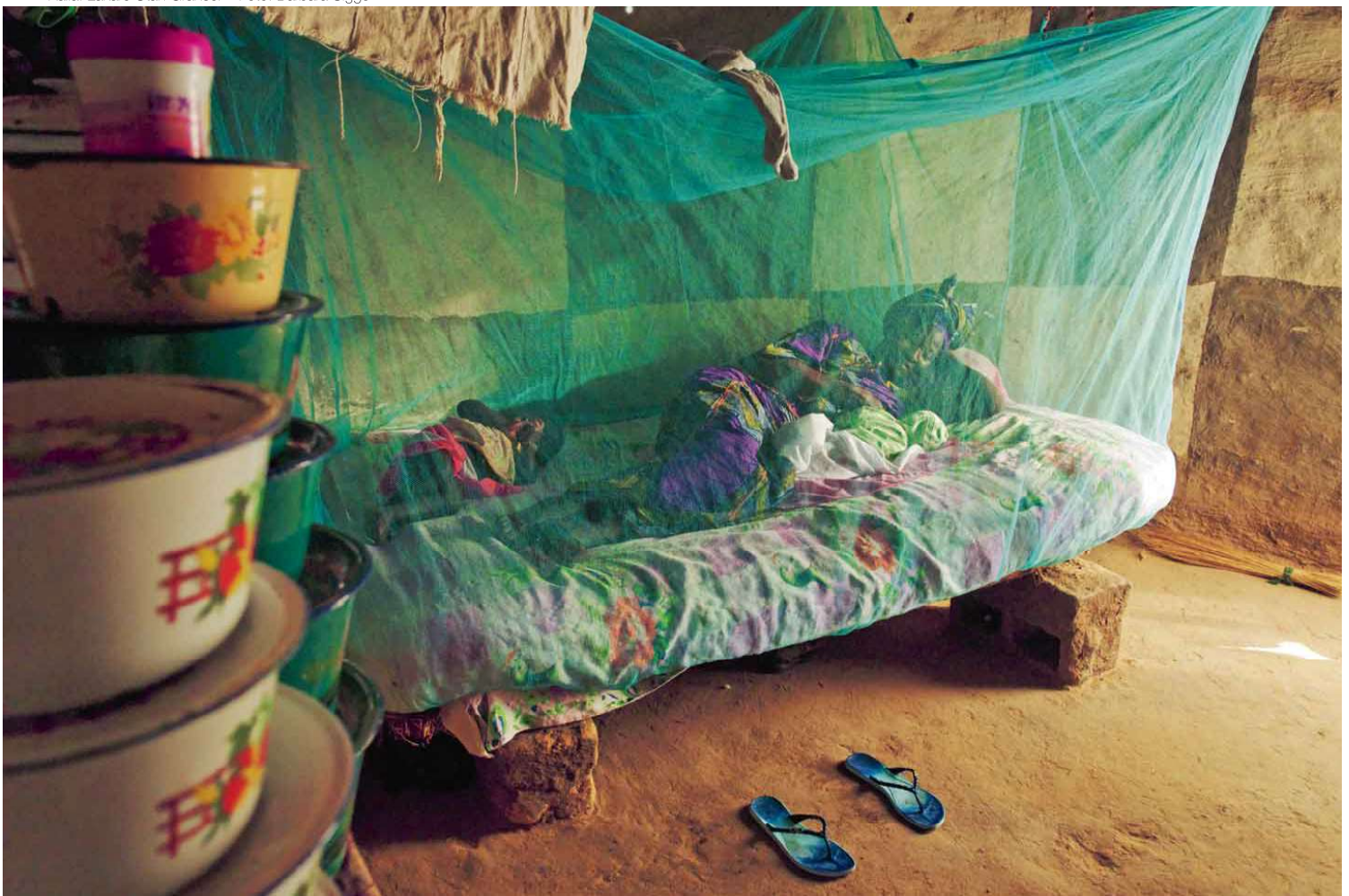
Styrelsens yttrande över den föreslagna vinstutdelningen

Den föreslagna utdelningen till aktieägarna reducerar bolagets soliditet till 9 procent. Soliditeten, är mot bakgrund av att bolagets verksamhet fortsatt bedrivs med lönsamhet, betryggande. Likviditeten i bolaget bedöms kunna upprätthållas på en likaledes betryggande nivå. Styrelsens uppfattning är att den föreslagna utdelningen ej hindrar bolaget från att fullgöra sina förpliktelser på kort och lång sikt, ej heller att fullgöra erforderliga investeringar. Den föreslagna utdelningen kan därmed försvaras med hänsyn till vad som anförs i ABL 17 kap 3 § 2-3 st. (försiktighetsregeln).

Utdelningen kommer att ske 2012-04-24.

Beträffande bolagets redovisade resultat för räkenskapsåret och ställning per 2011-12-31 hänvisas till nedanstående resultat- och balansräkningar, jämte till dessa hörande noter.

Källa: Läkare Utan Gränser • Foto: Barbara Sigge



Resultaträkning

(kSEK)

	Not	2011	2010
Rörelsens intäkter			
Nettoomsättning		398 882	580 521
Övriga rörelseintäkter		482	477
Rörelsens kostnader			
Inköp av elkraft och elcertifikat		-352 839	-526 265
Övriga externa kostnader	1	-21 776	-24 519
Personalkostnader	2	-16 155	-20 049
Avskrivning av immateriella och materiella anläggningstillgångar	3, 4	-796	-744
Övriga rörelsekostnader		-6	-
Rörelseresultat		7 792	9 421
Resultat från finansiella poster			
Ränteintäkter		2 033	776
Räntekostnader och liknande resultatposter		-292	-472
Resultat efter finansiella poster		9 533	9 725
Bokslutsdispositioner	7	481	-
Skatt på årets resultat	5	-2 669	-2 591
Årets resultat		7 345	7 134

Källa: Läkare Utan Gränser • Foto: Feisal Omar



Balansräkning

(kSEK)

	Not	2011-12-31	2010-12-31
Tillgångar			
Anläggningstillgångar			
<i>Immateriella anläggningstillgångar</i>			
Förvärvat kundstock	3	2 086	2 779
<i>Materiella anläggningstillgångar</i>			
Inventarier, verktyg och installationer	4	380	274
<i>Finansiella anläggningstillgångar</i>			
Andra långfristiga fordringar		44	44
Summa anläggningstillgångar		2 510	3 097
Omsättningstillgångar			
<i>Kortfristiga fordringar</i>			
Kundfordringar		44 845	89 219
Aktuella skattefordringar		89	-
Övriga kortfristiga fordringar		37	2 232
Förutbetalda kostnader och upplupna intäkter	6	508	89 910
<i>Summa kortfristiga fordringar</i>		45 479	181 361
Kassa och bank		121 852	65 450
Summa omsättningstillgångar		167 331	246 811
Summa tillgångar		169 841	249 908

Balansräkning fortsättning

(kSEK)

	Not	2011-12-31	2010-12-31
Eget kapital och skulder			
Eget kapital	8		
<i>Bundet eget kapital</i>			
Aktiekapital (100 000 aktier med kvotvärde 1)		100	100
<i>Summa bundet eget kapital</i>		100	100
<i>Fritt eget kapital</i>			
Balanserad vinst		12 504	9 370
Årets resultat		7 345	7 134
<i>Summa fritt eget kapital</i>		19 849	16 504
Summa eget kapital		19 949	16 604
Obeskattade reserver		-	481
Kortfristiga skulder			
Leverantörsskulder		3 605	2 212
Aktuella skatteskulder		-	2 000
Övriga kortfristiga skulder		65 451	94 681
Upplupna kostnader och förutbetalda intäkter	9	80 836	133 930
Summa kortfristiga skulder		149 892	232 823
Summa eget kapital och skulder		169 841	249 908
Ställda säkerheter	10	48 558	73 815
Ansvarsförbindelser		Inga	Inga

Kassaflödesanalys

(kSEK)

Kassaflödesanalys	2011	2010
Den löpande verksamheten		
Rörelseresultat före finansiella poster	7 792	9 421
Avskrivningar	814	744
Justering för poster som inte ingår i kassaflödet	6	-
Erhållen ränta	2 033	776
Erhållna utdelningar	-292	-472
Betald inkomstskatt	-4 758	-2 650
<i>Kassaflöde från den löpande verksamheten före förändringar av rörelsekapital</i>	5 595	7 819
Ökning(-)/minskning (+) kundfordringar	44 374	-5 838
Ökning(-)/minskning (+) övriga kortfristiga fordringar	91 596	-79 214
Ökning(+)/minskning (-) leverantörsskulder	1 393	-484
Ökning (+)/minskning (-) övriga kortfristiga rörelse-skulder	-82 324	31 833
Kassaflöde från den löpande verksamheten	60 634	-45 884
Investeringsverksamheten		
Investeringar i immateriella anläggningstillgångar	-	-3 400
Investeringar i materiella anläggningstillgångar	-232	-63
Kassaflöde från investeringsverksamheten	-232	-3 463
Finansieringsverksamheten		
Utbetald utdelning	-4 000	-3 500
Kassaflöde från finansieringsverksamheten	-4 000	-3 500
Årets kassaflöde	56 402	-52 847
Likvida medel vid årets början	65 450	118 297
Likvida medel vid årets slut	121 852	65 450

Tilläggsupplysningar och noter

(kSEK, om inget annat anges)

Belopp i tabeller och övriga sammanställningar har avrundats var för sig. Mindre avrundningsdifferenser kan därför förekomma i summeringar.

Redovisnings- och värderingsprinciper

Tillämpade redovisningsprinciper överensstämmer med Årsredovisningslagen och Bokföringsnämndens allmänna råd. Redovisningsprinciperna är oförändrade jämfört med föregående år.

Intäkter

Försäljning redovisas vid leverans till kunden, i enlighet med försäljningsvillkoren. Försäljning redovisas netto efter moms.

Inkomstskatter

Redovisade inkomstskatter innefattar skatt som skall betalas eller erhållas avseende aktuellt år samt justeringar avseende tidigare års aktuella skatt. Skatteskulder/-fordringar värderas till vad som enligt företagets bedömning skall erläggas till eller erhållas från Skattemyndigheten.

Fordringar

Fordringar är värderade till belopp varmed de beräknas inflyta. Kundfordringar redovisas som omsättningstillgångar till det belopp som förväntas bli inbetalt efter avdrag för individuellt bedömda osäkra kundfordringar.

Materiella och immateriella anläggningstillgångar

Materiella och immateriella anläggningstillgångar redovisas till anskaffningsvärde minskat med avskrivningar, se not 3.

Avskrivningar görs linjärt över den bedömda nyttjandetiden. När en materiell anläggningstillgångs avskrivningsbara belopp fastställs, beaktas tillgångens restvärde. Följande avskrivningstider tillämpas:

	Antal år
Immateriella anläggningstillgångar	5
Materiella anläggningstillgångar	5

Har en materiell eller immateriell anläggningstillgång på balansdagen ett lägre värde än det bokförda värdet skrivs tillgången ner till detta lägre värde om det kan antas att värdenedgången är bestående.

Kassaflödesanalys

Kassaflödesanalysen upprättas enligt indirekt metod. Det redovisade kassaflödet omfattar endast transaktioner som medför in- eller utbetalningar.

Not 1 Ersättning till revisorerna

	2011	2010
Revisionsuppdrag PwC	161	129
Övriga tjänster	40	-

Med revisionsuppdrag avses granskning av årsredovisningen och bokföringen samt styrelsens och VDs förvaltning.

Not 2 Personal

	2011	2010
Medelantalet anställda		
Medelantalet anställda har varit	42	53
<i>varav män</i>	20	25
Löner och ersättningar har utgått med		
till styrelseledamöter förutom VD	-	-
till VD	449	494
till övriga anställda med	11 372	14 546
Sociala avgifter har utgått med		
<i>varav pensionskostnader för styrelsen och verkställande direktören</i>	92	75
<i>varav pensionskostnader för övriga anställda</i>	726	835
Styrelseledamöter och ledande befattningshavare, antal vid respektive års utgång		
Styrelseledamöter	3	2
<i>varav män, %</i>	67	100
VD och andra ledande befattningshavare	3	4
<i>varav män, %</i>	33	50

Not 3 Immateriella anläggningstillgångar

	2011	2010
Balanserade utgifter		
<i>Akkumulerade anskaffningsvärden balanserade utgifter</i>		
vid årets början	309	309
årets anskaffningar	-	-
	309	309
<i>Akkumulerade avskrivningar balanserade utgifter</i>		
vid årets början	-309	-297
årets avskrivningar	-	-12
<i>Utgående ackumulerade avskrivningar</i>	-309	-309
Bokfört värde balanserade utgifter	-	-
Förvärvad kundstock		
<i>Akkumulerade anskaffningsvärden förvärvad kundstock</i>		
vid årets början	3 400	-
årets förvärv	-	3 400
justering anskaffningskostnad	-18	-
	3 382	3 400
<i>Akkumulerade avskrivningar förvärvad kundstock</i>		
vid årets början	-621	-
årets avskrivningar	-675	-621
<i>Utgående ackumulerade avskrivningar</i>	-1 296	-621
Bokfört värde förvärvad kundstock	2 086	2 779

Not 4 Inventarier

	2011	2010
<i>Akkumulerade anskaffningsvärden inventarier</i>		
vid årets början	722	659
årets anskaffningar	232	63
utrangeringar	-97	-
	857	722
<i>Akkumulerade avskrivningar inventarier</i>		
vid årets början	-447	-336
årets avskrivningar	-121	-111
utrangeringar	91	-
<i>Utgående ackumulerade avskrivningar</i>	-477	-447
Bokfört värde inventarier	380	275

Not 5 Skatt på årets resultat

	2011	2010
Aktuell skatt för året	2 669	2 591
varav skatteeffekt av schablonränta på periodiseringsfond	3	3

Not 6 Förutbetalda kostnader och upplupna intäkter

	2011-12-31	2010-12-31
Upplupna intäkter för såld el	170	89 340
Förutbetalda hyror	215	204
Övriga poster	123	366
	508	89 910

Not 7 Bokslutsdispositioner

	2011	2010
Förändring av periodiseringsfond	-481	-
Summa	-481	-

Källa: Läkare Utan Gränser • Foto: Joanna Stavropoulou



Not 8 Eget kapital

2010	Aktiekapital	Balanserat resultat	Årets resultat
Belopp vid årets ingång	100	6 483	6 386
Behandling av resultat enligt årsstämma	-	6 386	-6 386
Utdelning	-	-3 500	-
Årets resultat	-	-	7 134
Belopp vid årets utgång	100	9 369	7 134

2011	Aktiekapital	Balanserat resultat	Årets resultat
Belopp vid årets ingång	100	9 369	7 134
Behandling av resultat enligt årsstämma	-	7 134	-7 134
Utdelning	-	-4 000	-
Årets resultat	-	-	7 345
Belopp vid årets utgång	100	12 503	7 345

Aktieägarna har lämnat villkorat aktieägartillskott som uppgår till totalt 6 800 (6 800).

Not 9 Upplupna kostnader och förutbetalda intäkter

	2011-12-31	2010-12-31
Upplupna kostnader elcertificat	27 702	33 773
Förutbetalda intäkter elhandel	34 008	79 654
Semesterlöner	208	364
Upplupna sociala avgifter	292	362
Upplupna kostnader för såld el	5 714	12 594
Förutbetalda intäkter årsavgifter	9 894	-
Övriga poster	3 018	7 183
Summa	80 836	133 930

Not 10 Ställda säkerheter

	2011-12-31	2010-12-31
<i>Spärrade bankmedel</i>		
Nord Pool Spot AS	6 057	31 314
Danske Bank	2 501	2 501
<i>För egna avsättningar och skulder</i>		
Företagsinteckningar	40 000	40 000
Totalt ställda säkerheter	48 558	73 815

Stockholm 2 april 2012



Marie Dahllöf
Verkställande direktör

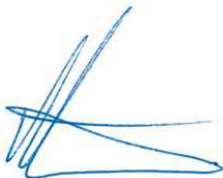


Stefan Krook
Ordförande



Max Heger
Ledamot

Min revisionsberättelse har lämnats 4 april 2012



Magnus Brändström
Auktoriserad revisor