

Bolagsbeskrivning för Awardit AB (publ.)  
inför listning på First North december 2017



**award**  **it**



# Innehållsförteckning

1. Viktig information	03
2. Riskfaktorer	05
3. Bakgrund och motiv för notering	09
4. VD har ordet	10
5. Marknadsöversikt	11
6. Verksamhet	13
7. Finansiell information i sammandrag	22
8. Kommentarer angående den finansiella informationen	25
9. Styrelse, ledning, revisor och övrig information	31
10. Aktier och ägarförhållanden	35
11. Legala frågor och kompletterande information	37
12. Bolagsordning	39
13. Kontakter	40

## **INFORMATION OM AKTIEN OCH UPPTAGANDE TILL HANDEL PÅ FIRST NORTH**

Preliminär första dag för handel	5 december 2017
ISIN-kod	SE0010101824
Kortnamn	AWRD

## **KOMMANDE RAPPORTTILLFÄLLEN**

Bokslutskommuniké januari–december 2017	2018-02-28
Delårsrapport januari–mars 2018	2018-05-18

## **TIDPUNKT FÖR ÅRSSTÄMMA**

Årsstämma 2018	2018-05-24
----------------	------------

# 1. Viktig information

## DEFINITIONER OCH FÖRKLARINGAR

- ”Awardit” eller ”Bolaget” – avser i denna Bolagsbeskrivning (”Bolagsbeskrivning”) Awardit AB (publ.), orgnr 556575-8843
- ”B2B” – avser Business-to-Business
- ”B2C” – avser Business-to-Consumer
- ”CRM” – avser Customer Relationship Management”
- ”EBIT” resp. ”EBITDA” – avser vinst före räntor och skatt respektive före avskrivningar och amorteringar
- ”Euroclear” – avser Euroclear Sweden AB
- ”First North” – avser Nasdaq First North, en alternativ marknadsplats för handel med aktier och andra värdepapper
- ”Huvudägarna” – avser Visionalis AB och Niklas Lundqvist
- ”Lojalitetsprogram” – avser en marknadsföringsplattform som startas av ett företag eller en organisation för att erbjuda kunderna medlemskap och medlemsförmåner med ett högt upplevt värde i syfte att öka försäljning och lönsamhet och samtidigt effektivisera kundkommunikationen
- ”Medlem” – avser fysisk person eller företag som har gått med i ett lojalitetsprogram
- ”Poäng” och ”poängvaluta” – avser den värdeenheter som används för att belöna en medlem vid ett köp eller annan aktivitet i ett lojalitetsprogram
- ”Poänginlösenprodukt” – avser en vara eller tjänst som en medlem kan lösa in sina poäng mot, dvs köpa för sina poäng
- ”Programägare” – avser kund till Awardit under vars varumärke det drivs ett lojalitetsprogram
- ”PSD2” – avser ”Payment Services Directive 2”, ett EU-direktiv som bl.a. reglerar möjligheten att ta del av transaktionsdata hos banker och andra finansiella institut
- ”SEK” – avser svenska kronor
- ”Tkr”, ”tkr” – avser tusen svenska kronor
- ”MSEK”, ”mkr” – avser miljoner svenska kronor

## UPPRÄTTANDE AV BOLAGSBESKRIVNING

Denna Bolagsbeskrivning har upprättats inför upptagande till handel av Awardits aktie på Nasdaq First North. Bolagsbeskrivningen har inte granskats, godkänts eller registrerats hos Finansinspektionen i enlighet med bestämmelserna i 2 kap. 25 och 26 § lagen om handel med finansiella instrument.

Informationen i denna Bolagsbeskrivning har tillhållits av Bolaget och andra källor som har identifierats i Bolagsbeskrivningen.

Det är förbjudet att reproducera eller distribuera hela eller delar av Bolagsbeskrivningen i USA samt att röja dess innehåll för någon annan samt att posta eller på annat sätt distribuera eller sända detsamma till eller i något land där detta skulle förutsätta att några sådana ytterligare åtgärder företas eller där detta skulle kunna strida mot lagar eller regler i det landet.

## MARKNADSFÖRINGSINFORMATION OCH FRAMTIDSINRIKTAD INFORMATION

Denna Bolagsbeskrivning har tagits fram av styrelsen i Awardit, som beskrivs närmare i Bolagsbeskrivningen. Svensk rätt är tillämplig för denna Bolagsbeskrivning. Tvister i anledning av denna Bolagsbeskrivning eller därmed sammanhängande rättsförhållanden skall avgöras av svensk domstol. Ingen information i Bolagsbeskrivningen har reviderats eller granskats av revisorer, utöver där så specifikt anges.

Förhållanden som beskrivs i denna Bolagsbeskrivning kan innehålla framtidsinriktade uttalanden. De framtidsinriktade uttalandena är baserade på olika antaganden. Även om Bolaget anser att dessa antaganden var rimliga när de gjordes, så påverkas olika antaganden av signifikanta kända och okända risker, osäkerheter och andra viktiga faktorer som är svåra eller omöjliga att förutse och som är utanför Bolagets kontroll. Sådana risker, osäkerheter och andra viktiga faktorer kan medföra att faktiska händelser avviker materiellt från de förväntningar som uttrycks eller antyds i denna Bolagsbeskrivning genom sådana framtidsinriktade uttalanden. Informationen, uppfattningarna och de framtidsinriktade uttalandena i denna Bolagsbeskrivning är endast relevanta vid den tidpunkt de görs och kan ändras utan föregående varsel. Styrelsen i Awardit bekräftar att de uttalanden, estimat och bedömningar som görs avseende Bolagets framtida resultat, prestation och framgång är baserade på antaganden som kan visa sig vara riktiga eller oriktiga. Det finns inga garantier för att sådana uppfattningar är korrekta, eller att sådana estimat och bedömningar kommer att förverkligas. Ingen garanti eller annan försäkran kan därför ges gällande riktigheten i sådana uttalanden, estimat eller bedömningar.

4 Delar av informationen i denna Bolagsbeskrivning utgår från information från tredje part samt Bolagets bedömningar baserat på interna såväl som externa källor. Dessa källor kan inkludera information från olika institut och branschorganisationer. Källorna till informationen har presenterats i texten där de är tillämpliga. Även om Awardit betraktar dess källor som tillförlitliga har ingen oberoende verifiering gjorts och det finns inga garantier för att informationen är korrekt eller fullständig. Marknadsstatistik och bedömningar är osäkra till sin natur och läsaren bör ha det i åtanke vid läsning av denna Bolagsbeskrivning. Såvitt Awardit känner till, har ingen materiell information utelämnats på ett sätt som skulle medföra att den reproducerade informationen är felaktig eller missledande.

#### **VIKTIG INFORMATION OM NASDAQ FIRST NORTH**

Nasdaq First North är en alternativ marknadsplats som drivs av de olika börserna, vilka ingår i Nasdaqkoncernen. Bolagen noterade på Nasdaq First North omfattas inte av samma regelverk som bolag noterade på den reglerade huvudmarknaden. Istället omfattas de av en mindre omfattande uppsättning regler och regelverk som är anpassade för mindre tillväxtbolag. En investering i ett bolag som handlas på Nasdaq First North kan därför innebära högre risk än en investering i ett bolag på huvudmarknaden. Alla bolag vars aktier handlas på Nasdaq First North har en Certified Adviser (CA) som övervakar att regelverket efterlevs. Det är börsen (Nasdaq Stockholm AB) som godkänner ansökan om upptagande till handel på Nasdaq First North.

Bolagets aktier kommer att handlas på First North under kortnamnet AWRD. Handeln i Bolagets aktier kan följas på [www.firstnorth.se](http://www.firstnorth.se).

## 2. Riskfaktorer

### VERKSAMHETS- OCH BRANSCHRELATERADE RISKER

#### *Immaterielltillgångar*

Bolagets viktigaste tillgång är lojalitetsplattformen som utgör kärnan i verksamheten. Upphovsrätten till plattformen tillhör Bolaget. Plattformen licensieras inte ut, utan Bolagets affärsmodell bygger bl.a. på att tillhandahålla tillgång till plattformen som en tjänst. Oavsett vilka åtgärder Bolaget vidtar för att skydda upphovsrätten finns det en risk för upphovsrättsliga intrång i plattformen vilket kan leda till avsevärda kostnader för rättsprocesser och stora förluster för otillbörligt utnyttjande av upphovsrättigheterna av tredje part. Bolaget äger vidare ett antal varumärken som är registrerade i Sverige och EU. Dessa kan bli föremål för varumärkesintrång med förluster som följd. Det kan inte uteslutas att funktioner i Bolagets tekniska plattform utgör intrång i annan parts immaterielltillgångar vilket kan innebära kostnader och försämrat resultat för Bolaget.

#### *Beroende av kunder*

Bolaget vänder sig till företag med en avancerad och omfattande tjänst och har få kunder sett i förhållande till sin omsättning. Ändrade strategier eller organisatoriska förändringar (t.ex. förändringar i ledningen) hos kunder kan leda till nedläggning av lojalitetsprogram, att man själva tar över driften på en egenutvecklad lösning eller att lojalitetsprogrammet flyttas till en konkurrent till Bolaget. Detta kan få en mycket negativ inverkan på Bolagets intjäningsförmåga och resultat.

#### *Beroende av nyckelpersoner och anställda*

Bolaget är ett litet företag med få anställda som alla behövs för att Bolaget ska kunna producera och leverera högkvalitativa tjänster enligt plan. Om en nyckelperson skulle lämna Bolaget påverkar det Bolagets förmåga att leverera tjänster till kunderna och exekvera sin utvecklingsplan inom förväntad tid. Bolaget är beroende av att kunna behålla kvalificerad och erfaren personal. Förlust av en nyckelperson kan även innebära förlust av viktiga kunskaper som tar lång tid och är kostsamma att återuppbygga även om ersättare kan rekryteras. Vissa personalkategorier som är viktiga för Bolaget, t.ex. inom teknikutveckling, råder det hård konkurrens om på arbetsmarknaden, vilket kan innebära långa rekryteringstider och höga rekryteringskostnader.

#### *Risker relaterade till förvärv*

Bolaget har för avsikt att använda sig av förvärv som ett led i tillväxtstrategin och nyckelpartners till Bolaget kan bli förvärvade eller själva förvärva andra bolag. Det finns alltid risker av strategisk, organisatorisk och finansiell karaktär relaterade till förvärv som kan påverka Bolaget negativt. Bolaget har ingått Term Sheet för förvärv av Sponsorhuset AB och har för avsikt att slutföra det under hösten 2017. Bolaget har ingen tidigare erfarenhet av förvärv och det finns risk att genomförandet av förvärv tar så mycket resurser från ledningen att befintliga delar av verksamheten kan drabbas av en negativ utveckling vad gäller intjäning och resultat.

#### *Intjäningspotential och framtida tillväxt*

Bolaget är beroende av att leverera tjänster till företag utifrån sin egenutvecklade tekniska plattform. Det finns ingen garanti för att försäljningen av tjänsterna i framtiden motsvarar Bolagets historiska utveckling och att Bolagets tillgängliga resurser fortsatt är tillräckliga för att vidareutveckla den tekniska plattformen och tjänsterna på ett konkurrenskraftigt sätt. Ur kundernas perspektiv kan då andra lojalitetslösningar framstå som mer lämpliga att använda sig av vilket skulle få en negativ effekt på Bolagets försäljning och lönsamhet.

#### *Förmåga att hantera tillväxt*

Bolaget planerar för en fortsatt organisk tillväxt i kombination med förvärv. Detta kommer att vara krävande för Bolagets ledning och organisation i form av t.ex. kompetens och tid och förutsätter förmåga att genomföra investeringar. Om tillväxten inte hanteras på ett effektivt sätt får det en negativ inverkan på Bolagets marginaler och resultat.

#### *Konkurrens*

CRM-branschen som Bolaget är verksamhet inom är utsatt för konkurrens. Bolaget har ett antal direkta konkurrenter såsom The Inspiration Company AB och Motivation Service Landgren AB på den svenska marknaden men det är i övrigt en fragmenterad marknad med både små och stora företag. Dessa aktörer konkurrerar om att tillfredsställa samma behov bland företag, dvs att öka försäljning och lönsamhet samt effektivisera kundkommunikation, men på olika sätt. Det är sannolikt att marknaden för lojalitetsprogram även i

6 framtiden kommer att vara konkurrensutsatt och att konkurrensen ökar. Ökad konkurrens är negativt för Bolaget då det skulle göra det svårare att få nya kunder och behålla befintliga kunder vilket skulle vara negativt för Bolagets intjäningsförmåga och resultat. Det finns dessutom risk för att Bolaget måste ta högre utvecklingskostnader för att hävda sig mot konkurrenter.

#### *Kontroll över dotterbolag*

Bolaget äger ca 66% av Rewardit AB medan resterande 34% ägs av två anställda i Rewardit. Att inte äga och kontrollera 100% innebär ägarrelaterade och organisatoriska risker. Det finns risk för att Bolaget och övriga ägare inte kan enas om den framtida strategin för Rewardit, hur man ska ställa sig till ett eventuellt bud på eller försäljning av Rewardit eller hur den operativa driften skall skötas, vilket kan få en negativ effekt på värdet av Bolagets investering i Rewardit.

#### *Samarbetsrelationer*

Bolaget har ett fåtal återförsäljaravtal, bl.a. med Evry AB, som genererar kunder till Bolaget. Uppsägning eller ändring av sådana avtal kan leda till förlorade kunder och få en negativ effekt på Bolagets intjäningsförmåga och resultat.

#### *Operativa och tekniska risker*

Bolagets verksamhet är helt beroende av den egenutvecklade tekniska plattformen som tillhandahålls som en molnbaserad tjänst. I alla mjukvarusystem finns det risk för buggar även om de med tiden som regel blir färre då upptäckta buggar kontinuerligt korrigeras och systemet förbättras. Buggar kan innebära att data för kunder försvinner eller blir felaktiga eller att systemet havererar. Det finns dessutom risk att hårdvara havererar eller att internetförbindelser för datatrafik går ner och att Bolaget därför inte kan tillhandahålla sina lösningar. Ett längre driftsavbrott påverkar Bolagets intäkter negativt och kan dessutom leda till vites- och/eller skadeståndskrav mot Bolaget.

#### *Dataintrång*

När det gäller IT- och internetbaserade verksamheter förekommer så kallade "hackerattacker" där syftet kan vara att göra en tjänst otillgänglig på Internet (belastningsattacker), att stjäla data/personuppgifter eller att stjäla andra immaterialrättsliga tillgångar. Bolagets verksamhet är helt uppbyggd kring dess tekniska plattform som görs tillgänglig över Internet. Bolaget löper alltid en risk att bli utsatt för denna typ av dataintrång som kan medföra minskade intäkter och stora kostnader.

#### *Utvecklingskostnader*

Bolaget har för avsikt att fortsättningsvis vidareutveckla sin tekniska plattform för att kunna tillhandahålla konkurrenskraftiga tjänster för drift av lojalitetsprogram. Tids- och kostnadsaspekter för systemutveckling kan vara svåra att på förhand fastställa med exakthet. Detta medför risk att systemutveckling blir mer kostnadskrävande än planerat och att Bolagets resultat påverkas negativt. Vidare finns risk att Bolaget gör felbedömningar och satsar på att utveckla lösningar som det visa sig inte finnas någon marknad för. Hårdare konkurrens på Bolagets marknad kan också innebära högre utvecklingskostnader för att kunna möta konkurrenters erbjudanden.

#### *Makroekonomiska faktorer*

Bolaget påverkas av allmänna ekonomiska, finansiella och politiska förhållanden på en global och regional nivå genom att dessa faktorer kan minska efterfrågan på Bolagets tjänster (svårare att få nya kunder) och leda till lägre omsättning i befintliga kunders verksamheter. Lägre omsättning hos befintliga kunder leder till lägre intjäning och lönsamhet hos Bolaget, särskilt mot bakgrund av att Bolagets affärsmodell i stor utsträckning är beroende av att poäng delas ut och löses in inom ramen för de lojalitetsprogram som Bolaget är operatör av.

#### *Begränsade resurser*

Bolaget är ett litet företag med begränsade resurser vad gäller ledning, administration och kapital. För att Bolaget ska kunna fortsätta att utvecklas är det av vikt att nämnda resurser disponeras på ett för Bolaget optimalt sätt. Det finns

en risk att Bolaget misslyckas med att fördela resurserna och därmed drabbas av organisatoriska och/eller finansiella problem som leder till lägre intäkter och resultat.

#### *Finansieringsbehov och rörelsekapital*

Bolagets expansion och planerade offensiva satsningar genom förvärv kan innebära ökade kostnader för Bolaget inom ledning och organisation. Förseningar i Bolagets projekt kan innebära försämringar av Bolagets rörelseresultat och det kan inte med säkerhet sägas huruvida Bolaget kan generera tillräckliga medel för framtida finansiering av sin verksamhet. Bolaget kan i framtiden behöva attrahera nytt externt kapital till villkor som (vid tidpunkten för erbjudandet) inte är fördelaktiga för befintliga aktieägare. Alternativt kan finansiering ske genom upptagande av lån, vilka kan medföra höga räntekostnader eller innebära villkor som begränsar Bolagets användande av kapital i verksamheten. Om Bolaget misslyckas med att anskaffa eventuellt nödvändigt kapital skulle det innebära en väsentligt negativ effekt på Bolagets verksamhet, finansiella ställning och resultat.

#### *Brand*

Bolaget är beroende av att ha en lokal för sina anställda och en säker serverhall för sin tekniska plattform. Brand i Bolagets lokal kan leda till förseningar i projekt och andra organisatoriska problem med minskad intjäning och ökade kostnader som följd. Brand i Bolagets serverhall (belägen på Kungsholmen i Stockholm och under drift av Fiberdirekt) kan leda till långa driftsavbrott med minskad intjäning samt vites- och/eller skadeståndskrav från kunders sida som följd.

#### *Stöld*

Bolaget är beroende av inventarier såsom datorer för att personalen skall kunna arbeta effektivt och servrar för att kunna driva den tekniska plattformen. Vidare håller Bolaget alltid ett lager av poänginlösenprodukter i form av värdecheckar. Stöld kan leda till förseningar i projekt och andra organisatoriska problem med minskad intjäning och ökade kostnader som följd. Stöld av servrar kan leda till långa driftsavbrott med minskad intjäning samt vites- och/eller skadeståndskrav från kunders sida som följd.

#### *Myndighetsbeslut*

Det krävs idag inga tillstånd från myndigheter att driva poängbaserade lojalitetsprogram men det kan inte uteslutas att verksamheter som omfattar olika former av digitala valutor kan bli utsatta för reglering i framtiden, vilket i så fall kan medföra svårigheter för Bolaget att bedriva sin verksamhet. Bolaget hanterar stora mängder av data och personuppgifter i sin verksamhet. Personuppgiftslagen (PUL) kommer att ersättas av dataskyddsförordningen General Data Protection Regulation (GDPR) under 2018. GDPR ställer högre krav på personuppgiftsbehandling än PUL och sanktionerna vid brott mot förordningen kan innebära vite på upp till 4% av årsomsättningen. Det är viktigt för Bolaget och Bolagets kunder att anpassa sig till GDPR. Det kan inte uteslutas att Bolaget misslyckas med anpassningen vilket kan innebära kostnader för Bolaget.

#### **RISKER RELATERADE TILL KAPITALMARKNADEN**

##### *Aktiekursens utveckling*

En investering i Bolaget är förknippad med risk. Det finns inga garantier för att aktiekursen kommer att ha en positiv utveckling. Aktiemarknaden kan generellt gå ned av olika orsaker såsom räntehöjningar, politiska utspel, valutakursförändringar och sämre förutsättningar i konjunkturen. Aktiemarknaden präglas även till stor del av psykologiska faktorer. Bolagets aktie kan påverkas på samma sätt som alla andra aktier av dessa faktorer, vilka till sin natur många gånger kan vara problematiska för aktieägare att förutse och skydda sig mot. Det finns också risk för att Bolagets aktiekurs i framtiden kan komma att fluktuera kraftigt, bland annat till följd av delårsmässiga resultatvariationer, den allmänna konjunkturen och förändringar i kapitalmarknadens intresse för Bolaget. Därutöver kan aktiemarknaden i allmänhet reagera med extrema kurs- och volymfluktuationer som inte alltid är relaterade till eller proportionella i förhållande till det operativa utfallet hos enskilda bolag.

##### *Handel på first north*

Nasdaq First North är en alternativ marknadsplats som drivs av de olika börserna som ingår i Nasdaqkoncernen. Bolag på Nasdaq First North omfattas inte av samma regel-

verk som bolag noterade på den reglerade huvudmarknaden. Istället omfattas de av en mindre omfattande uppsättning regler och regelverk som är anpassade för mindre tillväxtbolag. En investering i ett bolag som handlas på Nasdaq First North kan därför innebära högre risk än en investering i ett bolag på huvudmarknaden.

#### *Aktieförsäljning*

Betydande försäljningar av aktier som genomförs av större aktieägare, liksom en allmän marknadsförväntan om att emission kan komma att genomföras, kan påverka kursen på Bolagets aktie negativt. Framtida emissioner av aktier eller andra värdepapper kan späda ut aktieinnehav och kan väsentligt påverka priset på Bolagets aktier negativt. Riktade emissioner, utan företrädesrätt för befintliga ägare, kan vidare minska proportionella ägande- och rösträtter för innehavare av aktier, vinst per aktie och substansvärde per aktie.

#### *Likviditetsrisker*

Det är inte möjligt att förutse det framtida intresset för Bolagets aktie. Även om Bolagets aktier blir föremål för handel kan graden av likviditet i Bolagets aktier variera och därmed inte alltid vara tillfredsställande. Om en aktiv och likvid handel inte utvecklas kan det innebära svårigheter att sälja större poster inom en snäv tidsperiod, utan att priset på aktien påverkas negativt.

#### *Utdelning*

De senaste åren har stora delar av vinst efter skatt delats ut till Bolagets aktieägare, då inget större behov av överskottskapital förelegat. Det finns dock inga garantier för att utdelning kommer att lämnas i framtiden. Tidpunkten för, och storleken på, eventuella framtida utdelningar föreslås av styrelsen och beslutas av årsstämman.

I övervägandet om framtida utdelning kommer styrelsen väga in faktorer som verksamhetens kapitalbehov och Bolagets konsolideringsbehov. Dessa och övriga faktorer kan potentiellt medföra en risk för att ingen utdelning lämnas.

#### *Ägarkoncentration*

Cirka 63% av aktiekapitalet och rösterna i Bolaget kontrolleras av huvudägarna Visionalis AB samt grundaren Niklas Lundqvist. En huvudägare har möjlighet att utöva ett väsentligt inflytande på ärenden där aktieägare har rösträtt. En huvudaktieägare kan ha andra intressen än minoritetsägare i Bolaget vilket kan komma att påverka dessa negativt.

#### *Avtal om lock-up*

Aktierna tillhörande Visionalis AB, Niklas Lundqvist och Johan Hagman är föremål för lock-up under 12 månader från och med första handelsdagen. Större försäljningar av aktier från dessa aktieägare efter lock-up perioden kan få en negativ effekt på aktiekursen.



# 3. Bakgrund och motiv för notering

## BAKGRUND OCH MOTIV

Styrelsen för Awardit AB ser en anslutning av Bolagets aktie till Nasdaq First North som ett viktigt steg för att förverkliga Bolagets affärsplan och uppsatta mål. Listningen kommer att bredda Bolagets aktieägarbas och öka uppmärksamheten på Bolagets verksamhet från kunder, kapitalmarknaden, media och allmänheten. En marknadsnotering av Bolaget ökar även synligheten, underlättar förvärv och erbjuder befintliga ägare handelsmöjligheter. Att vara listad bedöms även öka intresset och förtroendet för Bolagets aktie från såväl allmänheten som institutionella placerare. Det är styrelsens bedömning att befintligt rörelsekapital är tillräckligt för den aktuella och planerade verksamheten under de kommande 12 månaderna.

## FÖRSÄKRAN

Denna Bolagsbeskrivning har upprättats av styrelsen för Awardit AB med anledning av noteringen på First North. Styrelsen i Bolaget är ansvarig för innehållet i Bolagsbeskrivningen. Härmed försäkras att styrelsen vidtagit alla rimliga försiktighetsåtgärder för att säkerställa att uppgifterna i Bolagsbeskrivningen, såvitt styrelsen vet, överensstämmer med faktiska förhållanden och att ingenting är utelämnat som skulle kunna påverka dess innebörd.

Stockholm 30 november 2017

Awardit AB (publ.)

Styrelsen

## 4. VD har ordet

10

Jag startade Awardit runt 2000 efter att ha vunnit en affärsidé tävling som arrangerades av Nutek (verket för näringslivsutveckling). Jag ställdes inför ett livsval, antingen fortsätta karriären som affärsjurist på advokatbyrån eller att hoppa av och bli entreprenör i den allmänna IT-yran som rådde kring millennieskiftet. Valet var lätt.

Den ursprungliga affärsidén byggde på att skapa ett internetbaserat poängbonusprogram för e-handelsföretag. Jag fick in Teletrade (nuvarande Nordnet Bank), Visionalis och några affärsänglar som investerare och inom ett halvår så hade vi lanserat en första tjänst. Vi var mycket tidigt ute, e-handelsvolymerna var små och det var svårt att få tillräckliga intäkter. Vi bestämde oss därför efter något år för att justera affärsidén till att tillhandahålla motsvarande lösningar för företag, fast under deras varumärken och även för den traditionella handeln. Detta visade sig vara rätt väg att gå och tack vare stor kostnadsmedvetenhet och långsiktighet överlevde vi när våra konkurrenter gick under. Det tog 4-5 år och ca 18 mkr i riskkapital att nå lönsamhet men därefter har verksamheten stadigt utvecklats.

Vi lägger kontinuerligt till nya affärsmodeller och tillämpningsområden för våra lösningar, vilket bidragit till vår tillväxt och mycket goda lönsamhet.

Jag är övertygad om att Awardits bästa tid fortfarande väntar. Bl.a. PSD2-direktivet kan innebära mycket spännande möjligheter för oss. Vårt mål är att medlemmar i program som vi är operatör av i princip ska kunna aktivera valfritt betal- eller kreditkort med koppling mot oss och våra programägare (s.k. card-linking) och kunna bli belönade vid köp hos våra partners.

Därtill är ett viktigt syfte med noteringen att kunna ta initiativ till förvärv på ett helt annat sätt än vi kunnat tidigare. Det är glädjande att redan nu kunna informera om att vi har ingått ett Term Sheet för förvärv av Sponsorhuset AB, den ledande cash-back operatören för idrottsföreningar. Sponsorhuset och dess dotterbolag omsatte ca 8 mkr 2016 och har en affärsplan för att flerfaldiga omsättningen på några år.

Sist men inte minst så har vi vårt dotterbolag Rewardit AB som driver ett eget lojalitetsprogram och som nådde lönsamhet förra året. Detta är en mycket spännande verksamhet för oss.

Vi satsar på fortsatt tillväxt med hög lönsamhet och hög utdelningsgrad. Följ med på Awardits fortsatta resa!



Niklas Lundqvist  
Verkställande Direktör och grundare

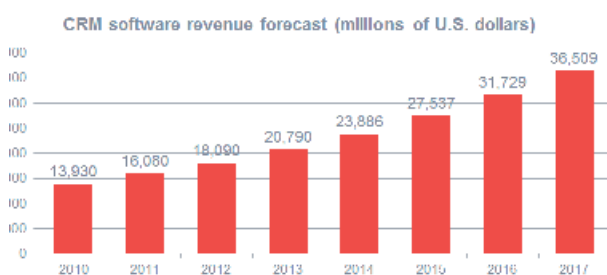
# 5. Marknadsöversikt

## B2B-MARKNADEN

Awardit är en renodlad B2B-aktör vilket innebär att kunderna endast är andra företag. Kundföretagen kan dock i sin tur rikta sig till både konsumenter och företag.

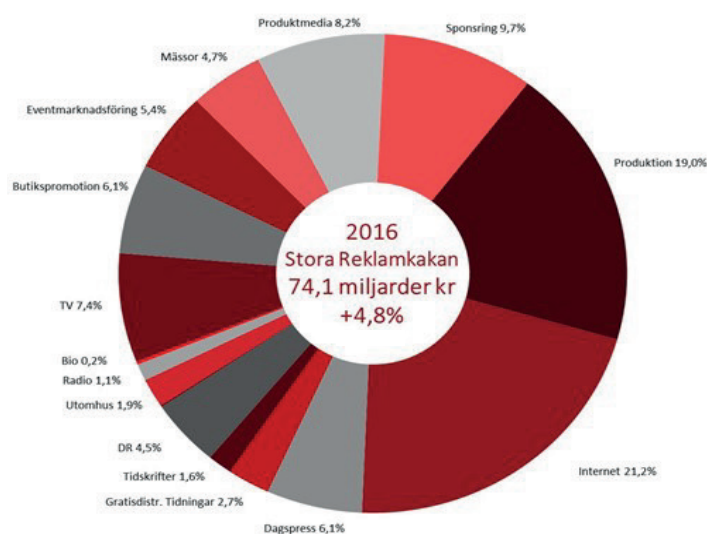
Awardits övergripande produkter är olika former av kundklubbar, lojalitetsprogram och motivationsprogram. Ett exempel på ett framgångsrikt och välkänt lojalitetsprogram som både har en konsument- och företagsdimension är SAS Eurobonus (ej kund till Awardit). Drivkraften för ett företag att etablera ett lojalitetsprogram är att därigenom förmå kunderna att handla oftare, för större summor, under längre tid samt att etablera respons- och kostnadseffektiva kommunikationskanaler gentemot dem. Lojalitetsprogram genererar avsevärda ekonomiska fördelar och ökar ständigt i betydelse för företag som strategiska marknadsförings- och affärstillgångar.

Lösningar för lojalitets- och motivationsprogram utgör ett delsegment inom CRM-marknaden som är och har varit under kraftig tillväxt i många år. Globalt sett beräknas CRM-marknaden vara värd ca 36 miljarder USD 2017.



Källa: Superoffice - 18 CRM statistics You need to know for 2017

Sett ur ett annat perspektiv så utgörs marknaden också av reklaminvesteringar eftersom ett lojalitetsprogram är en kommunikationsplattform mot kunder såväl på gruppnivå som på individuell nivå. Om man som företag investerar i att bygga ett attraktivt lojalitetsprogram så innebär detta att man kan minska sina reklaminvesteringar inom t.ex. massmarknadsföring. Varje krona som investeras i relationsbyggande marknadsföring ger en högre avkastning. Den svenska marknaden för reklaminvesteringar var värd ca 74 miljarder kronor 2016 (Källa: IRM).



Källa: IRM

Tyvärr är det näst intill omöjligt att säga hur stor marknaden är inom Awardits nisch i Sverige och internationellt. För vissa länder finns statistik över antalet medlemskap i lojalitetsprogram sett i relation till befolkningens mängd som helhet. I USA fanns det t.ex. 3,3 miljarder medlemskap i lojalitetsprogram på en total befolkning på 316 miljoner 2015, tillväxten från 2013 låg på 26% (källa: Colloquy Loyalty Census).

Vi har inte tillgång till motsvarande siffror för Sverige men de är med stor sannolikhet mycket lägre per capita. Awardit riktar sig främst mot medelstora till stora företag med frekvent återkommande konsument- eller småföretagskunder samt företag med stora säljavdelningar och/eller återförsäljarnätverk. Awardit är idag aktivt på den svenska och norska marknaden. Marknaden bearbetas i egen regi och genom ett fåtal återförsäljare. Bland återförsäljarna finns IT-jätten Evry som valt Awardit som partner för lojalitetslösningar.

Dotterbolaget Rewardit vänder sig främst till små- och medelstora företag som inte vill ha ett helt egenbrändat lojalitetsprogram utan en enklare och billigare lösning - men ändå med ett nätverk med många externa partners.

Exempel på nuvarande kunder och partners till Awardit och Rewardit är Ahlsell, Fredells, Granit, Kakelspecialisten, Fazer, Norfloor, Circle K, Shell/ST1 och Forbo Flooring. Awardit har gjort lojalitetsprogram av olika slag för allt från stora köpcentra till enskilda restauranger och kemtvättar. En gemensam nämnare bland kunderna är att de har behov av att uppmärksamma och premiera sina kunder i syfte att stärka relationen med dem.

### KONKURRENTER

Awardits främsta konkurrenter av helhetslösningar inom lojalitetsnischen inklusive poängshopar är Inspiration Company AB och Motivation Service AB.

Bägge dessa företag har sin bakgrund inom säljmotivation men har rört sig åt lojalitetshållet medan det motsatta gäller för Awardit. Awardit är det bäst presterande företaget ur ett lönsamhetsperspektiv, sannolikt tack vare en mer välutvecklad teknisk plattform som möjliggör en effektivare organisation och drift.

Vidare ligger Awardit i framkant rent funktionalitetsmässigt, särskilt vad gäller koalitionsprogram, dvs lojalitetsprogram med många parter med en gemensam poängvaluta. Det finns även både större och mindre företag som tangerar Awardits verksamhet genom att tillhandahålla kundklubbplattformar. Ett exempel på ett mindre företag är Revide AB med sin plattform Voyado.

Awardit är en nischaktör inom CRM. När det gäller stora allmänna CRM-plattformar finns stora multinationella aktörer som t.ex. Microsoft, Salesforce, Oracle och SAP. Den typen av aktörer har i princip aldrig anpassade lösningar för uppsättning och drift av poängbaserade lojalitetsprogram. Dotterbolaget Rewardit AB konkurrerar indirekt med uppstarts företag som Refunder och Wrapp men är nischat mot B2B snarare än B2C (Rewardit kommer dock sannolikt att inleda en B2C-satsning inom ett år). Om Rewardits konkurrensbild utvidgas till att omfatta företag som tillhandahåller rabattbaserade upplägg så är även Lessmore AB och Visma Advantage konkurrenter. Inom B2B är Rewardit i princip ensam om ett poängbaserat upplägg.

Konsolideringsmöjligheter finns, såväl med avseende på direkta konkurrenter som tangerande verksamheter (t.ex. Sponsorhuset), och att ta till vara på dessa möjligheter är ett av Awardits huvudsyften med noteringen.

### CARD-LINKING OCH ANDRA MÖJLIGHETER

Det nya EU-direktivet PSD2 (Payment Services Directive 2) innebär en enorm potential för Awardit samtidigt som det blir mycket omvälvande för bank- och kortbranschen. PSD2 tvingar bl.a. bankerna att öppna upp sina kunders data till tredjepartsbolag om kunden ber om det. Kunden kommer alltså att äga rätten till sin egen data. Detta öppnar upp intressanta möjligheter för Awardit att leverera card-linking baserade lojalitetsprogram, dvs program där en medlem kan välja att koppla ett debet- eller kreditkort som han redan har i plånboken till lojalitetsprogram som Awardit är operatör av.

Awardit är väl positionerat för att kunna leverera komplexa lojalitetsprogram med hundratals partners helt virtuellt. Storbanken Nordea förbereder sig redan idag för konsekvenserna och har planer på att lansera en form av Appstore för externa partners och sina kunder. Awardit kan direkt och indirekt hjälpa banker och kortutgivare att bygga lojalitet och driva transaktioner mot befintlig kortstock. Direktivet ska implementeras 2018.

Awardits ambition är att leda utvecklingen på marknaden för poängbaserade lojalitetsprogram och att finna nya tillämpningsområden och affärsmodeller. I linje med detta har Awardit nyligen lanserat funktionalitet som möjliggör köp av extrapoäng (mot kort- eller fakturabetalning). Vidare planeras lansering av banbrytande funktionalitet för P2P-handel med poäng inom ett år. Detta är ett steg mot att göra digitala poängvalutor mer lika riktiga valutor och låta medlemmarna köpa och sälja poängvalutan sinsemellan.

Slutligen planeras ett nytt applikationsområde i form av hälsomotivationsprogram för företag och dess anställda. Tanken är att genomföra koppling mot hälso-/fitnessappar som Runkeeper och Garmin (i syfte att kunna belöna fysiska prestationer). Alla dessa möjligheter innebär nya intäktsmodeller för Awardit.

## 6. Verksamhet

### BAKGRUND

Awardit AB hjälper företag att öka sin omsättning och lönsamhet genom att implementera och driva lojalitetsprogram och motivationsprogram riktade mot konsument- och företagskunder samt säljkårer. Awardit fungerar bl.a. som en bank för digitala poängvalutor och tillhandahåller allt från egenägda, fristående lojalitetsprogram till komplexa alliansprogram med hundratals partners och clearing av transaktioner mellan dessa.

Genom att erbjuda nyckelfärdiga lösningar på outsourcing-basis kan uppstarts- och driftskostnaderna hållas låga. Awardit erbjuder även strategiska och operationellt inriktade tjänster som syftar till att maximera värdet av lojalitetsprogrammet. Ur kundens perspektiv är Awardit en one-stop-shop som bistår med strategi för lojalitetsprogrammet, tekniskt genomförande och operativ drift, exempelvis handel med poänginlösenprodukter, dataanalys och kampanjgenomförande, allt i syfte att maximera nyttan av programmet och minska belastningen på kundens organisation.

Ett av nordens största och mest populära lojalitetsprogram är SAS Eurobonus (ej kund till Awardit). Awardit kan snabbt och kostnadseffektivt sätta upp och driva denna typ av komplext lojalitetsprogram under vilket varumärke som helst och i vilken bransch som helst som har rätt förutsättningar.

### HISTORIK

Awardits historia sträcker sig från 1998 då Niklas Lundqvist vann en affärsidé tävling som arrangerades av NUTEK (nuvarande Tillväxtverket). Prispengarna användes för en förstudie och efter en första finansieringsrunda startade Bolaget sin verksamhet 2000. Bland de första investerarna fanns Visionalis AB (en del av LMK Industri) och TeleTrade Securities Bank AB (numera Nordnet Bank).

Den ursprungliga affärsidén bestod i att tillhandahålla ett internetbaserat lojalitetsprogram under eget varumärke helt inriktat mot den då jungfruliga e-handelsmarknaden. Verksamheten utvecklades efter hand till att fokusera på lösningar under kundernas varumärken med Awardit som operatör. För tre år sedan startades dock dotterbolaget Rewardit AB genom vilket ett lojalitetsprogram under eget varumärke än en gång har lanserats.

Under de första åren som präglades av den egna teknikutvecklingen och omvärldsfaktorer som IT-kraschen levde Bolaget på riskkapital. Tack vare en konsekvent kostnads-kontroll, uthållighet och långsiktig övertygelse kunde Bolaget nå positivt kassaflöde 2004 och vinst 2005. Sedan dess har Awardit haft en obruten positiv utveckling och har under fyra år utsetts till Superföretag av Veckans Affärer och Bisnode, i praktiken ett av de ca 30 bäst presterande Aktiebolagen i Sverige.

### MILSTOLPAR

#### 1998

Vinst i affärsidé tävling arrangerad av NUTEK

#### 2000

Awardit startas och marknads lanseras. När snabbt över 100 000 medlemmar och de första kund-/partnerföretagen ansluts

#### 2001-03

Teknikutveckling i samarbete med TATA Consultancy Services i Indien och Sverige. Inriktningen på verksamheten ändras och Awardit blir en ”operatör” av lojalitetsprogram. Första kunden blir Marc O’Polo Retail

#### 2004

Positivt cash-flow

#### 2005

Första året med vinst. Avtal med Cramo och Ahlsell innebär genombrott på marknaden för B2B-lojalitetsprogram

#### 2009

Första utdelningen för aktieägarna

#### 2011

Awardit utses till Superföretag av Veckans Affärer och Bisnode för första gången

#### 2012

Samarbetsavtal ingås med EVRY som blir återförsäljare

#### 2014

Dotterbolaget Rewardit startas

#### 2015

Ricoh blir första kundcaset inom säljmotivationsprogram

#### 2016

Rewardit blir lönsamt

#### 2017

Avtal med Norfloor, den första norska kunden. Notering på First North. Term Sheet ingås för förvärv av Sponsorhuset (Awardits första förvärv)

## AFFÄRSMODELL

Awardits verksamhet är centrerad kring den egenutvecklade tekniska plattformen. Awardit licensierar inte ut sin tekniska plattform utan den tillhandahålls som en webbdistribuerad tjänst, dvs en form av molntjänst eller SaaS (Software as a Service). När ett kundavtal upphör så upphör även kundens rätt att nyttja plattformen. Skalbarheten är hög och Bolagets intäkter kan ökas väsentligt utan att kostnaden för tillhandahållandet av lösningarna (teknisk drift och dylikt) ökar i motsvarande mån. Bolagets lösningar drivs på egna servrar som står i en säker serverhall i Stockholm.

Ur ett försäljningsperspektiv bearbetas typiskt sett marknadschef, försäljningschef och/eller VD på det tilltänkta kundföretaget. Eftersom det är fråga om ett strategiskt beslut att implementera ett lojalitetsprogram kan försäljningsprocesserna bli långa men samtidigt blir också kundrelationen oftast mycket långvarig.

Efter ingånget avtal inleds leveransprocessen som både består av strategiska frågor såsom målgrupp, strategi, belöningsregler och annat innehåll i lojalitetsprogrammet. Utifrån detta konfigureras sedan lösningen och "brandas" under kundens varumärke och grafiska profil.

Dataöverföring mellan kundens system och lojalitetsplattformen kan antingen ske batchvis i textfilformat via File Transfer Protocol (FTP) med önskad schemaläggning eller i realtid via s k web services (en form av direktkoppling över Internet mellan olika applikationer). En koppling görs sedan mot kundens affärs-, kassa- och/eller CRM-system (via web services eller FTP) för överföring av kund- och transaktionsdata. Transaktionsdata förs över till och bearbetas i lojalitetsplattformen för att kunna dela ut poäng till medlemmarna och genomföra kampanjer och analyser.

Det förekommer även att data hämtas från tredje part, t.ex. kan ett personnummer användas för att hämta korrekta adressuppgifter ur offentliga register.

En normal leveranstid är 6-8 veckor även om Awardits arbete kan genomföras på ett par dagar förutsatt att all information har förberetts av kunden.

Efter uppstartsfasen och lanseringen av lösningen mot kundens målgrupp kan kunden i princip sköta all administration av sitt lojalitetsprogram själv genom webbaserade administrationsgränssnitt. I de flesta fall bistår Awardit dock kunden med kampanjgenomförande, dataanalys, sortiment av poänginlösenprodukter och allmän support för att minimera belastningen på kundens egen organisation.

Awardit har normalt sett inte någon direkt kostnad för leverans och drift utan fast anställd personal används. Brytpunkter kan dock uppstå där Bolaget behöver nyanställa eller köpa in ytterligare hårdvara och dylikt för drift. När det gäller poänginlösenprodukter så uppstår självfallet kostnader för inköp av varor och tjänster som sedan faktureras vidare till kunden.

## INTÄKTSMODELL

Awardits intäktmodell omfattar följande parametrar:

- Försäljning av poänginlösenprodukter
- Provisioner från partners
- Fasta och rörliga månadsavgifter
- Konsultarvode på timbasis
- Uppstartsavgifter
- Transaktionsavgifter

Awardit har ingen fast prislista för lösningarna utan prissättningen anpassas utifrån kundens storlek och lojalitetsprogrammets omfattning.

Tabellen på sidan 16 beskriver den historiska intäktsfördelningen vad gäller de ovan nämnda intäktsdelarna.

### *Försäljning av poänginlösenprodukter*

Försäljning av poänginlösenprodukter är den viktigaste intäktsdelen i Awardits verksamhet. Januari-september 2017 uppgick denna till ca 86% av försäljningen.

Försäljning av poänginlösenprodukter är handelstransaktioner genom vilka medlemmar löser in poäng mot varor och tjänster som tillhandahålls genom Awardit och som Awardit sedan fakturerar sin kund för. Eftersom de flesta kundavtal innehåller rörliga avgiftsparametrar i form av försäljning av poängin-

lösenprodukter och/eller provisioner ökar Awardits omsättning ju fler medlemmar och transaktioner det blir i programmen. När poänginlösen sker mot en poänginlösenprodukt som tillhandahålls av programägaren själv, t.ex. en bonus-/rabattcheck, har Awardit normalt sett inte någon intäkt från transaktionen.

En poänginlösentransaktion sker i en poängshop som utgör en integrerad del av Awardits lojalitetsplattform men som tillhandahålls under programägarens varumärke och grafiska profil.

Poänginlösenprodukterna i en poängshop administreras av Awardit och utgörs av produkter från programägaren själv och externa alternativ såsom t.ex. bonuscheckar, presentkort, elektronik, utbildningar och upplevelser.

En poänginlösentransaktion genomförs alltid av en medlem, som antingen är en privatperson eller ett företag. Om medlemmen är ett företag finns alltid en administratör kopplad till kontot som har behörighet att företräda företaget. Poänginlösenprodukten blir medlemmens egendom och om denne är ett företag så är den alltså företagets egendom.

Awardit har leverantörsavtal för poänginlösenprodukter med ett tiotal företag (t.ex. Netonnet, Komplet, Circle K och Greatdays) och eftersträvar alltid att få tillräcklig volym för att erhålla rabatter. När en medlem i ett lojalitetsprogram löser in poäng mot t.ex. en mobiltelefon dras poäng från dennes konto i realtid och en order skapas som hanteras av Awardit. Awardit lägger ordern vidare hos relevant leverantör som normalt sett levererar direkt till tredje part, dvs medlemmen (s k ”drop-shipping”), och fakturerar Awardit. Awardit samlingsfakturerar sedan programägaren månadsvis i efterskott.

Awardit håller som huvudregel inga egna lager med undantag för t.ex. icke skrymmande produkter som fysiska värdecheckar. Awardits marginal är 25-60% beroende på produkttyp och rabattavtal. Ett aktivt lojalitetsprogram är en framgångsfaktor för såväl programägaren som Awardit och en hög inlösenfrekvens på utdelade poäng är ett sundhetstecken. Awardit arbetar ofta aktivt med programägaren med olika former av kampanjer och erbjudanden både vad gäller poängutdelning vid köp och för poänginlösen.

### *Provisioner*

Awardit erbjuder alla programägare möjlighet att lägga till erbjudanden från externa partners som mervärden i sina lojalitetsprogram. Sett ur medlemmarnas perspektiv består mervärdet i att de kan samla poäng inte bara hos programägaren utan även hos externa partners. När en medlem genomför ett köp hos en extern partner blir denne alltså belönad med poäng i det aktuella lojalitetsprogrammets poängvaluta. Awardit har avtal med många sådana partners (exempel på stora partners är Circle K, Shell/ST1 och Dustin).

När poängen löses in uppstår alltid en kostnad för programägaren för den poänginlösenprodukt som medlemmen har valt. För varje poäng som delats ut och är hänförlig till ett köp som en medlem gjort hos en extern partner måste därför programägaren erhålla en ersättning. Denna ersättning betalas ut av Awardit och uttrycks som ett värde i kronor per poäng. Awardit i sin tur erhåller ersättning i form av en provision på köpet som medlemmen gjort hos den externa partnern.

Provisionen uttrycks normalt sett som en fast summa per affär eller en procentsats på köpesumman. Elbolaget EON ger t.ex. Awardit en provision på 300 kronor för varje nytt elavtal som tecknas och Dustin ger en provision på 4% av summan som en medlem handlar för. Ca 75% av den provision Awardit erhåller betalas ut som ersättning till programägaren och ca 25% är Awardits vinst. Ersättningen till programägaren betalas ut av Awardit årsvis i efterskott.

### *Månadsavgifter*

För den löpande tekniska driften och tillgången till plattformen tar Awardit ut fasta och rörliga månadsavgifter. Dessa avgifter är i vissa fall kopplade till antalet medlemmar i lojalitetsprogrammet.

### *Konsultarvoden*

När kunderna efterfrågar assistans från Awardit i operativa frågor kring lojalitetsprogrammet så faktureras ett konsultarvode på timbasis. Det kan röra sig om t.ex. dataanalyser, kampanjgenomförande eller specialutveckling av ny funktionalitet.

Tkr/procent	2015		2016		jan-sep 2017	
Poänginlösenprodukter	32 272	87,4%	36 178	87,5%	25 631	85,8%
Provisioner	2 359	6,4%	2 628	6,4%	2 125	7,1%
Månadsavgifter	1 941	5,2%	1 840	4,4%	1 545	5,1%
Konsultarvoden	250	0,7%	364	0,9%	184	0,6%
Uppstartsavgifter	58	0,2%	40	0,1%	234	0,8%
Transaktionsavgifter	21	0,1%	307	0,7%	170	0,6%
	<b>36 901</b>	<b>100%</b>	<b>41 357</b>	<b>100%</b>	<b>29 890</b>	<b>100%</b>

Historisk intäktsfördelning

#### *Uppstartsavgifter*

Uppstartsavgiften är en avgift av engångskaraktär som tas ut från programägaren och som täcker konfiguration och design av lojalitetsprogrammet på Awardits plattform.

#### *Transaktionsavgifter*

Awardit utvärderar möjligheten att ta en transaktionsavgift på alla transaktioner och har testat det i ett fåtal nya kundavtal sedan 2015. Det är en modell som i sig skulle kunna öka Bolagets omsättning och lönsamhet men som sannolikt skulle vara svår att implementera på befintliga kunder.

Tack vare den operatörorienterade affärsmodellen samt en flexibel och i hög grad automatiserad lojalitetsplattform är Awardits omsättning och lönsamhet per anställd relativt hög jämfört med många andra företag inklusive de närmaste konkurrenternas.

### PRODUKTPORTFÖLJ

Awardit har idag fyra huvudsakliga produktsegment;

- Lojalitetsprogram B2C
- Lojalitetsprogram B2B
- Motivationsprogram
- Rewardit

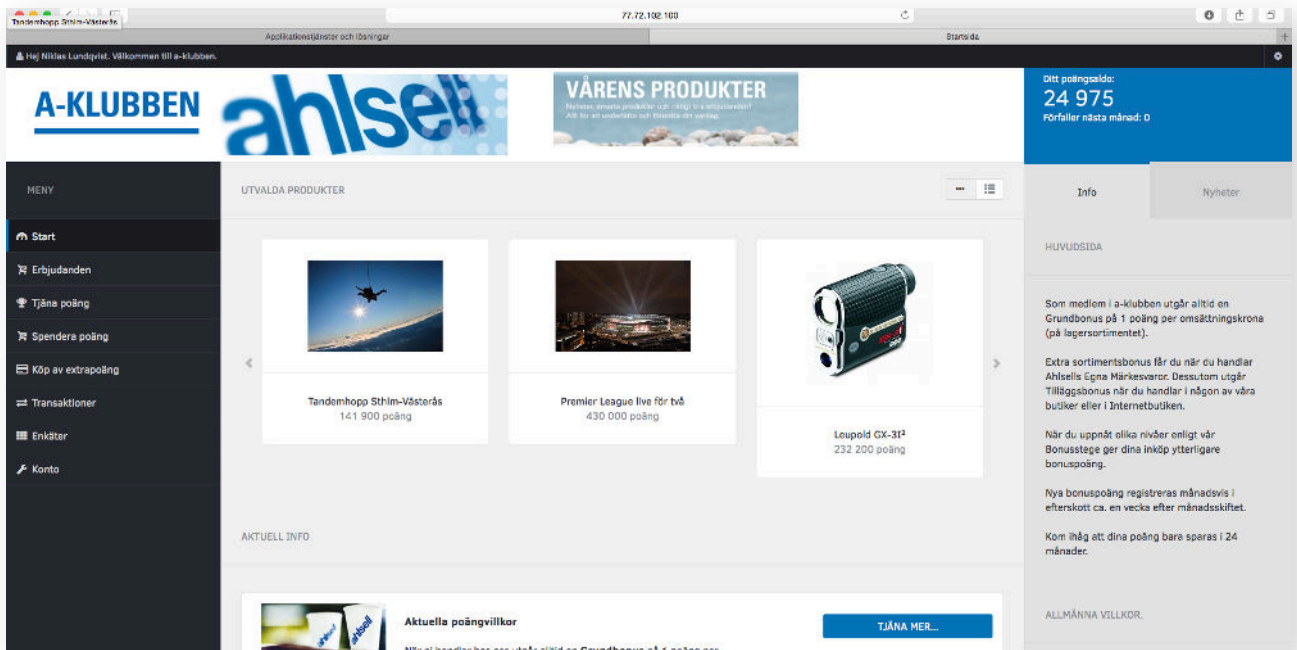
En femte produkt under planering är hälsomotivationsprogram. Samtliga produktsegment bygger på samma grundläggande lösning med vissa funktionella skillnader. Drivkrafterna är desamma oavsett målgrupp, det handlar om att belöna medlemmarnas transaktioner och beteenden hos programägaren i syfte att påverka dessa.

Ett fullt utbyggt lojalitetsprogram baseras på en privat digital poängvaluta som används för att belöna medlemmarnas köp och beteende hos programägaren och hos eventuella externa partners. Poängen löses in mot poänginlösenprodukter i form av värdecheckar, utvalda produkter från programägaren och ett externt sortiment av attraktiva varor och tjänster som specialanpassas och tillhandahålls av Awardit.

Navet ur ett medlemsperspektiv utgörs av en personifierad medlemssajt där medlemmar kan logga in och ta del av bl.a. riktade och allmänna erbjudanden, kontoutdrag, poängshop och registrerade uppgifter. När det gäller kundkommunikation i övrigt är digitala kanaler som e-post och smartphones viktiga. Lojalitetsprogrammet bör vara kortlöst eftersom kunderna i de flesta fall inte vill ha fler kort i sina plånböcker.

Awardit har ett femtiotal partners som kan implementeras som mervärden i olika lojalitetsprogram. Syftet är att fördjupa programägarens relation med sin medlem ytterligare genom att höja värdet av lojalitetsprogrammet. I praktiken kan medlemmarna erhålla poängbelöningar vid köp hos dessa externa partners. Awardit registrerar alla transaktioner som medlemmar gör hos externa partners och ser till att rätt antal poäng delas ut till rätt medlem i rätt lojalitetsprogram. Awardit ser därefter till att respektive programägare erhåller ersättning för utdelade poäng enligt det förfarande som beskrivs på sid 15 under provisioner. Som exempel kan nämnas Circle K (tidigare Statoil) som Awardit samarbetar med. Medlemmar i olika B2B-program har möjlighet att aktivera koppling till sitt företagskort hos Circle K och börja samla poäng på drivmedelsinköp. I nuläget tankar medlemmar med koppling till Awardit mer än åtta miljoner liter drivmedel per år. Varje liter genererar en provision till Awardit som används för att finansiera poängen.





### Exempel på kundklubb; **Ahlsell**

Awardit har förmågan att mycket snabbt och kostnads-effektivt sätta upp och driva ett lojalitetsprogram av samma typ och komplexitet som t.ex. SAS Eurobonus inom i princip vilken bransch som helst.

#### *Kundcase – B2B lojalitetsprogram*

Awardit har drivit Ahlsell AB:s a-klubben i mer än 10 år och programmet utvecklas kontinuerligt. Målgruppen är småföretagskunder. Dessa företag erhåller bonusbelöningar i Ahlsells egna digitala poängvaluta utifrån bl.a. omsättning, inköpskanal, produktkategori och diverse olika beteenden. Dessutom kan de samla poäng från ett stort nätverk av externa partners, t.ex. Circle K, Shell och Dustin. A-klubben fungerar i princip som SAS Eurobonus fast inom en helt annan bransch. Awardits intäkter består av månadsavgift, försäljning av poänginlösenprodukter och provisioner från externa partners.

#### *Kundcase – B2C lojalitetsprogram*

Byggvaruhandlaren Fredells AB har en konsumentkundklubb som är bonusbaserad utifrån inköpsvolym och som drivs av Awardit/Evry. Detta är ett exempel på en relativt ”enkel” kundklubbslösning. Awardits intäkter består av månadsavgift och konsulttid.

#### *Kundcase – säljmotivationsprogram*

Fazer Bageri AB driver ett säljmotivationsprogram för flera hundra säljare. Syftet är att överträffa säljbudget och att minska returer. Säljarna erhåller poängbelöningar bl.a. när de når uppnådda säljmål och när de kör miljövänligt. Poängen kan lösas in mot attraktiva poänginlösenprodukter. Säljarna rankas mot varandra i en s k leaderboard i syfte att stimulera deras tävlingsnerv. Det finns även möjlighet att samla Fazerpoäng från ett stort antal externa partners.

Awardits intäkter består av månadsavgift, transaktionsavgift, provisioner från externa partners och konsulttid.

#### *Rewardit AB*

För tre år sedan startade Awardit dotterbolaget Rewardit AB tillsammans med två entreprenörer som är minoritetsägare. Rewardit är ett bonusprogram speciellt framtaget för företag. Medlemmar får möjlighet att samla Rewardit-poäng (Rewardits egna poängvaluta) när de genomför köp hos ett 60-tal partnerföretag. För att köpen skall kunna hänföras till Rewardit måste medlemmen aktivera ett särskilt kundavtal hos respektive partnerföretag eller, om det är fråga om ett partnerföretag som bedriver e-handel, klicka på en särskild länk på Rewardits portal. Poängen löses in till poänginlösenprodukter i Rewardits poängshop.

Rewardit som produkt avviker i den bemärkelsen att det är ett B2B-lojalitetsprogram som ägs av Rewardit, det drivs alltså inte under ett kundföretags varumärke vilket är Awardits normala upplägg. Rewardit har tre typer av intressenter enligt följande:

- Företag som vill samla bonus på sina inköp inom Rewardits nätverk (medlemmar)
- Företag som vill få dessa medlemmar att handla hos sig (partners)
- Företag som vill erbjuda sina befintliga kunder bonus genom Rewardit (cobrandade partners)

Den sistnämnda kategorin, dvs cobrandade partners, består av företag som av olika anledningar inte vill ha eget lojalitetsprogram men som vill kunna belöna sina kunder och erbjuda dem mervärdet av att kunna samla bonus i en och samma poängvaluta hos många andra företag.

**Bonus för företag!**

Rewardit är ett unikt bonusprogram speciellt framtaget för företag och företagsägare. Medlemmar får tillbaka tusenlappar i bonuspoäng varje år på sina inköp. Poängen löses in mot attraktiva produkter, resor eller värdecheckar.

Hur funkar det?

**Bonus hos 60+ partners!  
Mer lönsamt att driva företag**

Enbart utvalde företag och företagsägare kan bli medlemmar i Rewardit. Som medlem får du bonus på nästintill alla dina företagsköp hos fler än 60 partnerföretag, t.ex. Circle K, Shell, Stt, Hotels.com, Booking.com, Däckonline, Dustin, DHL, Staples, Mekonomen, m.fl. Företagare som använder sig av Rewardit får

Dotterbolaget **Rewardits** startside

Rewardits affärsmodell skiljer sig mot Awardits på så vis att man "äger" relationen med medlemmen (varje medlem ingår ett avtal med Rewardit), ställer ut den digitala poängvalutan och ansvar för att den kan lösas in. Awardit å andra sidan är en operatör av lojalitetsprogram under andra företags varumärken.

Rewardit erhåller en provision från partners när medlemmar genomför köp hos dem, antingen i form av en fast summa per affär eller en procentsats på köpsumman. Provisionen är således Rewardits intäkt och 50% av denna reserveras i Rewardits balansräkning. Reserveringen görs för att täcka den kostnad som uppstår när en medlem någon gång i framtiden väljer att lösa in sina poäng mot en poänginlösenprodukt som Rewardit måste köpa in och leverera till medlemmen. 50% av provisionen utgör Rewardits vinstmarginal. När det gäller cobrandade partners så är modellen liknande men Rewardit tar betalt för varje poäng som partnern väljer att dela ut till sina egna kunder som blivit medlemmar hos Rewardit. Marginalen är densamma.

Affärsmodellen är positiv ur ett likviditetsperspektiv eftersom ersättning från partners erhålls före kostnaden för inlösen uppstår. En poäng som delas ut idag kanske inte löses in förrän om ett år eller så löses den aldrig in (poängen har ett bäst före datum på två år från utdelningstidpunkten). Det monetära värdet av poängskulden förs upp i Rewardits balansräkning och redovisas som en skuld under upplupna kostnader och förutbetalda intäkter.

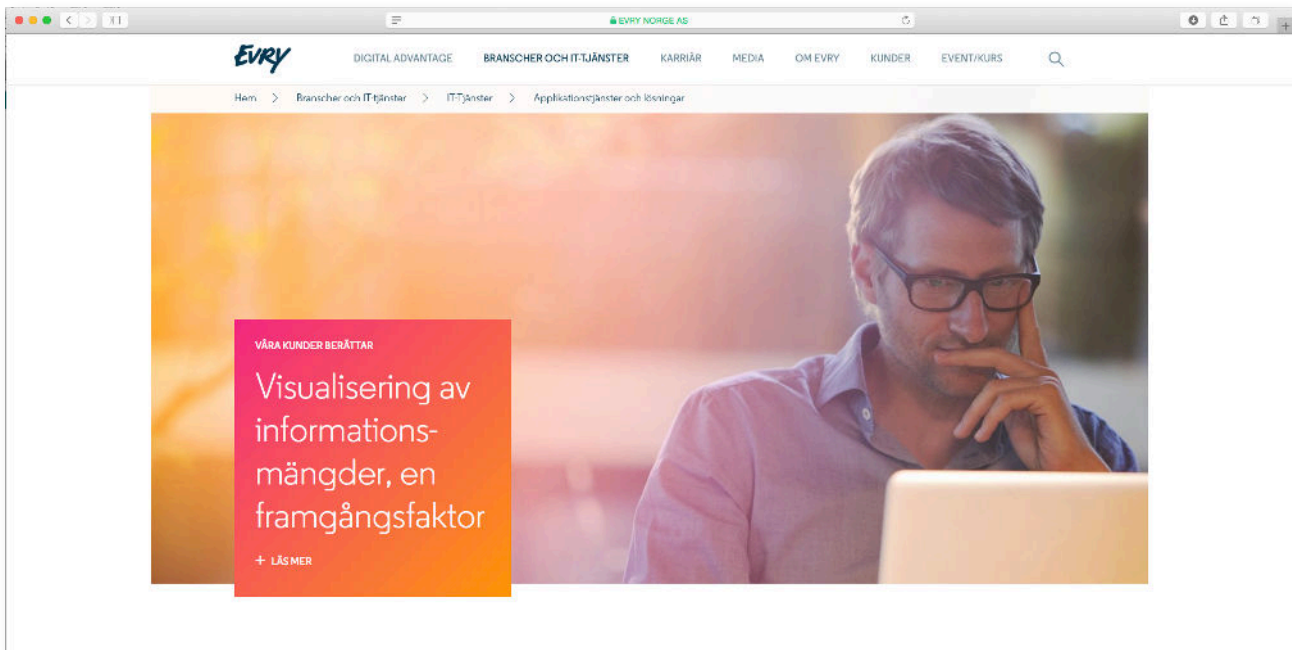
Rewardit omsatte 1,9 MSEK med en vinst på 24 tkr 2016 och även om det finns många spännande utvecklingsmöjligheter, t.ex. en satsning mot konsumenter, idrottsföreningar och skolklasser, så är verksamheten av oväsentlig betydelse för Awardit i dagsläget.

#### SAMARBETSPARTNERS/ÅTERFÖRSÄLJARE

Awardit har ett fåtal återförsäljare varav den största är EVRY AB. EVRY är Nordens näst största IT-tjänsteföretag. Genom 10 000 medarbetare levererar EVRY dagligen IT-tjänster från 50 städer i Norden till ungefär 14 000 kunder i såväl offentlig sektor som det privata näringslivet. Awardit har trots sin relativa litenhet lyckats etablera ett fungerande strategiskt samarbete med branschjätten EVRY. EVRY presenterar sitt erbjudande kring kundlojalitet på sin hemsida samt genom aktiv bearbetning inom affärsområdet för informationslogistik och CRM. Awardit har ambitionen att satsa mer på att etablera återförsäljare och strategiska partners framgent.

#### FRAMTID OCH UTVECKLING

Awardit satsar på fortsatt tillväxt med bibehållna marginaler och fortsatt hög utdelningsnivå. Två personer har anställts det senaste året för att möjliggöra ökat fokus på försäljning och affärsutveckling. Organisk tillväxt kommer i första hand men förvärvsmöjligheter övervägs kontinuerligt. En kombination av fortsatt organisk tillväxt i nuvarande takt och ett till två förvärv kan ge en betydligt högre omsättning på tre till fyra års sikt – Awardit har redan påbörjat denna process i o m budet på Sponsorhuset AB som i ett slag ökar omsättningen med 8 Mkr på årsbasis. Det finns en



## Evry

outnyttjad tillväxtpotential i att öka marknadsbearbetningen i Sverige och att inleda bearbetning internationellt. Detta kan ske genom egna resurser och/eller genom återförsäljare och partners.

### ORGANISATION

Awardit AB äger 100% av Lokalbolaget på Snickarbacken AB och ca 66% av Rewardit AB (resterande del ägs av de anställda entreprenörerna). Lokalbolagets enda verksamhet är att hyra ut kontorsyta till Awardit och ytterligare fyra hyresgäster. Genom Rewardit drivs ett lojalitetsprogram under eget varumärke. Rewardit och Lokalbolaget omsätter 1,9 respektive 0,9 MSEK och är således av oväsentlig betydelse för Awardit som helhet.

Awardit och Rewardit har totalt sju anställda (5+2) varav två tillkom under 2016. Niklas Lundqvist är VD för Awardit AB. VD arbetar inom sälj, administration och delar av ekonomifunktionen. Ekonomiavdelningen har en assistent anställd. Bokföring och rapportering etc. görs av en deltidskonsult, med back up från en större redovisningsbyrå (se även sid. 33). Inom dotterbolaget Rewardit arbetar bägge anställda med sälj respektive administration. Övriga anställda är som nämnts ekonomiassistent med ansvar även för inköp och support, en COO (Johan Hagman) som har övergripande ansvar för teknikutveckling, drift och kundleveranser, samt två utvecklare. Försäljning sker även genom ett företag som jobbar för Awardit på konsultbasis (hela säljprocessen från mötesbokning till genomförande av möten och offertgivning).

Styrelsen består av Olle Isberg (ordförande), Samir Taha, Charlotte Eisner och Niklas Lundqvist. Samtliga styrelseledamöter, förutom nyligen invalda Charlotte Eisner, är direkt eller indirekt ägare i Bolaget. Nyligen invalda ledamoten Charlotte Eisner har relevant erfarenhet då hon tidigare varit marknadschef på SAS Eurobonus och VD/medgrundare till Charge Amps.

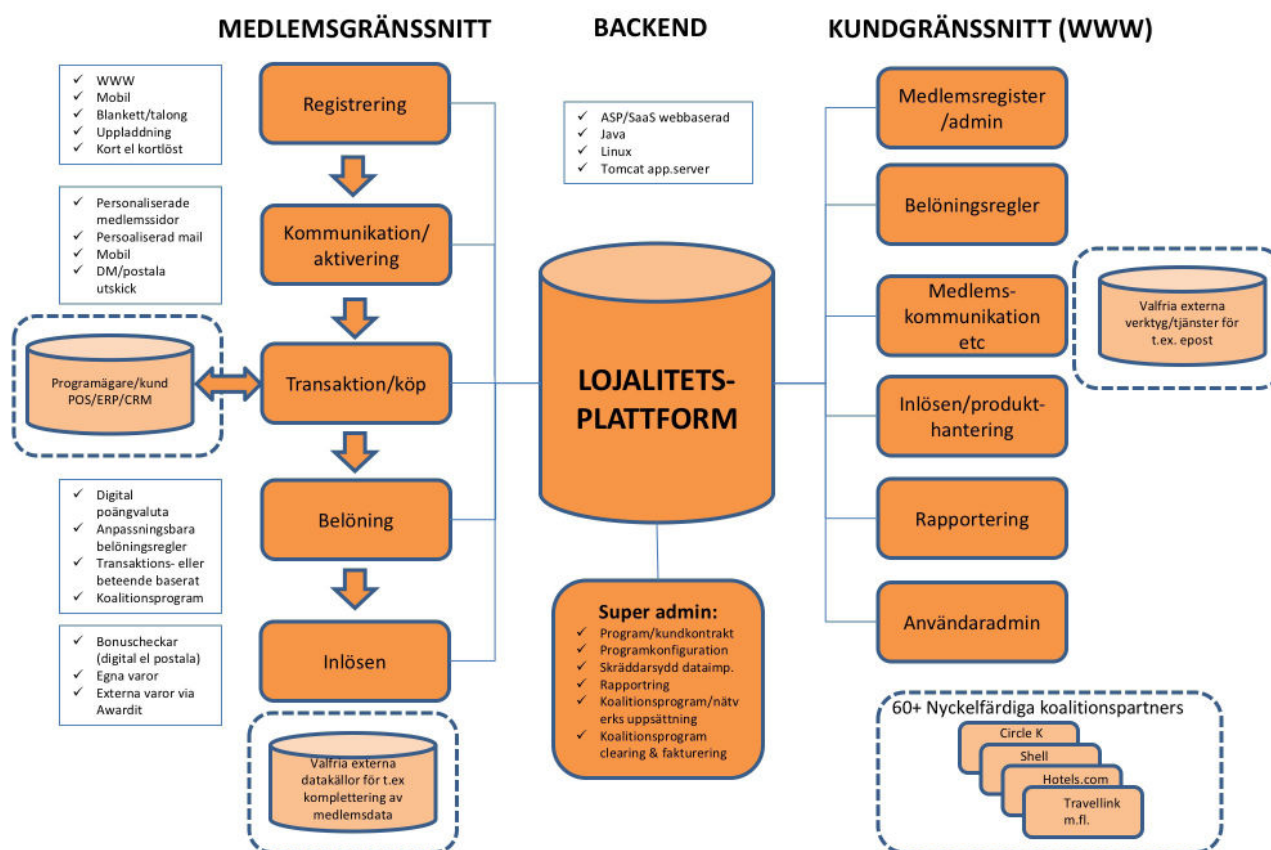
### DEN TEKNISKA PLATTFORMEN

Awardits lojalitetsplattform är egenutvecklad och tillhandahålls som en "molntjänst" med webbaserade medlems- och användargränssnitt. Plattformen är kärnan i Awardits verksamhet och möjliggör hela affärsmodellen. Mer än 50 000 utvecklingstimmar har investerats i plattformen under de senaste 14 åren.

Den första versionen utvecklades i samarbete med Tata Consultancy Services, ett av världens största IT-företag. Plattformen är utvecklad i programspråket Java. Den senaste versionen av de i lojalitetsplattformen integrerade personliserade medlemsidorna är responsiva (anpassas automatiskt till användarens enhet).

Awardit befinner sig i slutfasen av ett utvecklingsprojekt i vilket hela lojalitetsplattformen migreras till open source applikationsservrar och databaser, vilket har fördelen att framtida uppskalning och drift kommer att bli mer kostnadseffektiv.

## SYSTEMÖVERSIKT - LOJALITETSPLATTFORM



20

Översiktlig skiss över Bolagets tekniska plattform.

Lojalitetsplattformen kan integreras med kundens affärskassa- och/eller CRM-system för transaktionsöverföring och ömsesidig uppdatering av medlemsdata. Kommunikation sker över Internet (via FTP eller så kallade web services). Vidare kan medlemsdata kompletteras upp från externa databaser eller exporteras till externa system. Alla integrationer görs enligt kunds önskemål och Awardit har en hög anpassningsförmåga.

Awardit kan sätta upp ett komplext lojalitetsprogram med multipla partners redo för koppling mot programägarens affärssystem inom ett par dagar. Uppsättning/konfiguration av ett lojalitetsprogram under kunds varumärke kan genomföras utan utvecklingsteknikers inblandning.

*I det följande beskrivs den huvudsakliga funktionaliteten i Awardits lojalitetsplattform (se även bilden "Systemöversikt - Lojalitetsplattform").*

### Medlemsregistrering

Eventuellt befintligt kund- eller medlemsregister förs över i en batch i text- eller XML-filformat. Medlemmar kan även registrera sig själva via websidor som utgör en del av lojalitetsplattformen eller genom att fylla i en talong som de lämnar in. Medlemsuppgifter från talonger kan läggas in

manuellt via Awardits webbaserade administrationsgränssnitt eller scannas av tredjepartsleverantör för att sedan laddas upp batchvis i filer. Medlems-Id kan t.ex. vara personnummer, e-post, mobilnummer, kundnummer, medlemskort eller liknande.

### Belöningsystem och transaktionshantering

För varje köp kan en grundbonus i form av en egen digital poängvaluta delas ut. Bonusen kan enkelt konfigureras för att bli produkt-, kategori- eller kanalspecifik och/eller riktad mot en definierad målgrupp (definierad utifrån den data som finns tillgängligt med avseende på medlemmarna). Det finns även möjlighet att konfigurera bonustrappor, registreringsbonusar, medlemsrekryteringsbonusar och responsbonusar (t.ex. klick på unika länkar i mail eller på websidor, inmatning av kampanjkoder, svar på enkäter). Genom responsbonusar kan medlemmarna uppmuntras till acceptans av mer kostnadseffektiva kommunikationskanaler. Transaktionsöverföring mellan kundens affär-, kassa- och/eller CRM-system och lojalitetsplattformen hanteras schemalagt via FTP eller i realtid via web services. Awardit kan även acceptera filer som mailas manuellt men en automatiserad process eftersträvas alltid.

### *Kundkommunikation och kampanjhantering*

Kundkommunikation och kampanjhantering via e-post, personliga medlemssidor och mobiltelefoner är integrerade i lösningen. För kunder som efterfrågar en separat e-postplattform finns en färdig koppling mot marknadsledande Mail-Chimp. Vad gäller postala utskick kan data för kampanjgenomförande enkelt exporteras via det webbaserade administrationsgränssnittet. Kampanjer och den respons de genererat kan följas upp via webbaserade gränssnitt.

Vidare kan kundsegment definieras och bearbetas utifrån all registrerad kunddata inkl. transaktionshistorik. Digital kundkommunikation som komplement till traditionell massmarknadsföring kan sänka marknadsföringskostnaderna och samtidigt höja responsen. För att stimulera acceptans av e-post och webbkommunikation kan en responsbonus delas ut vid klick på unika länkar. Vissa kampanjtyper, t.ex. förstaköp, inaktivitet och uppföljning av köp av specifik produkt kan automatiseras.

### *Personliga medlemssidor*

Varje medlem kan ges tillgång till en personlig medlemssida (responsiv design) på webben under programägarens varumärke och grafiska profil. Denna sida är en integrerad del av lojalitetsplattformen. De personliga medlemssidorna integreras sömlöst i övriga webbsidor ur medlemmarnas perspektiv. Inloggning sker med användarnamn och lösenord från ett särskilt fönster som nås via en länk som kan placeras var som helst på programägarens ordinarie webbsida. På sidan får medlemmen tillgång till sitt bonuskonto (med all transaktionshistorik), aktuella erbjudanden, nyheter, tävlingar och dylikt. Enkäter kan också publiceras och genomföras genom medlemssidorna. Medlemssidorna personaliseras automatiskt utifrån de kampanjregler och dylikt som konfigurerats. Detta innebär att olika medlemmar/medlemssegment kan se olika erbjudanden och kampanjer med utgångspunkt från registrerade medlemsuppgifter och transaktionshistorik.

Via den personliga medlemssidan kan medlemmen även få tillgång till en poängshop i vilken denne kan lösa in sin ackumulerade poäng mot poänginlösenprodukter, dvs olika typer av varor och tjänster som tillhandahålls av Awardit och/eller programägaren.

### *Rapport/analys*

Rapporter med avseende på bonusskulder (det monetära värdet på poängen som delats ut av programägaren och som inte lösts in), demografi, köpbeteende och kampanjutfall skräddarsys för programägare och kan granskas och analyseras genom det administrativa webbgränssnittet.

### *Enkätmotor*

Enklare webbaserade marknadsundersökningar kan genomföras snabbt, billigt och enkelt med enkätmotorn. Text- och flervalfrågor kommuniceras ut via de personliga medlemssidorna. För att stimulera svarsfrekvensen kan en poängbelöning kopplas till varje frågeomgång. Enkätmotorn kan även användas för att genomföra tävlingar och liknande.

### *Administration*

Lojalitetsprogrammet kan administreras av programägaren eller Awardit genom ett webbaserat gränssnitt. Här finns hela medlemsregistret samt verktyg för bonushantering, kampanjer, utskick, rapporter och enkäter osv. Awardit har även ett "super admin" gränssnitt som används för att konfigurera och lansera nya lojalitetsprogram under kunders varumärken.

### *Koalitionsprogram/nätverksmöjligheter*

Det är möjligt att skapa gemensamma lojalitetsprogram (sk koalitionsprogram) för bolag inom olika branscher som etablerar en gemensam poängvaluta. Awardit har även ett femtiotal partnerföretag som kan implementeras som poängutdelande externa partners i lojalitetsprogram som Awardit är operatör av. Poäng som delas ut för en medlems köp hos en extern partner finansieras av den externa parten genom att Awardit erhåller en provision som till större delen tillgodogörs programägaren (se även sid. 15).

## 7. Finansiell information i sammandrag

22

Nedan presenteras Bolagets finansiella ställning i sammandrag för räkenskapsåren 2015 till 2016 samt delårsrapport för nio månader 2017. Nedanstående finansiella översikt är hämtad ur Bolagets räkenskaper för respektive år. Bolaget upprättar årsredovisningar med tillämpning av årsredovisningslagen (ÅRL) och följer K3 regelverket.

Bolaget har inte skyldighet att upprätta koncernredovisning eftersom verksamheten i dotterbolagen Rewardit AB och Lokalbolaget på Snickarbacken AB ej är av väsentlig betydelse. Den finansiella informationen nedan omfattar således inte dotterbolagens verksamhet. Bolaget har dock för avsikt att upprätta koncernredovisning per den 31 december 2017 och framåt. Bolagets revisor har granskat och reviderat räkenskaperna i årsredovisningen för 2015 och 2016. Delårsrapporten för första nio månaderna 2017, som är framtagna ur Bolagets ekonomisystem, har inte granskats av revisor.

Kassaflödesanalyserna har upprättats med anledning av noteringen på First North och är inte reviderade. Avsnittet nedan bör läsas tillsammans med avsnittet ”Kommentarer angående den finansiella informationen”.

Genom hänvisning införlivas fullständiga årsredovisningar för Bolaget och dess dotterbolag för åren 2015 och 2016, likaså fullständig delårsrapport för Bolaget inför listningen på First North. Samtliga rapporter finns att tillgå på Bolagets hemsida [www.awardit.se](http://www.awardit.se).

### RESULTATRÄKNING (MODERBOLAG)

Belopp i SEK	2017-01-01 – 2017-09-30	2016-01-01 – 2016-09-30	2016-01-01 – 2016-12-31	2015-01-01 – 2015-12-31
Nettoomsättning	29 889 831	26 966 840	41 357 487	36 901 225
Aktiverat arbete för egen räkning	331 182	331 182	441 576	417 410
Varukostnad	-15 436 669	-14 083 476	-21 954 255	-19 873 746
<b>Bruttoresultat</b>	<b>14 784 344</b>	<b>13 214 545</b>	<b>19 844 807</b>	<b>17 444 889</b>
Övriga externa kostnader	-2 741 687	-2 152 759	-2 932 120	-2 556 174
Personalkostnader	-1 855 178	-1 759 876	-2 313 920	-2 086 928
Avskrivningar	-352 745	-350 640	-469 668	-456 591
<b>Rörelseresultat</b>	<b>9 834 735</b>	<b>8 951 271</b>	<b>14 129 100</b>	<b>12 345 196</b>
<b>Resultat från finansiella poster</b>				
Ränteintäkter och liknande resultatposter	-	-	-	1 848
Räntekostnader och liknande resultatposter	-4 163	-333	-1 041	-1 954
<b>Resultat efter finansiella poster</b>	<b>9 830 572</b>	<b>8 950 938</b>	<b>14 128 060</b>	<b>12 345 090</b>
<b>Resultat före skatt</b>	<b>9 830 572</b>	<b>8 950 938</b>	<b>14 128 060</b>	<b>12 345 090</b>
Skatt på årets resultat	-2 162 725	-1 969 206	-3 109 029	-2 717 471
<b>Årets resultat</b>	<b>7 667 847</b>	<b>6 981 732</b>	<b>11 019 031</b>	<b>9 627 619</b>

**BALANSRÄKNING (MODERBOLAG)**

Belopp i SEK	2017-09-30	2016-09-30	2016-12-31	2015-12-31
<b>TILLGÅNGAR</b>				
<b>Anläggningstillgångar</b>				
<b>Immateriella anläggningstillgångar</b>				
Balanserade utgifter för forsknings- och utvecklingsarbeten och liknande arbeten	1 130 756	1 150 925	1 144 798	1 098 862
	<b>1 130 756</b>	<b>1 150 925</b>	<b>1 144 798</b>	<b>1 098 862</b>
<b>Materiella anläggningstillgångar</b>				
Inventarier, verktyg och installationer	5 469	15 496	12 989	23 017
	<b>5 469</b>	<b>15 496</b>	<b>12 989</b>	<b>23 017</b>
<b>Finansiella anläggningstillgångar</b>				
Andelar i koncernföretag	569 007	569 007	569 007	569 007
	569 007	569 007	569 007	569 007
Summa anläggningstillgångar	<b>1 705 232</b>	<b>1 735 429</b>	<b>1 726 795</b>	<b>1 690 886</b>
<b>OMSÄTTNINGSTILLGÅNGAR</b>				
<b>Kortfristiga fordringar</b>				
Kundfordringar	852 130	826 983	935 420	543 313
Övriga fordringar	270 858	295 825	3 550	9 434
Förutbetalda kostnader och upplupna intäkter	3 424 163	3 549 856	6 228 484	5 881 728
	<b>4 547 150</b>	<b>4 672 664</b>	<b>7 167 453</b>	<b>6 434 475</b>
<b>Kassa och bank</b>	8 233 104	5 765 365	10 230 882	8 017 383
Summa omsättningstillgångar	12 780 254	10 438 029	17 398 335	14 451 858
<b>SUMMA TILLGÅNGAR</b>	<b>14 485 486</b>	<b>12 173 458</b>	<b>19 125 130</b>	<b>16 142 744</b>
<b>EGET KAPITAL OCH SKULDER</b>				
<b>Eget kapital</b>				
Bundet eget kapital				
Aktiekapital	500 000	500 000	500 000	500 000
Fond för utvecklingsutgifter	681 219	366 517	453 472	-
	<b>1 181 219</b>	<b>866 517</b>	<b>953 472</b>	<b>500 000</b>
Fritt eget kapital				
Balanserad vinst/Ansamlad förlust	-226 751	-101 080	-188 035	137 819
Årets resultat	7 667 847	6 981 732	11 019 031	9 627 619
	7 441 096	6 880 652	10 830 996	9 765 437
<b>SUMMA EGET KAPITAL</b>	<b>8 622 315</b>	<b>7 747 169</b>	<b>11 784 468</b>	<b>10 265 437</b>
<b>Kortfristiga skulder</b>				
Leverantörsskulder	1 547 222	1 791 622	3 961 580	3 419 872
Skatteskulder	830 428	626 926	882 046	495 223
Övriga skulder	1 228 989	872 681	1 375 767	1 006 992
Upplupna kostnader och förutbetalda intäkter	2 256 532	1 135 059	1 121 268	955 220
Summa skulder	<b>5 863 171</b>	<b>4 426 288</b>	<b>7 340 662</b>	<b>5 877 307</b>
<b>SUMMA EGET KAPITAL OCH SKULDER</b>	<b>14 485 486</b>	<b>12 173 457</b>	<b>19 125 130</b>	<b>16 142 744</b>

## KASSAFLÖDESANALYS (MODERBOLAG)

	2017-01-01 -2017-09-30	2016-01-01 -2016-09-30	2016-01-01 -2016-12-31	2015-01-01 -2015-12-31
<b>DEN LÖPANDE VERKSAMHETEN</b>				
Rörelseresultat före finansiella poster	9 834 735	8 951 271	14 129 100	12 345 196
Justering för poster som inte ingår i kassaflödet	352 745	350 640	469 668	456 588
	10 187 480	9 301 911	14 598 768	12 801 784
Erlagd/erhållen ränta	-4 163	-333	-1 041	-106
Betald inkomstskatt	-2 214 343	-1 817 503	-2 722 206	-2 606 522
	7 968 974	7 484 075	11 875 521	10 195 156
Ökning/minskning kundfordringar	83 290	-283 670	-392 107	906 733
Ökning/minskning övriga kortfristiga fordringar	2 537 012	2 045 481	-340 872	-1 122 813
Ökning/minskning leverantörsskulder	-2 414 358	-1 628 250	541 708	84 528
Ökning/minskning övriga kortfristiga rörelseskulder	988 486	25 528	534 823	184 541
<b>Kassaflöde från den löpande verksamheten</b>	<b>9 163 404</b>	<b>7 643 164</b>	<b>12 219 075</b>	<b>10 248 145</b>
<b>INVESTERINGSVERKSAMHETEN</b>				
Investeringar i immateriella anläggningstillgångar	-331 182	-395 182	-505 576	-417 407
Investeringar i materiella anläggningstillgångar	0	0	0	-25 944
<b>Kassaflöde från investeringsverksamheten</b>	<b>-331 182</b>	<b>-395 182</b>	<b>-505 576</b>	<b>-443 351</b>
<b>FINANSIERINGSVERKSAMHETEN</b>				
Utbetald utdelning	-10 830 000	-9 500 000	-9 500 000	-8 000 000
<b>Kassaflöde från finansieringsverksamheten</b>	<b>-10 830 000</b>	<b>-9 500 000</b>	<b>-9 500 000</b>	<b>-8 000 000</b>
<b>Årets kassaflöde</b>	<b>-1 997 778</b>	<b>-2 252 018</b>	<b>2 213 499</b>	<b>1 804 794</b>
<b>Likvida medel vid årets början</b>	<b>10 230 882</b>	<b>8 017 383</b>	<b>8 017 383</b>	<b>6 212 589</b>
<b>Likvida medel vid årets slut</b>	<b>8 233 104</b>	<b>5 765 365</b>	<b>10 230 882</b>	<b>8 017 383</b>

## NYCKELTAL

Nyckeltalen nedan presenteras i enlighet med tillämplad redovisningsstandard och i samma format som tidigare redovisats i Bolagets årsredovisningar liksom i bokföringen i syfte att tillåta jämförelser med tidigare perioder. Jämförbarheten med nyckeltalen som redovisas av andra bolag kan därför vara begränsad. Det är dock Bolagets bedömning att jämförbarheten med tidigare perioder är av vikt. Nyckeltalen för helåren 2015 och 2016 samt delårsrapporten 2017 har inte omfattats av revisorernas revisionsberättelser eller granskning.

## Definitioner av finansiella termer och nyckeltal

- **Kassalikviditet** – Omsättningstillgångar i procent av kortfristiga skulder. Kassalikviditet visar hur stor andel av kortfristiga skulder som täcks av kortfristigt omsättningsbara tillgångar.

- **Rörelsemarginal** – (EBIT) Rörelseresultat i förhållande till omsättning.
- **Soliditet** – Eget kapital i förhållande till balansomslutning. Soliditet visar hur stor andel av balansomslutningen som utgörs av eget kapital.

	-17 (Q3)	-16 (Q3)	-16	-15
Nettoomsättning, Mkr	30,2	27,3	41,8	36,9
Rörelseresultat, Mkr	9,8	9,0	14,1	12,9
Antal anställda inklusive dotterbolag	7	7	7	5
Kassalikviditet, %	217	237	237	246
Rörelsemarginal, %	32,5	32,8	33,8	33,5
Soliditet, %	59,5	63,6	61,6	63,6



## 8. Kommentarer angående den finansiella informationen

Awardit har under den senaste tvåårsperioden haft stabila och ökade intäktsflöden som har genererats av nya kunder och tillväxt bland befintliga kunder. Dotterbolaget Rewardit AB har utvecklats väl och nådde lönsamhet under 2016. Nedan kommenteras Bolagets finansiella utveckling för räkenskapsåret 2016 jämfört med 2015 samt januari-september 2017 jämfört med januari-september 2016.

### RESULTATRÄKNING

#### *Januari-september 2017 jämfört med januari-september 2016*

##### **Intäkter**

Rörelseintäkterna steg från 27,0 mkr till 29,9 mkr, motsvarande en tillväxt om 10,7%. Ökningen är främst hänförlig till allmänt högre aktivitet och högre poänginlösenaktivitet i befintliga kundcase samt högre provisionsintäkter från partners. Awardit påverkas alltid positivt av att poäng löses in i högre utsträckning än de sparas. Ökningen hölls tillbaka av att sommarmånaderna 2017 var svagare än motsvarande period 2016.

Intäkterna kan slå från kvartal till kvartal men historiskt sett så är fjärde kvartalet det absolut starkaste kvartalet vilket kan hänföras till en julhandelseffekt vad gäller poänginlösen. Medlemmar tenderar att spara sina poäng och lösa in dem i högre utsträckning i november och december jämfört med övriga månader.

##### **Kostnader**

Bolagets totala kostnader under perioden uppgick till 20,4 mkr, vilket innebar en ökning från 18,3 mkr från 2016. Ökningen är främst beroende på högre varukostnader vid poänginlösen, från 14,1 mkr 2016 till 15,4 mkr 2017, motsvarande en ökning av varukostnaderna om 9,2%. Bolagets bruttomarginal på försäljning av poänginlösenprodukter var 39,2% vilket är på samma nivå som motsvarande period 2016. Övriga kostnader steg med 14%, från 4,3 mkr 2016 till 4,9 mkr 2017, inklusive avskrivningar. De ökade kostnaderna var främst hänförliga till högre personal-, konsult- och provisionskostnader.

##### **Resultat**

Under perioden rapporteras ett resultat före skatt om 9,8 mkr. För motsvarande period 2016 uppgick resultat före skatt till 9,0 mkr. Resultatet efter skatt uppgick till 7,7 mkr, jämfört med föregående år då resultat efter skatt var 7,0 mkr, vilket innebär en ökning med 10%. Resultatökningen är därmed marginellt lägre än omsättningsökningen under perioden vilket är hänförligt till kostnadssidan. Detta tenderar dock att jämna ut sig över året.

#### *2016 jämfört med 2015*

##### **Intäkter**

Rörelseintäkterna steg från 36,9 mkr till 41,4 mkr, innebarande en tillväxt med 12%. Ökningen var hänförlig till såväl nya kunder som befintliga kunder och provisioner från partners. När det gäller tillväxten genom befintliga kunder så är den hänförlig till bl.a. fler medlemmar i lojalitetsprogrammen vilket inneburit högre omsättning/poängutdelning och därigenom högre omsättning för Awardit eftersom den viktigaste intäktsdelen för Bolaget består i försäljning av poänginlösenprodukter.

##### **Kostnader**

Bolagets kostnader under 2016 uppgick till ca 27,7 mkr, vilket innebar en ökning från 25 mkr från föregående år. Ökningen är främst hänförlig till varukostnader vid poänginlösen. Varukostnaderna ökade från 19,9 mkr till 21,9 mkr, en ökning med ca 10%. Bolagets bruttomarginal på försäljning av poänginlösenprodukter förbättrades från 37,5% till 39,2%. Övriga kostnadsökningar bestod av personalkostnader och övriga externa kostnader (främst konsultrelaterade). De ökade personal- och konsultkostnaderna är en konsekvens av nyanställning av en person som jobbar heltid med administration, inköp och poänginlösensortiment och ökad marknadsbearbetning genom en säljkonsult på deltid.

Avskrivningarna på Awardits tekniska plattform (immateriella tillgångar) och inventarier ligger på en jämn nivå årligen. Bolaget aktiverar ungefär lika mycket arbete för egen räkning, dvs investerar i utveckling av den tekniska plattformen, som man skriver av. Räntekostnaderna är minimala då Bolaget inte har några räntebärande skulder.

## Resultat

Under räkenskapsåret 2016 rapporterades ett resultat efter skatt om 11,0 mkr, vilket var en uppgång på ca 15% jämfört med föregående års 9,6 mkr. Vinstmarginalen blev 26,3%, att jämföra med 26,0% för 2015. Resultatförbättringen är till stor del hänförlig till en något bättre marginal på försäljning av poänginlösenprodukter.

## BALANSRÄKNING

*2017-09-30 jämfört med 2016-09-30*

### Immateriella anläggningstillgångar

Under perioden minskade de immateriella tillgångarna marginellt till 1 131 tkr från 1 151 tkr vid utgången av tredje kvartalet 2016. Minskningen beror på att avskrivningarna var marginellt högre än aktiverat utvecklingsarbete under perioden.

### Finansiella anläggningstillgångar

Inga förändringar mellan perioderna.

### Omsättningstillgångar

Den 30 september 2017 uppgick omsättningstillgångarna till 12,8 mkr jämfört med 10,4 mkr samma tidpunkt föregående år. Största delen av omsättningstillgångarna bestod av kassa/bank, uppgående till 8,2 mkr (5,8) samt förutbetalda kostnader och upplupna intäkter om 3,4 mkr (3,5). Att omsättningstillgångarna ökat med totalt 2,4 mkr förklaras främst av att kassa/bank ökat med 2,4 mkr. Övriga omsättningstillgångar uppvisar mindre förändringar under perioden.

### Eget kapital och skulder

Den 30 september 2017 hade Bolaget ett eget kapital om 8,6 mkr jämfört med 7,7 mkr vid samma tidpunkt 2015. Ökningen av det egna kapitalet om 0,9 mkr beror på att Bolaget under fjärde kvartalet 2016 samt januari-september 2017 redovisade ett resultat om 11,7 mkr samtidigt som 10,8 mkr delades ut till aktieägarna under våren 2017. Vid periodens slut var soliditeten 59,5 % (63,6).

Bolaget har inga långfristiga skulder utan är självfinansierat. Styrelsen ser inget aktuellt behov av upptagande av lån om inte något större förvärv skall göras. I en förvärvssituation kan styrelsen komma att överväga att ta upp lån för att bibehålla en hög utdelningskapacitet. Ambitionen är dock att i första hand finansiera förvärv främst genom utgivande av egna aktier.

De kortfristiga skulderna uppgick till 5,9 mkr jämfört med 4,4 mkr året innan. Ökningen är, i likhet med förändringen mellan helåren 2016 och 2015, hänförlig till att verksamheten och det beskattningsbara resultatet har ökat. Främst övriga skulder och upplupna kostnader och förutbetalda intäkter ökade med sammanlagt 1,5 mkr under perioden. Den största posten inom kortfristiga skulder utgjordes av upplupna kostnader och förutbetalda intäkter om 2,3 mkr (1,1).

*2016-12-31 jämfört med 2015-12-31*

### Immateriella anläggningstillgångar

Under 2016 ökade det bokförda värdet av immateriella anläggningstillgångar marginellt från 1 099 tkr till 1 145 tkr. De immateriella anläggningstillgångarna består uteslutande av Bolagets tekniska plattform som är den viktigast tillgången i verksamheten och kring vilken verksamheten är uppbyggd. Det bokförda värdet är i sammanhanget relativt litet vilket beror på att posten redan till stor del skrivits av. Bolaget aktiverade utvecklingsarbete till ett värde av ca 441 tkr under 2016 och skrev av ungefär lika mycket. Aktiverade utvecklingskostnader skrivs av på fem år.

### Finansiella anläggningstillgångar

Bolagets andelar i dotterbolag har legat fast de senaste åren och uppgår till 569 tkr. Den dominerande posten är innehavet på 65,9% av Rewardit AB. Sett ur ett kapitalperspektiv har Awardit investerat totalt ca 532 tkr i Rewardit AB vilket motsvarar det bokförda värdet. Lokalbolaget på Snickarbacken AB ägs till 100% och ansvarar för Bolagets lokaler i Stockholm. Lokalbolaget på Snickarbacken AB har ingen större relevans för själva kärnverksamheten och det bokförda värdet uppgår endast till 37 tkr.

### Omsättningstillgångar

Per den 31 december 2016 uppgick omsättningstillgångarna till sammanlagt 17,4 mkr, jämfört med 14,5 mkr året innan. Omsättningstillgångarna bestod huvudsakligen av banktillgodohavanden om 10,2 mkr (8,0) samt av förutbetalda kostnader och upplupna intäkter om 6,2 mkr (5,9). Att omsättningstillgångarna ökat med totalt 2,9 mkr förklaras främst av att kassa/bank ökat med 2,2 mkr under året. Förutbetalda kostnader och upplupna intäkter består till största delen av poänginlösenprodukter, konsultkostnader och provisioner fakturerade månadsvis i efterskott.

Kundfordringarna uppgick till 0,9 mkr (0,5) och är därmed relativt låga i förhållande till omsättningen. Detta beror på att Bolaget fakturerar månadsvis den 1:a varje månad och att betalvillkoren är mellan 7 och 30 dagar varav merparten av faktureringen ligger på 15 dagar.

### Eget kapital och skulder

Eget kapital uppgick 31 december 2016 till 11,8 mkr, jämfört med 10,3 mkr året innan. Ökningen av det egna kapitalet om 1,5 Mkr beror på att Bolaget gjorde ett resultat efter skatt om 11,0 mkr under 2016 samtidigt som 9,5 mkr delades ut till aktieägarna. Vid årets slut uppgick soliditeten till 61,6 % jämfört med 63,6 % året innan.

Bolaget har inga långfristiga skulder utan är självfinansierat. De kortfristiga skulderna uppgick till totalt 7,3 mkr i slutet av 2016 jämfört med 5,9 mkr 2015, motsvarande en ökning om 1,4 mkr. Ökningen beror till största delen på att Bolagets verksamhet har vuxit och att leverantörsskulderna, främst bestående av inköp av inlösenprodukter, därmed ökat. Leverantörsskulderna uppgick till 4,0 mkr 31 december 2016 jämfört med 3,4 mkr i slutet av 2015. Även resterande kortfristiga skulder har ökat något utav samma anledning. Övriga skulder består framförallt av moms. Vidare har skatteskulden ökat till följd av högre resultat.

### KASSAFLÖDESANALYS

#### *Januari-september 2017 jämfört med januari-september 2016*

Under perioden uppgick kassaflödet från den löpande verksamheten till 9,2 mkr, jämfört med 7,6 mkr motsvarande period 2016. Ökningen om 1,6 mkr berodde huvudsakligen på att rörelseresultatet före finansiella poster ökade med 0,9 mkr samtidigt som ökad betald skatt och förändring av rörelsekapital bidrog med resterande förändring.

Kassaflödet från investeringsverksamheten uppgick till -0,3 mkr (-0,4) under perioden och avser under båda åren investeringar i immateriella anläggningstillgångar. Kassaflödet från finansieringsverksamheten uppgick till -10,8 mkr jämfört med -9,5 mkr året innan. Beloppen utgörs i sin helhet av utbetald utdelning. Inga lån upptogs under 2017 eller 2016.

Kassaflödet under perioden uppgick till -2,0 mkr, jämfört med -2,3 mkr motsvarande period 2016. Likvida medel vid periodens utgång var 8,2 mkr, jämfört med 5,8 mkr samma period föregående år.

#### *2016 jämfört med 2015*

Under 2016 uppgick kassaflödet från den löpande verksamheten till 12,2 mkr, jämfört med 10,2 mkr föregående år. Ökningen om 2,0 mkr berodde huvudsakligen på förändringen av rörelseresultatet före finansiella poster som ökade till 14,1 mkr från 12,3 mkr året innan, motsvarande en ökning om 1,8 mkr.

Kassaflödet från investeringsverksamheten uppgick under 2016 till -0,5 mkr jämfört med -0,4 mkr föregående år. Förändringen i kassaflödet från investeringsverksamheten berodde på att investeringarna i immateriella anläggningstillgångar, vilka utgörs av Bolagets tekniska plattform, ökade med 0,1 mkr jämfört med föregående år.

Kassaflödet från finansieringsverksamheten uppgick 2016 till -9,5 mkr jämfört med -8,0 mkr året innan. Beloppen utgörs i sin helhet av utbetald utdelning. Inga lån har upptagits under 2016 eller 2015.

Kassaflödet 2016 uppgick till 2,2 mkr jämfört med 1,8 mkr föregående år. Vid årets slut uppgick likvida medel till 10,2 mkr, jämfört med 8,0 mkr vid utgången av 2015.

#### INVESTERINGAR

Inga större investeringar i Bolagets tekniska plattform planeras att genomföras under det närmaste året. De totala utvecklingskostnaderna som tagits de senaste åren (drygt 10 mkr) är i stort sett avskrivna. Det återstår 1,1 mkr att skriva av. Bolaget aktiverar normalt sett 400-500 tkr i eget arbete per år vad gäller utveckling av den tekniska plattformen.

#### TENDENSER

Styrelsen är inte medveten om några tendenser som skulle kunna påverka Bolagets ställning eller verksamhet. Kunderna efterfrågar en hög servicenivå i lojalitetsprogramlösningarna och är inte den typ av kunder som har några större problem med betalningar. De tendenser som finns är att kundens affär i allt högre grad digitaliseras, vilket är mycket bra för lojalitetsprogramlösningar.

#### VÄSENTLIGA FÖRÄNDRINGAR I BOLAGETS STÄLLNING

Inga väsentliga förändringar i Bolagets ställning har skett sedan den senast avgivna ekonomiska rapporten. Kvartalsrapporten för perioden januari-september 2017 offentliggjordes den 20 november 2017.

#### VÄSENTLIGA HÄNDELSER EFTER DEN 30 SEPTEMBER 2017

Ett slutligt avtal om förvärv av Sponsorhuset AB har undertecknats. Slutförandet av förvärvet är dock beroende av att listningen på First North genomförs som planerat. Sponsorhuset och dess dotterbolag omsatte ca 8 mkr 2016 och har en affärsplan för att flerdigga omsättningen på några år (mer information under stycket ”förvärv” på sidan 38).

Leverans av lojalitetsprogram till Bolagets första norska kund Norfloor AS (en ledande proffskedja i kakelbranschen) är under slutförande med planerad lansering i slutet av november varvid fakturering inleds. Norfloor har dessutom efterfrågat en offert för uppsättning av ett säljmotivationsprogram för dess egna personal.

Oktober 2017 har inletts med en faktureringsmässig uppgång på ca 7,5% jämfört med oktober 2016. Historiskt sett är Q4 det absolut starkaste kvartalet under året.

**NETTOSKULDSÄTTNINGSTABELL PER 2017-09-30 (TKR)**

(A) Kassa och bank	8 233
(B) Lätt realiserbara värdepapper	0
<b>(C) Summa likviditet (A + B)</b>	<b>8 233</b>
(D) Kortfristiga fordringar	4 547
(E) Kortfristiga bankkulder	0
(F) Kortfristig del av långfristiga skulder	0
(G) Andra kortfristiga skulder	-5 863
<b>(H) Summa kortfristiga skulder (E + F + G)</b>	<b>-5 863</b>
(I) Netto kortfristig skuldsättning (H - C - D)	+ 6 917
(J) Långfristiga banklån	0
(K) Emitterade obligationer/förlagslån	0
(L) Andra långfristiga lån	0
<b>(M) Summa långfristig skuldsättning (J + K + L)</b>	<b>0</b>
<b>(N) Nettoskuldsättning (I + M)</b>	<b>+ 6 917</b>

**NETTOSKULDSÄTTNING OCH EGET KAPITAL**

Bolaget har ingen nettoskuldsättning per den 30 september 2017. Nettofordran uppgick vid denna tidpunkt till 6,9 mkr. De kortfristiga skulderna uppgick till 5,9 mkr medan inga långfristiga skulder fanns. Bolagets kortfristiga skulder bestod av leverantörsskulder, skatteskulder, övriga skulder och upplupna kostnader. Eget kapital uppgick till 8,6 mkr. Tabellerna ovan har upprättats inför denna Bolagsbeskrivning och har inte reviderats eller granskats av Bolagets revisor.

**SKULDER OCH EGET KAPITAL PER 2017-09-30 (TKR)**

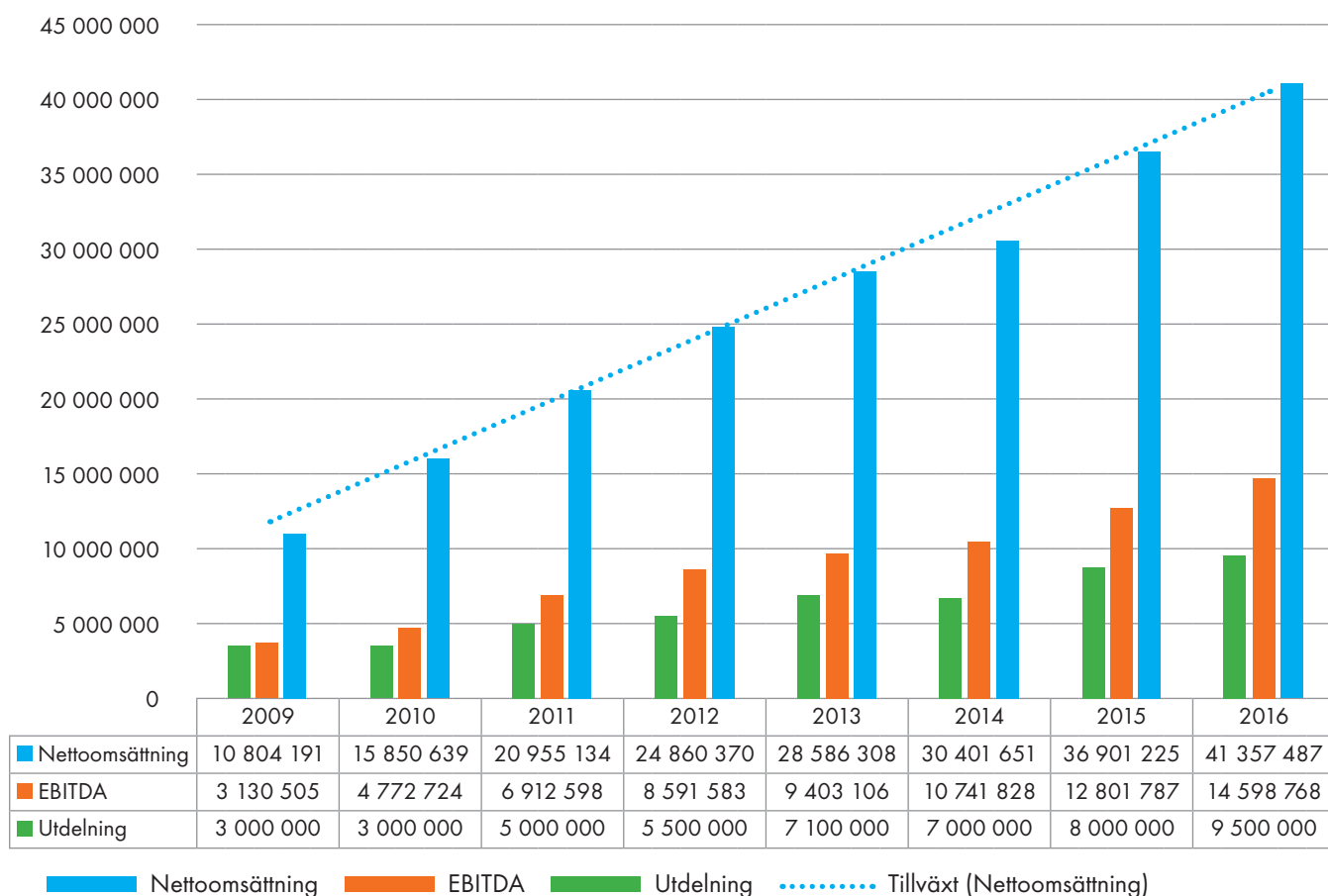
<b>Kortfristiga skulder</b>	
Mot borgen	0
Mot säkerhet	0
Blancokrediter	5 863
	<b>5 863</b>
<b>Långfristiga skulder</b>	
Mot borgen	0
Mot säkerhet	0
Blancokrediter	0
	<b>0</b>
<b>Eget kapital</b>	
Aktiekapital	500
Fond för utvecklingsutgifter	681
Uppskrivningsfond	0
Överkursfond	0
Balanserade vinstmedel	- 227
Innevarande års resultat	7 668
<b>Summa eget kapital</b>	<b>8 622</b>

**UTTALANDE AVSEENDE RÖRELSEKAPITAL**

Med rörelsekapital avses i Bolagsbeskrivningen Bolagets möjligheter att få tillgång till likvida medel för att fullgöra sina betalningsförpliktelser varefter de förfaller till betalning. Det är styrelsens uppfattning att Bolaget har tillräckligt med rörelsekapital för den kommande 12-månadersperioden.

Awardit har en historik av lönsamhet och redovisade en vinst före skatt om 14,1 mkr för helåret 2016. Vinsten före skatt per 2017-09-30 var 9,8 mkr, vilket var en uppgång från motsvarande period under 2016, då vinst före skatt uppgick till 9,0 mkr.

## FINANSIELL HISTORIK (SEK)



Bolaget har sedan 2009 haft en närmast linjär tillväxt i omsättningen. Omsättningen har vuxit enbart organiskt, utan några förvärv. Även resultaten på EBITDA\* nivå, liksom utdelningarna, har stigit jämnt.

\*EBITDA; Vinst före räntor, skatt, avskrivningar och amorteringar.

# 9. Styrelse, ledning, revisor och övrig information



**Olof Isberg**  
Född: 1961

**Medlem av styrelsen sedan: 2001**  
(Oberoende gentemot Bolaget, men ej oberonde mot större ägare)

**Styrelseordförande i:**

Anerem Aktiebolag, Awardit AB, Björkliden Fjällby AB, Hotel Kungsträdgården AB, Hotel Stureplan AB, Lapland Resorts AB, Visionalis AB,

**Styrelseledamot i:**

Bricmate AB, LMK Hotels & Real Estate AB, LMK Ventures AB, Progressum i Kiruna AB, Rewardit AB, Spaceport Sweden AB, Tapwell Aktiebolag

**Tidigare styrelseuppdrag, senaste fem åren:**

Ordförande i Hotel Kungsträdgården AB och Tärnaby Resort AB, Styrelseledamot i Aros Bostadsutveckling AB, Axis AB, LMK Hotels & Real Estate AB samt LMK Ventures AB

**Utbildning:**

Handelshögskolan, Stockholm

**Arbetslivserfarenhet:**

Öhman Fondkommission, Ratos, H&B Capital

**Huvudsysselsättning:**

CEO Visionalis AB

**Aktieinnehav:**

2 033 000 aktier (genom Visionalis AB)



**Charlotte Eisner**  
Född: 1971

**Medlem av styrelsen sedan: 2017**  
(Oberoende styrelseledamot gentemot större ägare och Bolaget)

**Styrelseledamot i:**

Awardit AB, Charge Amps AB, Eisner Enterprises i Sverige AB,

**Ordförande** i Division Hållbara Transporter och styrelsemedlem i Electricity (ek. för.)

**Tidigare uppdrag, senaste fem åren:**

VD i Charge-Amps AB

**Utbildning:**

Master of Science i Business Administration, Handelshögskolan vid Göteborgs Universitet

**Arbetslivserfarenhet:**

VD Charge Amps, Marknadschef Eurobonus SAS, Sälj och marknadschef Effektiva Media, Senior Management Consultant Mercuri International, Management Consultant ODI Avant, Associate Partner Mind Me Omsorg AB

**Huvudsysselsättning:**

Global Sales and Market Director e-mobility DEFA Group

**Aktieinnehav:**

0 aktier



**Samir Taha**  
Född: 1970

**Medlem av styrelsen sedan: 2000**  
(Oberoende styrelseledamot gentemot större ägare och Bolaget)

**Styrelseledamot i:**

AROS Bostad 1 AB och därmed sammanhängande koncernbolag, AROS Bostadsutveckling AB, AROS Management AB, Awardit AB, C Gården Golf and Living AB, Emiren AB, Kalifen AB, Nordkom AB (publ.), Rödbetan AB med tillhörande koncernbolag, Stockholm AB, TT Projektering, Viggbyholm Utvecklings AB med tillhörande koncernbolag, Visiren AB

**Tidigare uppdrag, senaste fem åren:**

Ordförande i C-gården Golf & Living AB. **Ordförande och VD** i Grönsdal Sjöhusen AB  
**Styrelseledamot** i Antella Aktiebolag, Aros Bostadskapital 6 AB, AROS T 17 Försäljning AB, Confidence Communications AB, Confidence Intelligent Access AB, Confidence International Management AB, Confidence RFID AB, Entry Event Sweden AB, Entry Systems Sweden Aktiebolag, ILS Partner Aktiebolag, Timestamp Aktiebolag och TT Projektering i Stockholm AB  
**Styrelseledamot och VD** i TT Projektering i Stockholm AB, **Styrelsesuppleant** i Confidence Sweden AB

**Utbildning:**

Civilekonom, Uppsala Universitet

**Arbetslivserfarenhet:**

Tidigare bl.a. verksam som revisor och finanskonsult på Arthur Andersen, VD och ägare av Scarena samt verksam i media och reklambranschen, bl.a. som VD för en reklambyrå

**Huvudsysselsättning:**

VD och grundare av AROS Bostadsutveckling AB samt verksam som entreprenör och investerare

**Aktieinnehav:**

355 000 aktier (genom Emiren AB)



**Niklas Lundqvist**  
Född: 1970

**Medlem av styrelsen sedan: 1999**  
(Ej oberoende styrelseledamot gentemot större ägare och Bolaget)

**Styrelseordförande i:**

Rewardit AB

**Styrelseledamot i:**

Awardit AB, Lokalbolaget på Snickarbacken AB, Plus Sortiment AB, Vatone AB

**Tidigare uppdrag, senaste fem åren:**

Inga

**Utbildning:**

Jur kand och LLM, Uppsala, Universitet och Maastricht University, Ekonomi Handelshögskolan Göteborg, Uppsala Universitet.

**Arbetslivserfarenhet:**

Magnusson Wahlin Advokatbyrå

**Huvudsysselsättning:**

VD och grundare av Awardit AB.

**Aktieinnehav:**

1 100 550 aktier





### LEDNING

Niklas Lundqvist är VD och grundare.  
Niklas äger 1 100 550 aktier i Awardit.

Johan Hagman är COO.  
Anställd sedan 2001

#### Styrelseledamot i:

Plus Sortiment AB

#### Tidigare uppdrag, senaste fem åren:

Inga

#### Utbildning:

Magister i Statistik och kandidat i utredningssociologi,  
Stockholms Universitet

#### Arbetslivserfarenhet:

Tidigare verksam som utredare/statistiker på Statens  
Kulturråd och KFS.

#### Huvudsysselsättning:

COO Awardit AB.

#### Aktieinnehav:

399 600 aktier

### REVISOR

Awardits revisor är Grant Thornton Sweden AB som representeras av Håkan Pettersson. Håkan Pettersson är medlem i FAR, Föreningen auktoriserade revisorer. Håkan har inga uppdrag i bolag som står nära Awardits större ägare eller verkställande direktör.

### ÖVRIG INFORMATION

#### Ekonomi

Ekonomifunktionen sköts delvis externt på konsultbasis. VD sköter delar av fakturering, löneadministration etc. Ekonomiassistenten sköter löpande verifikationer samt inköp. Den externa konsulten handhar löpande bokföring och rapportering samt årsredovisning. Ytterligare back up inom redovisning finns från Projf AB, som även arbetar med controlling.

#### Ersättningar

Bolagets grundare och VD hade under räkenskapsåret 2016 en ersättning om 588 000 kronor och har under innevarande år fortsatt en månadslön på 49 000 kronor. Övriga ledande befattningshavare erhöll räkenskapsåret 2016 ersättningar om 504 000 kronor. Därutöver utgick inga rörliga ersättningar. I dagsläget utgår inte heller några ersättningar för styrelsens ledamöter.

#### Anställningsvillkor

VD Niklas Lundqvist har en månadslön på 49 000 kronor och en tjänstepensionsavsättning på 10%. Uppsägningstiden är sex månader. Inget avgångsvederlag eller liknande.

COO Johan Hagman har en månadslön på 42 000 kronor och en tjänstepensionsavsättning på 5%. Uppsägningstiden är sex månader. Inget avgångsvederlag.

#### Konkurs, tvångslikvidation eller liknande

Inga styrelsemedlemmar, ledande befattningshavare eller revisorn har några familjerelationer till någon annan styrelseledamot eller ledande befattningshavare. Ingen styrelseledamot eller ledande befattningshavare har dömts i något bedrägerirelaterat mål under de senaste fem åren.

Ingen styrelseledamot eller ledande befattningshavare har varit inblandad i någon konkurs, likvidation (avser inte frivillig likvidation) eller konkursförvaltning under de senaste fem åren i egenskap av medlem av lednings-, kontrollorgan eller annan ledande befattning.

Ingen styrelseledamot eller ledande befattningshavare har under de senaste fem åren varit utsatt för anklagelser och/eller sanktioner och ingen av dessa har förbjudits av domstol ingå som medlem av en emittents lednings- eller kontrollorgan eller från att ha ledande eller övergripande funktioner hos en emittent.

Det föreligger inga pågående eller potentiella intressekonflikter inom eller mellan styrelseledamöter, ledande befattningshavare eller Bolagets revisor. Det har inte förekommit några osedvanliga eller speciella omständigheter som föranlett styrelseledamots, ledande befattningshavares eller revisors inträde i nuvarande befattning. Det föreligger inte några avtal mellan Bolaget och medlem av styrelsen eller ledningen om förmåner efter det att uppdraget avslutats.

#### *Styrelsens arbetsformer*

Styrelsens arbete följer styrelsens fastställda arbetsordning. Verkställande direktörens arbete regleras genom VD-instruktion. Såväl arbetsordning som instruktioner fastställs årligen av Bolagets styrelse. Frågor som rör revisions- och ersättningsfrågor beslutas direkt av Bolagets styrelse. Bolaget är inte skyldigt att följa svensk kod för bolagsstyrning och har heller inte frivilligt förpliktigt sig att följa denna. Samtliga styrelseledamöter är valda för tiden intill nästa årsstämma.

#### **BOLAGSSTYRNING**

Bolaget har att iaktta aktiebolagslagens bestämmelser om bolagsstyrning. Styrelsen har därvid upprättat en arbetsordning för sitt arbete, instruktioner avseende arbetsfördelningen mellan styrelsen och verkställande direktören, vilken behandlar dennes arbetsuppgifter och rapporteringsskyldigheter, samt fastställt instruktioner för den ekonomiska rapporteringen. Arbetsordningen ses över årligen. Styrelsen har prövat frågan huruvida särskilda kommittéer avseende

revision och ersättningsfrågor bör inrättas. Mot bakgrund av Bolagets storlek och verksamhetens omfattning har styrelsen gjort bedömningen att dessa frågor är av sådan betydelse att de bör beredas och beslutas av styrelsen i sin helhet och att detta kan ske utan olägenhet. Bolaget har inte någon valberedning utsedd utan förslag till styrelse tas fram utifrån en diskussion mellan de större ägarna i Bolaget. Beslut om styrelse tas som brukligt vid ordinarie årsstämma. Kod för bolagsstyrning ("Koden") ska följas av alla bolag vars aktier är upptagna till handel på en reglerad marknad i Sverige. Nasdaq First North utgör inte en reglerad marknad och Bolaget har därför inte krav på sig att följa Koden även efter listningen. Bolaget följer mot ovanstående bakgrund inte nämnda kod.

#### *Styrelsekommittéer*

Awardits styrelse har inte utsett några kommittéer. Styrelsen fattar alltid beslut om tillsättning av och ersättning till VD.

#### **BOLAGSSTÄMMA**

Bolagsstämman är Bolagets högsta beslutande organ och det är genom bolagsstämman som aktieägarna utövar sitt inflytande genom att fatta beslut. För beslutsfattande vid bolagsstämman gäller aktiebolagslagens regler om beslutsmajoritet. Kallelse till bolagsstämman sker genom annonsering i Post- och Inrikes Tidningar och genom att kallelsen hålls tillgänglig på Bolagets webbplats. Att kallelse skett ska annonseras i Svenska Dagbladet. För att ha rätt att delta vid bolagsstämman ska aktieägare dels vara införd i den av Euroclear förda aktieboken fem vardagar före stämman, dels ha anmält sig hos Bolaget senast den dag som anges i kallelsen. Årsstämman hålls senast sex månader efter räkenskapsårets utgång. På årsstämman läggs balans- och resultaträkning fram och beslut fattas om bland annat disposition av Bolagets resultat, fastställande av balans- och resultaträkningarna, val av och eventuellt arvode till styrelseledamöter och revisor samt övriga ärenden som ankommer på årsstämman enligt lag.

# 10. Aktier och ägarförhållanden

35

## AKTIEKAPITALET'S UTVECKLING

I tabellen nedan sammanfattas årliga förändringar i aktiekapital och antalet aktier i Bolaget sedan bolagsbildningen. Endast händelser som inneburit förändring av aktiekapitalet och antalet aktier anges. Aktiekapitalet i Awardit uppgår till

500 000 kronor, fördelat på 5 000 000 aktier.

Aktiens kvotvärde uppgår till 0,10 SEK. Aktierna är denominerade i Svenska kronor. Samtliga aktier är av ett och samma slag, har lika rätt till andel i Bolagets tillgångar och vinster och har samma röstvärde.

År	Händelse	Förändring aktiekapital	Akkumulerat aktiekapital	Förändring antal aktier	Akkumulerat antal aktier	Kvotvärde
1999	Bolagsbildande	–	100 000	–	1 000	100
2000	Riktade nyemissioner	138 600	238 600	1 386	2 386	100
2002	Konvertibler (som konverterats)	16 800	255 400	168	2 554	100
2003	Konvertibler	141 100	396 500	1 411	3 965	100
2003	Företrädesemission	200 000	596 500	2 000	5 965	100
2006	Konvertibler	704 200	1 300 700	7 042	13 007	100
2009	Teckningsoptioner	299 300	1 600 000	2 993	16 000	100
2013	Sammanläggning av aktier	-1 100 000	500 000	-11 000	5 000	100
2017	Split 1000:1	–	500 000	4 995 000	5 000 000	0,10

## CENTRAL VÄRDEPAPPERSFÖRVARING

Bolagets aktier är registrerade i ett avstämningsregister enligt lagen (1998:1479) om värdepapperscentraler och kontoföring av finansiella instrument. Registret förs av Euroclear Sweden AB. Inga aktiebrev är utfärdade för Bolagets aktier.

## BEMYNDIGANDE

Vid extra bolagsstämma i augusti 2017 bemyndigades styrelsen att nyemittera aktier upp till maximalt 1 000 000 st vid framtida förvärv. Bemyndigandet gäller fram till nästa ordinarie årsstämma.

## HANDEL MED AKTIEN

Styrelsen för Awardit har ansökt om listning av Bolagets aktier på First North. Preliminär första dag för handel är den 5 december 2017. Bolagets aktie kommer att handlas under kortnamnet AWRD.

## CERTIFIED ADVISER

Aqurat Fondkommission AB är Bolagets Certified Adviser. Aqurat Fondkommission AB äger inga aktier i Bolaget.

## ÄGARFÖRHÅLLANDEN

Awardit AB var tidigare ett publikt bolag med tolv aktieägare i form av företag och privatpersoner. Inför noteringen ser ägandet ut enligt följande:

### AKTIEÄGARSTRUKTUR VID NOTERING

Namn	Antal aktier	Andel
Visionalis AB	2 033 000	40,66%
Niklas Lundqvist	1 100 550	22,01%
Johan Hagman	399 600	7,99%
Emiren AB	355 000	7,10%
Mikael Gombrii	120 000	2,40%
Anders Holmstedt	117 000	2,34%
Mats Ahlberg	97 850	1,96%
Stena Metall Finans AB	66 500	1,33%
Kenneth Ljunggren	53 000	1,06%
Super Communication AB	32 000	0,64%
Acervo AB	19 945	0,39%
Klas Danielsson	16 000	0,32%
<b>Övriga aktieägare (1 950 st)</b>	<b>589 555</b>	<b>11,79%</b>
<b>Totalt</b>	<b>5 000 000</b>	<b>100%</b>

## LOCK-UP PERIOD

Bolagets huvudägare Visionalis och VD, Niklas Lundqvist, samt COO Johan Hagman har förbundit sig till en lock-up period på ett år från noteringsdatumet.

## UTDELNING

Rätt till utdelning tillfaller den som på avstämningsdagen för årsstämma är registrerad som aktieägare i Bolaget. Det föreligger inga restriktioner för utdelning eller särskilda förfaranden för aktieägare bosatta utanför Sverige och utbetalning av vinstutdelning sker via Euroclear Sweden AB på samma sätt som för aktieägare bosatta i Sverige.

# 11. Legala frågor och kompletterande information

37

## BOLAGETS BILDANDE

Bolaget bildades 19990928 och har sitt säte i Stockholm. Bolagets organisationsnummer är 556575-8843.

## DOTTERBOLAG

Nedanstående tabell visar de bolag som Awardit AB (publ.) är moderbolag till;

Bolagsnamn	org.nr	säte	ägarandel kapital/röster
Rewardit AB	556942-7296	Stockholm	65,91%
Lokalbolaget på Snickarbacken AB	556755-0859	Stockholm	100%

## TRANSAKTIONER MED NÄRSTÅENDE

Avtal finns med redovisningsföretaget Vatone AB, ett bolag som drivs av VDs hustru. Bolaget utför redovisningstjänster mot marknadsmässig ersättning.

Inga transaktioner mellan närstående utöver ovanstående har förekommit de senaste tre åren, såvitt styrelsen känner till.

## FÖRSÄKRINGAR

Awardit och dess dotterbolag omfattas av en företagsförsäkring och försäkring hos Nordeuropa Försäkring. Försäkringen omfattar utöver sedvanliga delar även konsultansvar samt styrelse- och VD-ansvar.

## TVISTER

Bolaget är inte part i någon tvist vid noteringstillfället.

## VÄSENTLIGA AVTAL

Utöver avtalen nedan finns inga väsentliga avtal.

### Återförsäljaravtal

Awardit har ingått ett fåtal samarbetsavtal gällande försäljning av Bolagets lösningar varav det viktigaste är med EVERY AB, som är nordens näst största IT-tjänsteföretag. Enligt avtalet har EVERY rätt att sälja Awardits lösningar under eget varumärke. För varje kundavtal som ingås tecknas ett separat leveransavtal med Awardit. Intäkterna fördelas 75/25 mellan Awardit och EVERY. Avtalet tecknades 2012 och löper årsvis.

### Rewardit AB

Awardit äger ca 66% av Rewardit. Rewardit drivs operativt av två anställda entreprenörer som äger 17% vardera. Rewardits verksamhet bygger på Awardits tekniska plattform och mellan bolagen finns ett avtal för drift av lojalitetsprogram som tjänstemässigt motsvarar de som Awardit tecknar med vanliga kunder. Som ersättning för tillgång till lojalitetsplattformen erlägger Rewardit en avgift på 3% av sin omsättning till Awardit, dock max 60 tkr/år. Avtalet löper t o m 2020. Vidare finns ett avtal mellan Awardit och entreprenörerna som bl.a. innebär att de inte på något sätt får vara aktiva i konkurrerande verksamheter så länge de är direkt eller indirekt delägare i Rewardit och under en period av 24 månader efter avyttring av respektive aktieinnehav. Slutligen innehåller Rewardits bolagsordning en hembudsklausul. Syftet är att minska riskerna förknippade med att ha minoritetsägare.

### Fast egendom och hyresavtal

Bolaget äger inte några fastigheter. Bolaget har ingått hyresavtal avseende kontor i Stockholm. Delar av lokalerna hyrs ut till andra verksamheter, bl a konsulter, genom dotterbolaget Lokalbolaget AB.

## ALLMÄN AVTALSSTRUKTUR

För uppsättning och drift av lojalitetsprogram tecknar Awardit ett kundavtal med varje enskild kund. Awardits kund är alltid ett företag. Kundavtalet reglerar bl.a. specifikationen för lojalitetsprogrammet och dess drift, kostnader och leveranstid. En del av kundavtalet utgörs av Awardits allmänna villkor som är standardiserade. Dessa reglerar bl.a. de immateriella rättigheterna, att lojalitetsprogrammet inte får användas i strid med lag, ändringar, leveransförsening, prisavdrag, personuppgiftsansvar, ansvarsbegränsning, sekretess, upphörande i förtid, avtalsöverlåtelse och tvist. Kunden har i sin tur ett medlemsavtal gentemot sina kunder/medlemmar. Detta är i första hand inte Awardits ansvar men Awardit tar ofta fram ett förslag om så önskas. Awardit har inte några underleverantörer som är nödvändiga för uppsättning och drift av lojalitetsprogram. När det gäller innehåll i lojalitetsprogrammen har dock Awardit avtal med många externa partners och leverantörer av diverse varor och tjänster som återförsäljs som poänginlösenprodukter.

## FÖRVÄRV

Bolaget har i november 2017 tecknat ett slutgiltigt avtal avseende förvärv av Sponsorhuset AB med en grundköpeskillning och tilläggsköpeskillning baserat på resultat. Avsikten är att förvärva Sponsorhuset genom att betala 2 mkr kontant och 9 mkr med aktier i Awardit. Antalet aktier för förvärvet bestäms genom att beräkna snittkurs under en bestämd period. Affären planeras att slutföras under december 2017.

Sponsorhuset och dess dotterbolag omsatte ca 8 mkr 2016 och har en affärsplan för att flerfaldiga omsättningen på några år. Vidare åtar sig Awardit att investera 2-3 mkr i Sponsorhuset för att realisera tillväxtplanen. Affären är avhängig av att Awardit noteras.

Säljarna har förbundit sig att inte sälja aktier under en period om fyra år från förvärvsdatum (en mindre del får dock säljas efter ett år). Sponsorhuset riktar sig främst till idrottsföreningar och konsumenter (medlemmar i respektive förening).

Därtill kommer en tilläggsköpeskillning (i egna aktier) under fem år som motsvarar 25% av Sponsorhusets vinst efter skatt. Awardit finansierar kontantdelen och investeringsdelen men kan komma att ta in bankfinansiering i syfte att bibehålla en hög utdelning 2018. Sponsorhuset väntas bidra positivt till koncernens lönsamhet efter ett år.

## HANDLINGAR SOM HÅLLS TILLGÄNGLIGA

Samtliga handlingar som införlivats genom hänvisning (årsredovisningar, delårsrapporter, bolagsordning) finns tillgängliga för inspektion hos Bolaget samt på Awardits hemsida under Investor Relations.

## IMMATERIELLA RÄTTIGHETER

### *Upphovsrättigheter*

Awardits viktigaste tillgång är lojalitetsplattformen som utgör kärnan för hela verksamheten. Mer än 50 000 utvecklings-timmar har investerats i plattformen. Upphovsrätten till plattformen tillhör Awardit. Plattformen licensieras inte ut, utan Awardits affärsmodell bygger bl.a. på att tillhandahålla tillgång till plattformen som en tjänst. Awardit skyddar sin upphovsrätt genom att i kundavtal och allmänna villkor tydliggöra att den inte överläts eller licensieras och att rätten att nyttja tjänsterna baserade på lojalitetsplattformen upphör när kundavtalet upphör. När det gäller systemutvecklingsarbete säkerställer Awardit via avtal att upphovsrätten till resultatet av arbetet är Awardits egendom.

### *Varumärken*

Awardit har registrerat ett flertal varumärken inom de olika verksamhetsområden som bedöms vara väsentliga för den nuvarande verksamheten.

### *Domännamn*

Awardit och dotterbolag har registrerat ett flertal domännamn som kan antas vara väsentliga för den nuvarande verksamheten.

## KOLLEKTIVAVTAL

Awardits anställda är idag inte bundna under kollektivavtal.

## AKTIEÄGARAVTAL

Inga aktieägaravtal finns mellan några aktieägare inför noteringen, såvitt styrelsen känner till.

## MILJÖ

Koncernens verksamhet betraktas inte som miljöfarlig och några särskilda tillstånd eller krav avseende miljö förekommer inte.

# 12. Bolagsordning

39

Fastställdes vid bolagsstämma den 5 april 2017.

## § 1 – Firma

Bolagets firma är Awardit AB (publ). Bolaget är publikt.

## § 2 – Säte

Styrelsen skall ha sitt säte i Stockholms kommun.

## § 3 – Verksamhet

Föremålet för Bolagets verksamhet skall omfatta utveckling och försäljning av produkter och tjänster inom IT- och marknadsföringsområdet, särskilt lojalitets- och marknadsföringssystem för elektronisk handel, och därmed förenlig verksamhet.

## § 4 – Aktiekapital

Aktiekapitalet skall vara lägst 500 000 kronor och högst 1 600 000 kronor.

## § 5 – Antal aktier

Antalet aktier skall vara lägst 5 000 000 stycken och högst 16 000 000 stycken.

## § 6 – Styrelse

Styrelsen skall bestå av lägst tre och högst sex styrelseledamöter med högst sex styrelsesuppleanter. Styrelseledamöterna, varav en ordförande, och styrelsesuppleanterna väljs årligen på ordinarie bolagsstämma, för tiden intill slutet av nästa ordinarie bolagsstämma. Består styrelsen av en eller två ledamöter skall minst en suppleant utses.

## § 7 – Revisorer

Bolaget skall ha en revisor med högst en revisorssuppleant.

## § 8 – Kallelse

Kallelse till bolagsstämma skall ske genom kungörelse i Post- och Inrikes Tidningar samt på Bolagets webbplats. Att kallelse skett ska annonseras i Svenska Dagbladet.

## § 9 – Ärende på bolagsstämma

På ordinarie bolagsstämma skall följande ärenden behandlas.

1. Öppnande av stämman och val av ordförande vid stämman.
2. Upprättande och godkännande av röstlängd.
3. Val av en eller två justeringsmän.
4. Fastställande av dagordning.
5. Prövning om stämman blivit behörigen sammankallad.
6. Framläggande av årsredovisningen och revisionsberättelsen och i förekommande fall koncernresultat- och koncernbalansräkning.
7. Beslut om fastställelse av resultaträkningen och balansräkningen och i förekommande fall koncernresultaträkning och koncernbalansräkning.
8. Dispositioner beträffande Bolagets vinst eller förlust enligt den fastställda balansräkningen.
9. Beslut om ansvarsfrihet åt styrelseledamöterna och verkställande direktören.
10. Fastställande av antalet styrelseledamöter och eventuella styrelsesuppleanter.
11. Val av styrelse och eventuella styrelsesuppleanter.
12. I förekommande fall val av revisor och eventuell revisorssuppleant.
13. Annat ärende, som ankommer på stämman enligt aktiebolagslagen (1975:1385) eller bolagsordningen.

## § 10 – Räkenskapsår

Bolagets räkenskapsår skall vara kalenderår.

## § 11 – Röster

Vid bolagsstämma må envar röstberättigad rösta för hela antalet av honom ägda och företrädde aktier utan begränsning i röstetalet.

## § 12 – Avstämningsförbehåll

Bolagets aktier skall vara registrerade i ett avstämningsregister enligt lagen (1998:1479) om värdepapperscentraler och kontoföring av finansiella instrument.

# 13. Kontakter

40

**Awardit AB (publ.)**

Snickarbacken 2  
111 39 Stockholm

**Org.nummer:**

556575-8843

**Telefon:**

08-4114000

**Webbadresser:**

Awardit.se, rewardit.se

**Emissionsinstitut samt Certified Adviser:**

Aqurat Fondkommission AB  
Box 7461  
103 92 Stockholm  
08-684 058 00  
www.aqurat.se

**Noteringskonsult:**

JAHl Corporate  
Kungsgatan 27  
111 56 Stockholm  
0703-35 66 63  
www.jahi.se

**Revisor:**

Håkan Pettersson, Grant Thornton Sweden  
Sveavägen 20  
111 57 Stockholm  
08-563 07 000  
www.grantthornton.se



**award (★) it**