



DELÅRSRAPPORT 2016/2017

FOR 2. KVARTAL 2016/17 OG FOR HALVÅRET 1. OKTOBER 2016 TIL 31. MARTS 2017



Inter  Mail

Stamholmen 70 • DK-2650 Hvidovre
CVR nr. 42 57 81 18

HOS INTERMAIL ER KUNDEN I CENTRUM

InterMail tilbyder en bred portefølje af services inden for digital og papirbaseret kommunikation. Det giver vores kunder mulighed for at vælge os som leverandør på ét eller flere produkter: It-baserede loyalitetsprogrammer, output managementløsninger med dokument- og filhåndtering, brevfløjt, skabeløndesign og elektronisk arkiv over e-fakturering, udsendelser af e-mail og sms til trykning og variabelt print af kampagnemateriale, kuvertering, foliering, speciallavede konvolutter, emballage, pakning, lager og distribution: **Fra idé til det færdige produkt, der lander i kundens fysiske eller digitale postkasse.**

Hvis du sidder i en marketing- eller salgsfunktion eller på anden måde er involveret i kampagneaktiviteter, hvad lægger du så mest vægt på, når du skal vælge ny leverandør? Flexibilitet? Konkurrencedygtige priser? Hurtig levering? Professionel rådgivning? Eller at du kan få alt under samme tag?

Vi har egen produktion og udvikling, der sikrer dig en kvalitetsløsning, uanset hvor i processen, vi skal hjælpe dig. Til konkurrencedygtige priser, med hurtig levering, stor fleksibilitet og rådgivning fra vores mange kvalificerede medarbejdere.



INDHOLD

3	Hovedpunkter	10	Kommunikation
4	Hoved- og nøgletal	12	Konvolut
5	InterMails produkter skaber resultater	14	Påtegninger
6	Forventninger 2016/17	16	Regnskab
7	Finansiell udvikling	21	Yderligere information
9	IM Learning		

ÆNDRING AF STRATEGISK FOKUS

Den kontinuerlige uro omkring PostNords brevbefordring har medført, at InterMail har øget hastigheden med at ændre sit strategiske fokus. Det forventede fortsatte fald i brevmængderne samt stigninger i andre forsendelsestyper og digital kommunikation kræver forandringer i den måde InterMail opererer på. InterMail har på den baggrund besluttet at foretage en yderligere kontrolleret tilpasning af produktionen af konvolutter, og dermed øge fokus og handlekraft på at skabe vækst i et stærkt samlet Kommunikationselskab i Norden.

HOVEDPUNKTER

- Omsætningen i 2. kvartal 2016/17 udgjorde 73,5 mio. kr. mod 84,7 mio. kr. i 2. kvartal 2015/16, svarende til et fald på 13%. Omsætningen i 1. halvår 2016/17 blev på 148,6 mio. kr. mod 177,6 mio. kr. i 1. halvår 2015/16. Omsætningsudviklingen dækker over et yderligere end planlagt fald i omsætningen i Konvolutdivisionen samt en nedgang i markedsaktiviteten for de traditionelle papirbaserede produkter i Kommunikationsdivisionen.
- Resultatet af primær drift før afskrivninger (EBITDA) blev i 2. kvartal 2016/17 på 5,2 mio. kr. mod 4,1 mio. kr. året før. EBITDA i 1. halvår 2016/17 udgjorde 11,0 mio. kr. mod 13,5 mio. kr. i 1. halvår 2015/16.
- Resultatet af primær drift (EBIT) blev på 1,2 mio. kr. i 2. kvartal 2016/17 mod 0,9 mio. kr. i samme periode sidste år. EBIT udgjorde 3,0 mio. kr. i 1. halvår 2016/17 mod 7,1 mio. kr. i 1. halvår 2015/16.
- Periodens resultat før skat (EBT) blev i 2. kvartal 2016/17 på -1,4 mio. kr. mod -1,2 mio. kr. i 2. kvartal 2015/16. Resultatet før skat i 1. halvår 2016/17 udgjorde -2,4 mio. kr. mod 2,0 mio. kr. i samme periode 2015/16.
- Pengestrømme fra driftsaktiviteten er steget fra 1,4 mio. kr. i 2. kvartal 2015/16 til 2,4 mio. kr. i 2. kvartal 2016/17.
- Egenkapitalen inklusive ansvarlige lån udgjorde 76,2 mio. kr. ved udgangen af 1. halvår 2016/17 mod 81,8 mio. kr. efter 1. halvår 2015/16, svarende til en soliditetsgrad på 28,8 ved udgangen af 1. halvår 2016/17 mod 29,7 efter 1. halvår 2015/16.

ØKONOMISKE FORVENTNINGER TIL 2016/17

Det forventede fortsatte fald i brevmængderne og stigninger i andre forsendelsestyper kræver forandringer i den måde, InterMail opererer på. InterMail har på den baggrund besluttet at foretage en yderligere kontrolleret tilpasning af produktionen af konvolutter, og dermed øge fokus og handlekraft på at skabe vækst i et stærkt samlet Kommunikationselskab i Norden.

I 2016/17 vil InterMail fokusere på at sammensætte sine produktudbud indenfor kommunikation i enkle løsninger, således at kunderne hurtigere og nemmere kan benytte dem.

Som følge af udviklingen i brevmængden nedjusteres forventningerne til omsætning og EBITDA for 2016/17.

Baseret på ovenstående og en svensk kronekurs på 0,8 DKK/SEK forventes følgende for 2016/17:

- En koncernomsætning i niveauet 250-265 mio. kr. mod 330,7 mio. kr. i 2015/16
- Et EBITDA-resultat i niveauet 10-14 mio. kr. mod 15,8 mio. kr. i 2015/16
- Et EBIT-resultat i niveauet -5 til -3 mio. kr. mod 3,3 mio. kr. i 2015/16
- Et resultat før skat (EBT) i niveauet -15 til -13 mio. kr. mod -5,4 i 2015/16

HOVED- OG NØGLETAL

1.000 kr.	2. kvartal 2016/17	2. kvartal 2015/16	1. halvår 2016/17	1. halvår 2015/16	Helår 2015/16
RESULTATOPGØRELSE					
Nettoomsætning	73.450	84.678	148.569	177.647	330.700
Resultat før afskriv., fin. poster og skat (EBITDA)	5.164	4.076	11.021	13.532	15.765
Afskrivninger	3.948	3.201	8.022	6.463	12.502
Resultat af primær drift (EBIT)	1.216	874	2.999	7.068	3.263
Finansielle poster	-2.566	-2.050	-5.379	-5.097	-8.700
Resultat før skat (EBT)	-1.350	-1.176	-2.380	1.971	-5.437
BALANCE ULTIMO					
Aktiver i alt			266.766	281.484	275.639
Egenkapital, koncern			15.239	22.133	16.539
Egenkapital inkl. ansvarlige lån, koncern			76.241	81.813	77.541
Egenkapital, moderselskab			20.592	28.332	26.230
Egenkapital inkl. ansvarlige lån, moderselskab			81.594	88.012	87.232
Langfristede forpligtelser			182.433	200.364	188.237
Kortfristede forpligtelser			69.310	58.987	70.863
PENGESTRØM					
Pengestrøm fra drift (CFFO)	2.433	1.386	5.370	4.116	7.848
NØGLETAL					
Cash flow pr. aktie a 20 kr. (CFPS)	2	1	5	4	7
Børskurs, ultimo	12	22	12	22	20
EBITDA-margin	7	5	7	8	5
EBIT margin	2	1	2	4	1
Afkast af investeret kapital inkl. goodwill (ROIC)	0	0	1	3	1
Egenkapitalforrentning (ROE)	-9	-5	-16	9	-4
Soliditetsgrad, koncern	5,7	7,9	5,7	7,9	6,0
Soliditetsgrad inkl. ansvarlige lån, koncern	28,8	29,3	28,8	29,7	28,1
Soliditetsgrad, moderselskab	11,5	14,7	11,5	14,7	14,0
Soliditetsgrad inkl. ansvarlige lån, moderselskab	45,4	46	45,4	46,0	46,6
Gennemsnitligt antal fuldtidsansatte medarbejdere	222	257	227	264	252
Antal fuldtidsansatte medarbejdere, ultimo	218	255	218	255	234

Delårsrapporten er aflagt i overensstemmelse med IAS 34 og yderligere danske oplysningskrav til delårsrapportering for børsnoterede selskaber. Den anvendte regnskabspraksis i delårsrapporten er uændret i forhold til Årsrapport 2015/16. Vi henviser til Årsrapport 2015/16 for en nærmere beskrivelse af regnskabspraksis. Nøgletallene er udarbejdet i overensstemmelse med Finansforeningens "Anbefalinger og nøgletal 2015". Selskabets regnskabsår er fra 1. oktober til 30. september. Delårsrapporten er review'et jf. reviewerklæring side 14.

INTERMAILS PRODUKTER SKABER RESULTATER

I 2017 vandt Cervera guld i Retail Awards kategori "Årets loyalitetsprogram i Sverige". Cervera har siden 2011 benyttet InterMails RelationPlus til at drive sin loyalitetsklub *Cervera Club*. Det er ikke første gang, at vores kunder bliver belønnet for deres loyalitetsprogram. Sidste år vandt SF Bio således Guldnyckeln, ligesom KappAhls loyalitetsprogram også var nomineret i Retail Awards i år.



“ Vi er meget glade for at være en del af Cerveras rejse! Kundeklubbens aktiviteter og tilbud skaber værdi for kunderne og lønsomt salg for Cervera.”

**PETTER ANDERSSON,
SALGSDIREKTØR, STROEDERALTON**



FORVENTNINGER 2016/17

MARKEDSFORHOLD

Uroen omkring PostNords brevbefordring har påvirket brevsendselser generelt samt af direct mails i både Danmark og Sverige. Samtidigt fortsætter digitalisering med uændret styrke i Norden i de kommende år.

INTERMAIL

Den kontinuerlige uro omkring PostNords brevbefordring har medført, at InterMail har øget hastigheden i at ændre sit strategiske fokus. Det forventede fortsatte fald i brevmængderne samt stigninger i andre forsendelsestyper og digital kommunikation kræver forandringer i den måde InterMail opererer på.

Omsætningen af konvolutter forventes fortsat at være faldende over de kommende år, som følge af det fortsatte pres på brevmængderne.

InterMail har på den baggrund besluttet at foretage en yderligere kontrolleret tilpasning af produktionen af konvolutter, og dermed øge fokus og handlekraft på at skabe vækst i et stærkt samlet Kommunikationselskab i Norden.

I 2016/17 vil InterMail fokusere på at sammensætte sine produktudbud indenfor kommunikation i enkle løsninger, således at kunderne hurtigere og nemmere kan benytte dem.

ØKONOMISKE FORVENTNINGER

Som følge af udviklingen i brevmængden nedjusteres forventningerne til omsætning og EBITDA for 2016/17.

Baseret på ovenstående og en svensk kronkurs på 0,8 DKK/SEK forventes følgende for 2016/17:

- En koncernomsætning i niveauet 250-265 mio. kr. mod 330,7 mio. kr. i 2015/16
- Et EBITDA-resultat i niveauet 10-14 mio. kr. mod 15,8 mio. kr. i 2015/16
- Et EBIT-resultat i niveauet -5 til -3 mio. kr. mod 3,3 mio. kr. i 2015/16
- Et resultat før skat (EBT) i niveauet -15 til -13 mio. kr. mod -5,4 mio. kr. i 2015/16

Meddelelsen indeholder oplysninger om InterMails planer, prognoser og fremtidige aktiviteter. Disse aktiviteter er underlagt risici og usikkerhedsmomenter, og koncernens resultat kan derfor afvige fra de udtrykte forventninger.

FINANSKALENDER 2016/17

22. august 2017 Periodemeddelelse for 3. kvartal 2016/17

OFFENTLIGGJORTE SELSKABSMEDDELELSER 2016/17

3. oktober 2016	Ansættelse af COO til Kommunikationsdivisionen
2. december 2016	Udsættelse af årsrapport 2015/16
20. december 2016	Årsrapport 2015/16
	Indkaldelse til ordinær generalforsamling 2015/16
12. januar 2017	Forløb af Generalforsamling 2015/16
13. januar 2017	Opdaterede vedtægter
18. januar 2017	Ledende medarbejders transaktioner
19. januar 2017	Periodemeddelelse for 1. kvartal 2016/17
21. februar 2017	Kapitalforhøjelse ved konvertering af gæld
22. februar 2017	Reducering af forventninger 2016/17
16. maj 2017	Storaktionærmeddelelse

FINANSIEL UDVIKLING

InterMail opnåede i 1. halvår 2016/17 et EBITDA på 11,0 mio. kr. mod 13,5 mio. kr. i 1. halvår 2015/16. Siden december 2016 har InterMail konstateret en svagere ordreindgang med deraf følgende lavere omsætning og resultat, hvilket har påvirket resultatet for 1. halvår 2016/17. Driftindtjeningen (EBITDA) har været stigende i 2. kvartal 2016/17 i forhold til 2. kvartal 2015/16 som følge af gennemførte omkostningsbesparelser.

HOVEDTAL KORRIGERET FOR VALUTA OG SÆRLIGE POSTER

Mio. kr.	2. kvartal 2016/17	2. kvartal 2015/16	1. halvår 2016/17	1. halvår 2015/16	Helår 2015/16
Omsætning	73,5	84,7	148,6	177,6	330,7
Valutakurseffekt	-0,8		-3,3		
Oms. korr. for valuta	74,3		150,9		
Aktivitetsændring	-10,4		-25,7		
EBIT	1,2	0,9	3,0	7,1	3,3
Resultat før skat	-1,4	-1,2	-2,4	2,0	-5,4

InterMail har siden december 2016 konstateret en svagere ordreindgang med deraf følgende lavere omsætning og resultat, hvilket har påvirket resultatet for 1. halvår 2016/17.

I 1. halvår 2016/17 blev der gennemført en tilpasning af InterMails produktion indenfor både Kommunikations- og Konvolutdivisionen samt en reduktion af antallet af medarbejdere. Det har betydet, at omkostningsbasen i 2016/17 er lavere end i 2015/16.

RESULTATOPGØRELSE

OMSÆTNING

Omsætningen i 2. kvartal 2016/17 udgjorde 73,5 mio. kr. mod 84,7 mio. kr. i 2. kvartal 2015/16, svarende til et fald på 13%. Omsætningen i 1. halvår 2016/17 blev på 148,6 mio. kr. mod 177,6 mio. kr. i 1. halvår 2015/16. Omsætningsudviklingen dækker over et yderligere end planlagt fald i omsætningen i Konvolutdivisionen samt en nedgang i markedsaktiviteten for de traditionelle papirbaserede produkter i Kommunikationsdivisionen.

OMKOSTNINGER

Produktionsomkostningerne udgjorde 53,0 mio. kr. i 2. kvartal 2016/17 mod 60,5 mio. kr. i 2015/16. Salgs- og distributionsomkostninger er faldet fra 16,9 mio. kr. i 2. kvartal 2015/16 (33,2 mio. kr. i 1. halvår 2015/16) til 14,3 mio. kr. i 2. kvartal 2016/17 (29,4 mio. kr. i 1. halvår 2016/17), mens

administrationsomkostningerne er faldet fra 6,4 mio. kr. i 2. kvartal 2015/16 (11,8 mio. kr. i 1. halvår 2015/16) til 4,9 mio. kr. i 2. kvartal 2016/17 (10,2 mio. kr. i 1. halvår 2016/17), som følge af gennemførte omkostningsbesparelser.

Omkostningsbasen inklusive produktionsomkostninger udgjorde 145,6 mio. kr. i 1. halvår 2016/17 mod 170,6 mio. kr. i samme periode 2015/16. Den lavere omkostningsbase er en følge af de gennemførte tilpasninger i de seneste år, som har styrket InterMails konkurrenceevne og reduceret tilbagegangen af indtjeningen i 1. halvår 2016/17.

Det gennemsnitlige antal medarbejdere var ved udgangen af 1. halvår på 227, hvilket svarer til en reduktion på 37 medarbejdere i forhold til udgangen af 1. halvår 2015/16.

PRIMÆR DRIFT FØR AFSKRIVNINGER (EBITDA)

Resultatet af primær drift før afskrivninger (EBITDA) blev i 2. kvartal 2016/17 på 5,2 mio. kr. mod 4,1 mio. kr. året før, svarende til en stigning på 21%. EBITDA i 1. halvår 2016/17 udgjorde 11,0 mio. kr. mod 13,5 mio. kr. i 1. halvår 2015/16.

PRIMÆR DRIFT (EBIT)

Resultatet af primær drift (EBIT) blev på 1,2 mio. kr. i 2. kvartal 2016/17 mod 0,9 mio. kr. i samme periode sidste år. EBIT udgjorde 3,0 mio. kr. i 1. halvår 2016/17 mod 7,1 mio. kr. i 1. halvår 2015/16.

FINANSIELLE POSTER

De finansielle nettoudgifter udgjorde 2,6 mio. kr. i 2. kvartal 2016/17 mod 2,1 mio. kr. i 2015/16, hvor de i 1. halvår 2016/17 udgjorde 5,4 mio. kr. mod 5,1 mio. kr. i 1. halvår 2015/16. De finansielle omkostninger i 1. halvår 2016/17 har været påvirket af den lavere resultatdannelse i perioden november 2016 til marts 2017.

RESULTAT FØR SKAT

Periodens resultat før skat (EBT) blev i 2. kvartal 2016/17 på -1,4 mio. kr. mod -1,2 mio. kr. i 2. kvartal 2015/16. Resultatet før skat i 1. halvår 2016/17 udgjorde -2,4 mio. kr. mod 2,0 mio. kr. i samme periode 2015/16.

BALANCEN

Den samlede balance udgjorde 266,8 mio. kr. ved udgangen af 2. kvartal 2016/17 mod 281,5 mio. kr. ved udgangen af 2. kvartal 2015/16. Reduktionen kan primært tilskrives lavere materielle aktiver, nedbringelse af den kortfristede gæld samt det kontinuerlige fokus på nedbringelse af arbejdskapitalen.

I halvår 2016/17 er varebeholdningen nedbragt med 3,9 mio. kr., og samtidigt er selskabets tilgodehavender nedbragt med 5,7 mio. kr. sammenlignet med 1. halvår 2015/16, hvilket har påvirket arbejdskapitalen positivt.

UDVIKLING I EGENKAPITAL

Egenkapitalen inklusive ansvarlige lån udgjorde 76,2 mio. kr. ved udgangen af 1. halvår 2016/17 mod 81,5 mio. kr. efter 1. halvår 2015/16, svarende til en soliditetsgrad på 28,8 ved udgangen af 1. halvår 2016/17 mod 29,7 efter 1. halvår 2015/16.

Egenkapital eksklusiv ansvarlige lån udgjorde 15,2 mio. kr. ved udgangen af 1. halvår 2016/17 mod 22,1 mio. kr. efter 1. halvår 2015/16, svarende til en soliditetsgrad på 5,7 efter 1. halvår 2016/17 mod 7,9 efter 1. halvår 2015/16.

GÆLD

Den samlede nettorentebærende gæld udgjorde 183,3 mio. kr. ultimo 2. kvartal 2016/17 mod 191,9 mio. kr. året før. De langfristede rentebærende gældsforpligtelser er faldet fra 183,3 mio. kr. til 175,4 mio. ultimo 2. kvartal 2016/17, og de kortfristede rentebærende gældsforpligtelser er steget fra 5,4 mio. kr. til 7,9 mio. kr. ultimo 2. kvartal 2016/17. Sel-

skabet har påbegyndt en kontinuerlig plan for nedbringelse af selskabets bankgæld.

KAPITALBEREDSKAB

InterMails finansielle beredskab udgjorde 4,4 mio. kr. ved udgangen af perioden, inklusive ikke udnyttede trækingsretigheder. InterMail har indgået aftale med selskabets banker om finansiering, hvorfor det er bestyrelsens og ledelsens vurdering, at InterMail har det fornødne beredskab til gennemførelse af selskabets fortsatte drift og de planlagte aktiviteter.

PENGESTRØMSOPGØRELSE

Pengestrømme fra driftsaktiviteten er steget fra 1,4 mio. kr. i 2. kvartal 2015/16 til 2,4 mio. kr. i 2. kvartal 2016/17, som følge af det højere EBITDA i 2. kvartal 2016/17 sammenlignet med 1. halvår 2015/16. I 1. halvår 2016/17 udgjorde pengestrømme fra driftsaktiviteten 5,4 mio. kr. mod 4,1 mio. kr. i 1. halvår 2015/16, da arbejdskapitalen er blevet forbedret sammenlignet med 1. halvår 2015/16.

Pengestrømme fra investeringsaktivitet blev i 2. kvartal 2016/17 på -0,9 mio. kr. og er på niveau som i 2015/16. I 1. halvår 2016/17 udgjorde pengestrømme fra investeringsaktiviteten -3,3 mio. kr. mod -1,6 mio. kr. i 1. halvår 2015/16.

Pengestrømme fra finansieringsaktivitet blev i 2. kvartal 2016/17 på -3,1 mio. kr. mod -0,5 mio. kr. i samme periode i 2015/16. I 1. halvår 2016/17 udgjorde pengestrømme fra finansieringsaktiviteten -7,0 mio. kr. mod -1,9 mio. kr. i 1. halvår 2015/16, hvilket kan henføres til afdrag på gæld til selskabets banker.

BEGIVENHEDER EFTER BALANCEDAGEN

Der har ikke været væsentlige begivenheder efter balancedagen.

IM LEARNING

InterMail introducerer et nyt koncept i Danmark og Sverige som hedder IM Learning. IM Learning er seminarer med fokus på aktuelle emner, som f.eks. direct mail som effektivt virkemiddel, kunderejsen, datadrevet markedsføring og den nye EU persondataforordning. Den 22. marts 2017 havde vi premiere i København og den 27. april 2017 i Stockholm. Første seminar omhandlede EUs nye persondatalov, som træder i kraft næste år.



“ IM Learning har til formål at inspirere vores kunder til at tænke over nye forretningsmæssige muligheder og potentielle risici”

**CHARLOTTE NOVELLA,
MARKETINGCHEF, INTERMAIL A/S**



KOMMUNIKATION

Kommunikationsdivisionen tilbyder eksekveringsløsninger til loyalitetspleje, dialogmarkedsføring og elektronisk dokumenthåndtering. Divisionen håndterer hele processen – fra segmentering og udsendelse til responshåndtering – og udnytter både traditionelle tryksager og digitale kanaler som e-mail, sms og sociale medier. Målet er at skabe stærkere kunderelationer for virksomheder i hele Norden.

KOMMUNIKATION KORRIGERET FOR VALUTA OG SÆRLIGE POSTER

Mio. kr.	2. kvartal 2016/17	2. kvartal 2015/16	1. halvår 2016/17	1. halvår 2015/16	Helår 2015/16
Omsætning	35,7	36,7	73,6	82,5	154,4
Valutakurseffekt	-0,5		-1,7		
Oms. korr. for valuta	36,2		75,3		
Aktivitetsændring	-0,5		-7,2		
EBIT	2,7	3,3	5,5	7,8	6,4
Resultat før skat	2,3	3,2	4,7	7,7	6,2

FOKUS PÅ INDTJENING

Omsætningen i Kommunikationsdivisionen faldt marginalt fra 36,7 mio. kr. i 2015/16 til 35,7 mio. kr. i 2. kvartal 2016/17, og omsætningen i 1. halvår faldt fra 82,5 mio. kr. i 2015/16 til 73,6 mio. kr. i 2016/17. Kommunikationsdivisionen har i 1. halvår 2016/17 oplevet en nedgang i markedsaktiviteterne af de traditionelle papirbaserede opgaver for en række større kunder, hvilket har påvirket omsætningen. Specielt i Danmark har uroen omkring PostNord påvirket DM aktiviteten negativt.

Nedgangen i omsætningen har primært været indenfor papirbaserede løsninger, hvorimod salget af de digitale løsninger har været på niveau med 1. halvår 2015/16.

Den reducerede indtjening er et resultat af en nedgang i markedsaktiviteten på papirbaseret kommunikation samt gennemførelse af planlagte investeringer i udviklingsressourcer, som følge af en udvidet satsning på udvikling af RelationPlus samt det nye kunde loyalitetsprogram IM Loyalty i 1. halvår 2016/17. Kunderne fokuserer i højere grad på personificerede omnichannel løsninger, som kombinerer digitale udsendelser med målrettede fysiske udsendelser. InterMail fortsætter med at udvikle digitale løsninger til eksisterende og nye kunder, som ønsker at bruge InterMails samlede løsningspalette.

EBIT før særlige poster blev på 2,7 mio. kr. i 2. kvartal 2016/17 mod 3,3 mio. kr. i samme periode 2015/16, mens EBIT i 1. halvår 2016/17 blev på 5,5 mio. kr. mod

7,8 mio. kr. i 1. halvår 2015/16. Nedgangen kan primært tilskrives det omtalte omsætningsfald samt gennemførte investeringer i udviklingsressourcer. Samtidig har et stramt omkostningsfokus styrket divisionens konkurrenceevne og stabiliseret indtjeningen, som følge af nedgangen af omsætningen.

Resultat før skat blev i 2. kvartal 2016/17 på 2,3 mio. kr. mod 3,2 mio. kr. i samme periode året før, mens resultat før skat i 1. halvår 2016/17 blev på 4,7 mio. kr. mod 7,7 mio. kr. i samme periode året før.

ØGET FOKUS PÅ OMSÆTNING OG FORBEDRING AF DET PRIMÆRE DRIFTSRESULTAT

InterMail har investeret i ny firefarvet inkjet printteknologi som medfører, at InterMail kan levere moderne, individualiseret og "smart", papirbaseret kommunikation til alle kunder. Ligeledes har InterMail udviklet IM Connect, som er en intelligent printerløsning, som kan installeres hos virksomheder, som gerne vil have, at InterMail printer, kuverterer og arkiverer deres fysiske udsendelser.

I 2. halvår 2016/17 vil der være øget fokus på effektivisering af salgsprocesserne og på at skabe ny forretning med det mål at øge omsætningen af både papirbaserede og digitale produkter. Samtidig fortsætter arbejdet med at nedbringe omkostningerne, hvilket kombineret med den forventede fremgang i omsætningen vil forbedre indtjeningen i 2. halvår 2016/17 sammenlignet med 2. halvår 2015/16.

CERVERA CLUB

Med en vision om at være kundernes førstevalg når det kommer til kvalitets- og designprodukter til madlavning samt servering og dekoration i hjemmet, betyder data og kundeindsigter alt i forhold til at kunne kommunikere relevante tilbud, på det helt rigtige tidspunkt i den helt rigtige kanal til medlemmerne af Cerveras kundeklub.

CERVERAS UDFORDRING

Da Cervera og StroedeRalton i 2011 indledte samarbejdet, havde Cervera påbegyndt en rejse fra at være en traditionel detailkæde, til at blive en moderne integreret forhandler. For kunderne betød det nye brands og koncepter, samt en ambition om at skabe den bedste kundeklub for køkken-udstyrs- og madlavningsentusiaster.

Helt konkret ønskede Cervera at blive i stand til at målrette og tilpasse deres budskaber og tilbud til de enkelte kunder, på baggrund af transaktions- og adfærdsdata.

"Vi havde brug for en løsning, hvori vi kunne se mønstre i vores kundedatabase og identificere tvillinger, for at kunne fokusere vores ressourcer på netop dem, som har potentiale for at blive gode, lønsomme kunderelationer," fortæller Sven Johansson, CRM Manager hos Cervera.

LØSNING

Cervera administrerer og drifter deres lojalitetsprogram og kundeklub Cervera Club i samarbejde med StroedeRalton. RelationPlus-løsningen der som standard bruger Mobiento til SMS, er hos Cervera desuden integreret med Biz Wizard til e-mail og Cerveras e-handelsløsning. Og Cervera anvender nu kundedata proaktivt til deres kommunikation og markedsføring mod medlemmerne. Al kampagnestyling og kommunikation i de forskellige kanaler – e-mail, sms og fysiske udsendelser, styres herigennem. Og Cervera oplever, at systemet er let at anvende, og at det er smidigt at skemalægge og drifte triggerudsendelser, som løbende bliver vigtigere for at øge relevansen for kunderne, både indholdsmæssigt og i forhold til timing, fortæller Sven Johansson og fortsætter:

"Det er nærmest umuligt at styre kommunikationen i kunderejsen uden et kampagnestylingværktøj, som det vi har i RelationPlus, nu kan vi dykke ned i vores kundedata og målrette vores automatiserede indsatser på én-til-én niveau, baseret på adfærd og kundens stadie i kundelivscyklussen – for det kræver selvfølgelig forskellige indsatser, alt efter om en kunde er helt ny eller på vej væk. Dét har vi overblik over nu – og samtidig tester vi alt løbende!"

CERVERA CLUB I DAG

I dag har Cervera Club næsten 1.000.000 medlemmer, som tilbydes glasgaranti, madlavningskurser, knivslibning, klubbage med medlemsrabatter på store dele af sortimentet, nyhedsbreve og invitationer til events, og som velkomst får alle nye medlemmer en voucher på 50 SEK som indløses næste gang, de handler.

"StroedeRalton og vores RelationPlus-løsning giver os værktøjerne til at have en personlig og relevant dialog med vores medlemmer i kundeklubben. Hvis vi viser, at vi forstår vores kunders behov og interesser, hvilke butikker de oftest besøger, og om de foretrækker at få tilbud på SMS, email eller med fysisk brev, så styrkes loyaliteten, og det kan ses på bundlinjen," slutter Sven Johansson.

OM CERVERA

I 1987 åbnede den første Cerverabutik i Arninge, nord for Stockholm. I dag består Cervera-kæden af 68 fysiske butikker fra Luleå i Nordsverige til Malmø i syd og en webbutik på www.cervera.se.

Udover Cervera-butikkerne, består koncernen af stormagasinet butikkerne NK Glas, Porslin & Køk i Stockholm og Göteborg.

Cervera tilbyder en bred vifte af udvalgte kvalitetsprodukter og designprodukter til madlavning, servering og dekoration i et inspirerende butiksmiljø, hvor service og viden skaber merværdi for kunderne. Med omkring 500 medarbejdere som brænder for kunderne og sortimentet – på over 7.000 produkter, omsatte kæden i 2014 for 950 mio. SEK.

Det er nærmest umuligt at styre kommunikationen i kunderejsen uden et kampagnestylingværktøj, som det vi har i RelationPlus.

**SVEN JOHANSSON,
CRM MANAGER, CERVERA**

KONVOLUT

InterMail er den næststørste producent på det nordiske marked inden for konvolutproduktion og tiltrykning og producerer årligt i niveauet 1 mia. konvolutter. På SkanPacks webshop kan der bestilles mange forskellige typer emballage, tilpasset kundernes individuelle behov.

KONVOLUT KORRIGERET FOR VALUTA OG SÆRLIGE POSTER

Mio. kr.	2. kvartal 2016/17	2. kvartal 2015/16	1. halvår 2016/17	1. halvår 2015/16	Helår 2015/16
Omsætning	37,6	47,8	74,7	94,8	176,7
Valutakurseffekt	-0,3		-1,6		
Oms. korr. for valuta	37,9		96,4		
Aktivitetsændring	-9,9		-18,5		
EBIT	-1,8	-3,3	-3,0	-2,9	-8,2
Resultat før skat	-1,8	-3,3	-2,9	-2,8	-9,2

FALD I OMSÆTNINGEN AF KONVOLUTTER PÅ GRUND AF FORTSAT FALD I BREVMÆNGDERNE OG URO OMKRING POSTNORD I DANMARK

Tilbagegangen i omsætningen inden for divisionen skyldes et stort fald i salget af konvolutter. Omsætningen i Konvolut udgjorde 37,6 mio. kr. i 2. kvartal 2016/17 mod 47,8 mio. kr. i 2. kvartal 2015/16, mens omsætningen i 1. halvår 2016/17 blev på 74,7 mio. kr. mod 94,8 mio. kr. i 1. halvår 2015/16. I 1. halvår 2016/17 er salget af konvolutter faldet med 21% i forhold til 1. halvår 2015/16 som primært skyldes et fortsat fald i postmængderne.

EBIT blev i 2. kvartal 2016/17 på -1,8 mio. kr. mod -3,3 mio. kr. i 2. kvartal 2015/16, mens EBIT i 1. halvår 2016/17 blev på -3,0 mio. kr. mod -2,9 mio. kr. i 1. halvår 2015/16. Resultatudviklingen er lavere end forventningerne til trods for en indtjening i samme niveau som 1. halvår 2015/16. Nedgangen i omsætningen har ikke påvirket EBITDA og EBIT, hvilket skyldes gennemførte omkostningsbesparelser og løbende kapacitetstilpasning.

FORTSAT EFFEKT AF PRODUKTIONS- OG KAPACITETSTILPASNING

Som følge af at hele konvolutproduktionen er samlet i Sverige samt løbende kapacitetstilpasning, har InterMail haft lavere omkostninger og derved øget sin konkurrenceevne.

Til trods for fortsat faldende postmængder samt papirprisstigninger har InterMail i 1. halvår 2016/17 formået at opnå samme resultatet af primært drift som i 2015/16, som følge af øget produktionseffektivitet samt reduktion af sortimentet og derved øgede seriestørrelser. InterMail vil fortsat løbende tilpasse sig markedsforholdene.

NORDISK WEBSHOP FOR KONVOLUTTER OG SKANPACK WEBSHOP FOR EMBALLAGE

I 2016/17 blev der fortsat arbejdet på at forbedre den fælles nordisk webshop som blev lanceret i 2015/16, som muliggør køb af en lang række af InterMails konvolut- og SkanPack produkter. Webshoppene for konvolutprodukter er i drift i Danmark, Sverige og i Finland og webshoppene for SkanPack emballage produkter er i drift i Danmark. InterMails mål med de to webshops er at gøre hverdagen nemmere for kunderne, tiltrække nye kunder samt at gøre ordrehåndteringen mere fleksibel og effektiv.

I 2016/17 FORVENTES DET PRIMÆRE DRIFTSRESULTAT AT BLIVE FORBEDRET

InterMail vil i den kommende tid fortsætte arbejdet med at effektivisere produktionen samtidig med en yderligere kontrolleret tilpasning af både produktion og trykkerier for at imødegå de nuværende og fremtidige risici i divisionen.

ANTALIS

Papir- og emballageleverandøren Antalis og InterMail indgik i juni 2016 et strategisk samarbejde hvormed Antalis, med InterMails OPUS-serie, udvider deres sortiment af lokalt fremstillede kvalitetskonvolutter, og InterMail samtidig får Antalis' emballageløsninger på hylderne.

ANTALIS' UDFORDRING

Antalis stiller store krav til, at deres samarbejdspartnere imødekommer Antalis' CSR- og miljøpolitik. Antalis solgte i 2015 1,7 tons papir, og uanset størrelse og volumen, er de inden for branchen nødt til at forholde sig til miljøspørgsmål og sikre en ansvarlig produktion og håndtering i forbindelse med bl.a. leverancer og transport.

Derudover havde Antalis brug for en leverandør, der kunne imødekomme slutkundernes behov for et bredere sortiment af standard kvalitetskonvolutter, for som Madeleine Eklund, Skandinavisk Product Manager hos Antalis, udtrykker:

"Vi har mange kunder, som har brug for at sende breve på tværs af grænser, så det er en kæmpe fordel – ja faktisk en nødvendighed for os, at kunne tilbyde et bredt sortiment som OPUS, da rudekverter er meget forskellige fra land til land."

” Det er en kæmpe fordel – ja faktisk en nødvendighed for os, at kunne tilbyde et bredt sortiment som OPUS.

**MADELEINE EKLUND,
SKANDINAVISK PRODUCT MANAGER,
ANTALIS**

LØSNINGEN

Ifølge Madeleine Eklund er leverandørskiftet derudover et strategisk og naturligt skridt i retningen af at kunne tilbyde deres kunder svensk fremstillede konvolutter af højeste kvalitet.

"Et svenskfremstillet produktsortiment er helt i tråd med vores strategi og tidens ånd, hvor mange efterspørger lokalt producerede produkter, hensyn til miljøet og sikre leverancer. Og her lever InterMail og deres OPUS-serie helt op til vores krav om relevante ISO-certificeringer og anvendelse af råvarer. Og så er produktet Svanemærket og produceret lokalt, hvorved vi sparer en hel del transport, som er en af de største "syndere" i vores værdikæde."

"Antalis' og InterMails produktsortiment og -løsninger komplimenterer hinanden optimalt. Udover at vi nu kan tilbyde vores kunder lokalt producerede kvalitetskonvolutter, får vi afsat vores emballageløsninger på InterMails mærker, og så får vi som virksomhed en partner, som bedriver omfattende miljøarbejde, leverer god service – og så oplever vi høj leverancesikkerhed. Dette er et rigtig godt strategisk match, og vi er indtil nu meget tilfredse med samarbejdet," slutter Madeleine Eklund.

OM ANTALIS

I Sverige har Antalis eksisteret i mere end 100 år under deres tidligere navn Svensk Papp och Map. Antalis i sin nuværende form blev til i 2007 som et resultat af fusioner mellem omkring 40 internationale distributører fra hele verden. På verdensplan har de 5.585 medarbejdere, 120.000 kunder og en markedsandel i Europa på 20 procent.

Salget i Norden udgjorde i 2015 250 millioner euro, hvoraf 65 millioner euro repræsenterer salget i Sverige alene. Sortimentet omfatter ca. 20.000 artikler.

Leveringsservice er højt prioriteret og Antalis leverer flere gange om dagen og leveringstiden er ofte kun et par timer.

LEDELSESPÅTEGNING

Bestyrelse og direktion har dags dato behandlet og godkendt delårsrapporten for perioden 1. oktober 2016 - 31. marts 2017 for InterMail A/S.

Delårsrapporten, der er urevideret, er aflagt i overensstemmelse med International Financial Reporting Standards (IAS 34), som er godkendt af EU, og yderligere danske oplysningskrav til delårsrapportering for børsnoterede selskaber.

Vi anser den valgte regnskabspraksis for hensigtsmæssig, og delårsrapporten giver efter vores opfattelse et retvisende billede af koncernens aktiver, passiver og den finansielle stilling pr. 31. marts 2017 samt af resultatet af koncernens aktiviteter og pengestrømme i perioden 1. oktober 2016 - 31. marts 2017.

Det er endvidere vores opfattelse, at ledelsesberetningen indeholder en retvisende redegørelse for udviklingen i koncernens aktiviteter og økonomiske forhold, periodens resultat og for koncernens finansielle stilling som helhed og en beskrivelse af de væsentligste risici og usikkerhedsfaktorer, som koncernen står overfor.

Hvidovre, den 24. maj 2017

KONCERNLEDELSE

Johannes Madsen-Mygdal
CEO

Anders Ertmann
CFO

Søren Kirketerp
COO

BESTYRELSE

N. E. Nielsen
Formand

Johannes Madsen-Mygdal
Næstformand

Jan Olsen

Martin Bøge Mikkelsen

John Dueholm

DEN UAFHÆNGIGE REVISORS ERKLÆRING OM REVIEW AF DELÅRSREGNSKABET

TIL KAPITALEJERNE I INTERMAIL A/S

INDLEDNING

Vi har udført review af delårsregnskabet for InterMail A/S for perioden 1. oktober 2016 - 31. marts 2017, der omfatter resultatopgørelse, totalindkomstopgørelse, sammendraget balance, sammendraget egenkapitalopgørelse, sammendraget pengestrømsopgørelse og sammendraget segmentoplysninger.

LEDELSENS ANSVAR FOR DELÅRSREGNSKABET

Ledelsen har ansvaret for udarbejdelse af et delårsregnskab i overensstemmelse med IAS 34, Præsentation af delårsregnskaber, som godkendt af EU og danske oplysningskrav for børsnoterede selskaber. Ledelsen har endvidere ansvaret for den interne kontrol, som ledelsen anser nødvendig for at udarbejde et delårsregnskab uden væsentlig fejlinformation, uanset om denne skyldes besvigelser eller fejl.

REVISORS ANSVAR

Vores ansvar er at udtrykke en konklusion om delårsregnskabet. Vi har udført vores review i overensstemmelse med den internationale standard om review af et perioderegnskab udført af selskabets uafhængige revisor og yderligere krav ifølge dansk revisorlovgivning. Dette kræver, at vi skal udtrykke en konklusion om, hvorvidt vi er blevet bekendt med forhold, der giver os grund til at mene, at regnskabet som helhed ikke i alle væsentlige henseender er udarbejdet i overensstemmelse med den relevante regnskabsmæssige begrebsramme. Dette kræver også, at vi overholder etiske krav. Et review af et regnskab udført efter den internationale standard om review af et perioderegnskab udført af selskabets uafhængige revisor er en erklæringsopgave med begrænset sikkerhed. Revisor udfører handlinger, der primært består af forespørgsler til ledelsen og, hvor det er hensigtsmæssigt, andre i virksomheden samt anvendelse af analytiske handlinger og vurdering af det opnåede bevis.

Omfanget af de handlinger, der udføres ved et review, er betydeligt mindre end ved en revision udført efter de internationale standarder om revision. Vi udtrykker derfor ingen revisionskonklusion om delårsregnskabet.

KONKLUSION

Ved det udførte review er vi ikke blevet bekendt med forhold, der giver os anledning til at mene, at delårsregnskabet ikke i alle væsentlige henseender er udarbejdet i overensstemmelse med IAS 34, Præsentation af delårsregnskaber, som godkendt af EU og danske oplysningskrav for børsnoterede selskaber.

København, 24. maj 2017

G R A N T T H O R N T O N

Statsautoriseret Revisionspartnerselskab
CVR nr. 34 20 99 36

Steen K. Bager
statsautoriseret revisor

Michael Winther Rasmussen
statsautoriseret revisor

RESULTATOPGØRELSE

1.000 kr.	2. kvartal 2016/17	2. kvartal 2015/16	1. halvår 2016/17	1. halvår 2015/16	Helår 2015/16
Nettoomsætning	73.450	84.678	148.569	177.647	330.700
Produktionsomkostninger	-53.041	-60.521	-106.025	-126.304	-242.838
Bruttoresultat	20.409	24.157	42.544	51.343	87.862
Salgs- og distributionsomkostninger	-14.277	-16.898	-29.373	-33.226	-64.228
Administrationsomkostninger	-4.947	-6.391	-10.209	-11.808	-21.365
Andre driftsindtægter	31	6	37	759	994
Resultat af primær drift (EBIT)	1.216	874	2.999	7.068	3.263
Andel af resultat efter skat i associerede virksomheder	0	0	0	0	-439
Finansielle omkostninger netto	-2.566	-2.050	-5.379	-5.097	-8.261
Periodens resultat før skat (EBT)	-1.350	-1.176	-2.380	1.971	-5.437
Skat af periodens resultat	0	0	0	0	528
Periodens resultat efter skat	-1.350	-1.176	-2.380	1.971	-4.909

Resultat pr. aktie

Resultat pr. aktie (EPS)	-1,2	-1,0	-2,1	1,7	-4,3
--------------------------	------	------	------	-----	------

TOTALINDKOMSTOPGØRELSE

Anden totalindkomst

Poster, der kan blive reklassificeret til resultatopgørelsen	-2.380	1.971	-4.909
Kursregulering vedrørende udenlandske enheder	408	-1.221	-543
Værdiregulering af sikringsinstrumenter	862	604	1.360
Skat af bevægelsen i anden totalindkomst	-190	-151	-299
Totalindkomst	-1.300	1.203	-4.391

BALANCE

1.000 kr.	1. halvår 2016/17	1. halvår 2015/16	Helår 2015/16
AKTIVER			
Langfristede aktiver			
Immaterielle aktiver	61.882	59.225	60.402
Materielle aktiver	131.822	132.015	133.971
Finansielle aktiver	1.181	1.544	1.181
Langfristede aktiver i alt	194.885	192.784	195.554
Kortfristede aktiver			
Varebeholdninger	22.303	26.252	23.662
Tilgodehavender	45.175	50.873	47.106
Værdipapirer	97	101	97
Likvide beholdninger	4.306	11.474	9.220
Kortfristede aktiver i alt	71.881	88.700	80.085
Aktiver i alt	266.766	281.484	275.639

1.000 kr.	1. halvår 2016/17	1. halvår 2015/16	Helår 2015/16
PASSIVER			
EGENKAPITAL			
Aktiekapital	23.045	23.045	23.045
Overført resultat mv.	-7.806	-912	-6.506
Egenkapital i alt	15.239	22.133	16.539
Forpligtelser			
Langfristede forpligtelser	182.433	200.364	188.237
Kortfristede forpligtelser	69.094	58.987	70.863
Forpligtelser i alt	251.527	259.351	259.100
Passiver i alt	266.766	281.484	275.639

UDVIKLING I EGENKAPITAL

1.000 kr.	1. halvår 2016/17	1. halvår 2015/16	Helår 2015/16
Primo egenkapital	16.539	20.930	20.930
Totalindkomst jf. opgørelse	-1.300	1.203	-4.391
Ultimo egenkapital	15.239	22.133	16.539

PENGESTRØMSOPGØRELSE

1.000 kr.	2. kvartal 2016/17	2. kvartal 2015/16	1. halvår 2016/17	1. halvår 2015/16	Helår 2015/16
Pengestrømme fra driftsaktivitet	2.433	1.386	5.370	4.116	7.848
Pengestrømme fra investeringsaktivitet	-870	-878	-3.318	-1.607	-11.503
Pengestrømme fra finansieringsaktivitet	-3.095	-532	-6.991	-1.931	2.148
Valutakurs regulering af likvide midler, primo	9	-26	25	71	-98
Periodens ændring i likviditeten	-1.523	-50	-4.914	649	-1.605

SEGMENTOPLYSNINGER

SEGMENTOPLYSNINGER 2016/17

1. halvår

1.000 kr.	Konvolut	Kommunikation	Ikke allokerede poster	Koncern i alt
Forretningsområder				
Segment nettoomsætning	78.049	73.786	9.239	161.074
Intern omsætning	-3.364	-226	-8.915	-12.505
Omsætning eksterne kunder	74.685	73.560	324	148.569
Resultat af primær drift (EBIT)	-2.983	5.469	513	2.999
Resultat før skat (EBT)	-2.946	4.693	-4.127	-2.380
Aktiver i alt	79.448	93.548	93.770	266.766

SEGMENTOPLYSNINGER 2015/16

1. halvår

1.000 kr.	Konvolut	Kommunikation	Ikke allokerede poster	Koncern i alt
Forretningsområder				
Segment nettoomsætning	97.900	83.044	9.451	190.395
Intern omsætning	-3.072	-544	-9.132	-12.748
Omsætning eksterne kunder	94.828	82.500	319	177.647
Resultat af primær drift (EBIT)	-2.852	7.839	2.081	7.068
Resultat før skat (EBT)	-2.823	7.697	-2.903	1.971
Aktiver i alt	89.227	90.154	102.103	281.484

SEGMENTOPLYSNINGER 2016/17

2. kvartal

1.000 kr.	Konvolut	Kommunikation	Ikke allokerede poster	Koncern i alt
Forretningsområder				
Segment nettoomsætning	39.575	35.850	4.609	80.034
Intern omsætning	-1.940	-187	-4.457	-6.584
Omsætning eksterne kunder	37.635	35.663	152	73.450
Resultat af primær drift (EBIT)	-1.800	2.652	364	1.216
Resultat før skat (EBT)	-1.777	2.277	1.850	-1.350
Aktiver i alt	79.448	93.548	93.770	266.766

SEGMENTOPLYSNINGER 2015/16

2. kvartal

1.000 kr.	Konvolut	Kommunikation	Ikke allokerede poster	Koncern i alt
Forretningsområder				
Segment nettoomsætning	49.282	36.812	4.714	90.808
Intern omsætning	-1.436	-128	-4.566	-6.130
Omsætning eksterne kunder	47.846	36.684	148	84.678
Resultat af primær drift (EBIT)	-3.309	3.262	921	874
Resultat før skat (EBT)	-3.306	3.247	-1.117	-1.176
Aktiver i alt	89.227	90.154	102.103	281.484

INTERMAIL

InterMail skaber stærke løsninger inden for digital og postbaseret markeds kommunikation. Vi sikrer vores kunder stærkere relationer til deres kunder.



KOMMUNIKATION

InterMail er via datterselskabet StroedeRalton en af de største udbydere af fulfillment-services, mailhåndtering og it-baserede loyalitetssystemer i Norden. Kommunikationsdivisionen hjælper kunderne med at optimere og automatisere deres direkte markeds kommunikation på tværs af distributionskanaler. Loyalitetsløsningerne RelationPlus og IM Loyalty samt faktura- og dokumenthåndteringssystemet LET er divisionens fremtidige vækstområder.



KONVOLUT

InterMail er den største producent på det nordiske marked inden for konvolutproduktion og -tiltrykning. Konvolutdivisionen producerer ca. 1 mia. konvolutter om året. Produktionen foregår i Oskarshamn i Sverige, og tiltrykning foregår lokalt i både Danmark, Sverige, Finland og Norge. Emballageprogrammet SkanPack, som tilbyder produkter og skræddersyede løsninger til pakning af alle typer forsendelser samt e-handel, er divisionens fremtidige vækstområde.

KONTAKT

CEO

Johannes Madsen-Mygdal
Telefon: +45 3966 0922
Mobil: +45 2040 4033
E-mail: johannes.madsen-mygdal@intermail.com

CFO

Anders Ertmann
Telefon: +45 3686 3321
Mobil: +45 5116 1372
E-mail: anders.ertmann@intermail.com

INTERMAIL A/S

Stamholmen 70
DK-2650 Hvidovre
Tlf: +45 3966 0922
info@intermail.com
www.intermail.com
CVR nr. 42 57 81 18

