



Delårsrapport 1 oktober - 31 december 2014

Seamless

Seamless

Fjärde kvartalet 2014 – Sammanfattning

- Omsättningen på helårsbasis ökar med 6% i jämförelse med föregående år,
- För det fjärde kvartalet minskade omsättningen i jämförelse med samma kvartal föregående år med 17%
- Lansering av SEQR Shop Spot – där alla annonsytor blir direkta försäljningskanaler
- Seamless mottar en ny order för distribution av taltid och data för kontantkort. Affären är initialt värd drygt 1 miljon USD och omfattar distribution av e-produkter och hantering av påfyllnad av kontantkort.
- Lansering av direktanslutning till bankkonton i Sverige initierad – kommer att möjliggöra för alla svenskar med ett bankkonto att bli SEQR-kunder, oavsett bank.

Fjärde kvartalet 1 okt – 31 dec 2014

Nettoomsättningen uppgick till	43 214 tkr (52 369)
Rörelseresultatet uppgick till	-51 312 tkr (-29 605)
Rörelsemarginalen är fortsatt negativ	Neg (Neg)
Resultat efter skatt uppgick till	-50 812 tkr (-24 113)
Resultat per aktie före och efter utspädning	-1,21 SEK (-0,64)

Omsättning i MSEK Q1 2011 – Q4 2014

	2011	2012	2013	2014
Q1	8,1	29,7	26,4	40,7
Q2	14,2	35,7	26,4	44,1
Q3	9,0	34,2	56,1	42,7
Q4	28,6	34,7	52,4	43,2

Sammanfattning, tkr	okt-dec 2014	okt-dec 2013	helår 2014	helår 2013
Nettoomsättning	43 214	52 369	170 754	161 273
Rörelseresultat	-51 312	-29 605	-164 997	-95 798
Finansiella poster, skatt	500	5 492	205	15 852
Periodens resultat	-50 812	-24 113	-164 792	-79 946
Balansomslutning	256 419	416 748	256 419	416 748
Resultat per aktie, före och efter utspädning*	-1,21	-0,64	-3,94	-2,35
Rörelsemarginal	neg	neg	neg	neg
Soliditet	74%	88%	74%	88%
Balanserade utvecklingskostnader	7 933	7 523	24 162	19 192
Avskrivningar	-5 029	-5 676	-17 639	-12 136

Seamless

VD:s kommentar



Kära aktieägare,

När jag skriver detta är vi på väg att lansera en direktanslutning till bankkonton i Sverige. Hittills har SEQR i Sverige varit en kreditfacilitet för konsumenterna. Detta faktum har setts som det enskilt viktigaste hindret för att uppnå högre konsumentanslutning till tjänsten bland vissa observatörer.

På andra marknader där vi är aktiva så finns redan direktanslutningen till konsumenternas bankkonton. Där arbetar vi istället för att möjliggöra kredit tjänsten som valmöjlighet till våra konsumenter. Vi tror att vårt produktbudande måste bestå av direktkoppling till bankkonto, kredit, och förbetalda konton alternativ på alla de marknader där vi är verksamma. Det finns en efterfrågan på alla dessa produkter, i varierande grad, på alla våra marknader.

En av våra konkurrensfördelar gentemot de flesta andra aktörer på mobilbetalningsmarknaden är vårt oberoende från betalkortens infrastruktur och nätverk, vilket innebär tekniska fördelar likväl som kostnadsfördelar. Med detta sagt, så kommer det på vissa marknader, där intäcksströmmarna per transaktion är tillräckligt lönsamma, övervägas att som alternativ lägga till kortbetalningar via exempelvis Visa/Mastercard som betalningsalternativ.

Vår strategi har varit tydlig från början: Skapa en tillräckligt stor geografisk närvaro, med ett stort antal konsumenter, i syfte att kunna nå ett positivt kassaflöde även vid en initialt låg kundtillströmning.

I dagsläget finns SEQR i fem länder. Dessa marknader har tillsammans ca 30 miljoner invånare och potentiella SEQR-användare, förutsatt att alla invånare med ett bankkonto kan använda vår tjänst. I detta estimat räknas inte Rumänien in, då möjligheten där att nå användare i dagsläget är begränsad till Garanti Banks kundbas.

Efter det första kvartalet och i början av andra kvartalet 2015 så kommer SEQR att finnas tillgängligt på elva marknader som tillsammans har ca 600 miljoner potentiella SEQR-användare, förutsatt att alla med ett bankkonto kan använda tjänsten. Ingen global konkurrent inom mobila betalningar är ens i närheten av detta då vi för närvarande inte ser någon aktör inom mobila betalningar som är verksamma i mer än ett land.

Vårt mål under 2013 och 2014 har alltså varit att bygga en tjänst som varit möjlig att lansera på flertalet marknader, med ett komplett produktbudande som också kan användas över landsgränser (dvs. att en användare i ett land också kan använda tjänsten i ett annat land). Det här har varit ett stort projekt och något som tagit större delen av företagets utvecklingsresurser i anspråk, både när det kommer till nedlagd tid, och pengar. Pengarna som togs in 2013 var öronmärkta för detta mål.

Jag kan nu med en viss stolthet säga att detta arbete nu är genomfört vilket medför några viktiga konsekvenser för bolaget. Först och främst så är alla de resurser som har använts i denna tunga teknikuppbyggnad nu icke-nödvändiga. Därför har utvecklingsteamet i Sverige sagts upp och en rad andra kostnader relaterade till denna uppbyggnad kunnat minskas drastiskt. Detta har en mycket positiv effekt på kostnadsbasen för Seamless och kommer att börja slå igenom under första kvartalet 2015. Dessutom så kan företaget nu till fullo fokusera på det tredje steget i strategin vilket är att öka konsumentrekryteringen i de marknader där vi är verksamma, samt att på ett enkelt och kostnadseffektivt sätt kunna expandera till nya marknader.

Tittar man på konkurrenssituationen står det klart att vi för tillfället har ett betydande övertag globalt gentemot de andra aktörerna inom den mobila betalningsmarknaden. Det finns i dagsläget inget annat företag globalt inom denna sektor som har samma djup, eller bredd i

Seamless

sitt produktutbud, som SEQR. Detta är vad vi planerat och strävat efter. Det är nu dags att omvandla denna fördel till konkreta resultat i form av intäkter. Av naturliga skäl råder det viss eftersläpning i intäkterna i den geografiska expansionen. Trots detta tror vi att vi kommer att se signifikanta resultat av vår ökade globala närvaro under 2015.

För den oinvidde, eller som en förenkling, kan man beskriva det vi utvecklat som att vi har lyckats skapa ett nytt "kort" nätverk som fyller många fler funktioner än VISA/Mastercard nätverken. Denna bedrift har varit oerhört komplicerad. Vi gjorde detta då vi mycket tidigt insåg att de gamla VISA och Mastercardnätverken inte uppfyllde de krav som ställs om man skall lansera en internationell mobilbetalningstjänst som skall fungera med alla de möjligheter som mobilbetalningar ger.

Ett särskilt omnämmande av vår nya produkt "Shop Spot" eller "Active Media", som vi kallar det internt, är värt att göra.

Active Media möjliggör för handlare och producenter av varor att sälja sina produkter direkt via en annonsyta, antingen tryckt, på webben eller i en TV-reklam. QR-koden gör alla ytor eller platser till möjliga försäljningsställen vilket betyder att media, såväl tryckt som rörlig har blivit en möjlig direktförsäljningskanal. Tack vare att vi är de enda i världen som kan göra detta så kan vi samtidigt ha höga marginaler på de produkter som säljs via Shop Spot.

Det finns ingen anledning att närmare kommentera det fjärde kvartalets resultat i detalj, då jag, och ledningen inte driver detta företag utifrån ett kvartalsfokus. Ledningen har en tvåårsplanscykel när det kommer till intäkts- och kostnadsstrukturer, våra produkter, utvecklingen samt den övergripande strategin för företaget. Jag kan bara sammanfatta genom att säga att rapporten talar för sig själv och återspeglar i stort de förväntningar som ledningen och styrelsen har haft.

Peter Fredell
VD



Seamless

Koncernen

Omsättning

Seamless omsättning ökade på helårsbasis med 6% men minskade under det fjärde kvartalet med 17 procent till 43 214 (52 369) tkr i jämförelse med samma kvartal föregående år. Omsättningsminskningen beror, som nämnts i tidigare kvartalsrapporter, framförallt på en minskning i omsättning i affärsområdet Distribution.

Seamless startade sin egen distributions-verksamhet i Sverige i mitten på 2013, vilket resulterade i en omsättningsökning om 64% i jämförelse med samma period året innan. Under det fjärde kvartalet samma år gick Seamless dotterbolag Lettels största kund i konkurs. Lettel sysslar uteslutande med distribution och konkursen hos kunden i fråga påverkade inte omsättningen för affärsområdet Distribution under det fjärde kvartalet 2013 speciellt mycket, men fick däremot fullt genomslag under Q1 2014. Omsättningen mellan Q4 2013 och Q1 2014 minskade från 52,4 MSEK till 40,7 MSEK. Jämför man däremot Q1 2014 med Q1 2013, så har omsättningen ökat markant på grund av att omsättningen för Seamless Distributions-verksamhet i Sverige började först från Q3 2013 och framåt, varför jämförbara kvartal för Q1 och Q2 2014 visar en ökning av omsättningen jämfört med Q1 och Q2 2013, medan Q3 och Q4 2014 således blir de första kvartalen där såväl omsättningen för Lettel samt Seamless svenska del för Distribution är med, samtidigt som den minskade omsättningen till följd av konkursen för Lettels största kund reflekteras i 2014 års siffror, varför omsättningen därmed har minskat. Ser man till de individuella kvartalen för 2014 så har omsättningen för Distribution legat på en jämn nivå över hela året.

Omsättningen fördelade sig på affärsområdet Transaktionsväxel med 27 (19) procent, på affärsområdet Distribution med 69 (76) procent och på affärsområdet SEQR med 4 (5) procent.

Resultat

- Koncernens rörelseresultat uppgick till -51 312 (-29 605) tkr under fjärde kvartalet.
- Finansnettot för fjärde kvartalet uppgick till 695 (572) tkr.
- Resultatet per aktie uppgick till -1,21 (-0,64) SEK för kvartalet.

Anställda

Antalet anställda i koncernen vid periodens slut var 166 (143). Utöver detta har Seamless cirka 35 konsulter huvudsakligen i Indien, Ghana och Pakistan.

Investeringar

Under kvartalet har investeringar gjorts till ett värde av 6 515 (11 909) tkr. Produktutvecklingskostnader har aktiverats till ett värde av 5 869 (7 523) tkr medan avskrivningar uppgick till -5 029 (-5 676) tkr.

Kassaflöde och finansiell ställning

Kassaflödet från den löpande verksamheten uppgick till -47 020 (-11 351) tkr för fjärde kvartalet. Likvida medel uppgick vid kvartalets utgång till 105 273 (302 765) tkr.

Koncernen har räntebärande skulder i form av leasing av hårdvara uppgående till -2 030 (-2 888) tkr fördelat på långfristig skuld om -423 (-912) tkr samt kortfristig skuld om -1 607 (-1 976) tkr. Bolaget har inga räntebärande skulder till banker eller andra kreditinstitut. I övrigt har koncernen inga lån. Seamless har en fortsatt stark finansiell ställning med en soliditet på 74 (88) procent.

Som kommunicerats i pressmeddelande och i föregående kvartalsrapport har besparingsåtgärder vidtagits under det tredje och fjärde kvartalet som innebär förväntade besparingar på ca 80 miljoner kronor på årsbasis. Effekterna av dessa besparingar förväntas få genomslag under det första kvartalet 2015 och framåt. En del av dessa besparingsåtgärder har varit att avveckla den svenska delen av Seamless utvecklingsavdelning, något som resulterat i att ca 30 personer fått lämna bolaget.

Seamless

Det är styrelsens och ledningens syn att den finansiella ställningen och likviditeten är tillräcklig för att finansiera verksamheten under den kommande tolv månadersperioden.

Moderbolaget

Moderbolagets nettoomsättning under kvartalet uppgick till 13 056 (59) tkr och periodens resultat uppgick till -256 064 (-6 735) tkr. Finansnettot i moderbolaget blev -270 160 (-2 058) tkr och likvida medel uppgick vid kvartalets slut till 69 041 (258 889) tkr. Antal anställda i moderbolaget uppgick till 4 (4) personer vid kvartalets slut.

Seamless

Affärsområden

	Nettoomsättning, tkr				Nettoomsättningstillväxt jämfört med samma period fg år			
	okt-dec 2014	okt-dec 2013	helår 2014	helår 2013	okt-dec 2014	okt-dec 2013	helår 2014	helår 2013
Transaktionsväxel	11 581	10 094	38 415	41 115	15%	neg	neg	neg
Distribution	29 722	39 865	124 571	111 761	neg	105%	11%	35%
SEQR	1 911	2 410	7 768	8 398	neg	-	neg	-
Ej fördelningsbart	-	-	-	-	-	-	-	-
Seamless koncern	43 214	52 369	170 754	161 273	neg	51%	6%	20%

	Rörelseresultat, tkr				Rörelsemarginal			
	okt-dec 2014	okt-dec 2013	helår 2014	helår 2013	okt-dec 2014	okt-dec 2013	helår 2014	helår 2013
Transaktionsväxel	6 932	690	9 741	5 506	62%	7%	26%	13%
Distribution	-6 191	-4 028	-11 763	-10 622	neg	neg	neg	neg
SEQR	-40 869	-22 263	-135 555	-70 178	neg	neg	neg	neg
Ej fördelningsbart	-11 184	-4 004	-27 420	-20 504	neg	neg	neg	neg
Seamless koncern	-51 312	-29 605	-164 997	-95 798	neg	neg	neg	neg

Transaktionsväxel

Verksamhet i: Seamless Payments AB

Startades: 2001

Produkter inkluderar: E-TopUp, värdeadderande tjänster (VAS) och Managed Operations (MOPS)

Bakgrund

Seamless levererar system för elektronisk påfyllning av kontantkort och andra eProdukter som till exempel gåvokort eller förbetalda kontantkort. Systemet är ett mer effektivt och säkert alternativ till tidigare fysiska värdebevis (scratch card), som innehåller en påfyllningskod. Systemet ökar återförsäljarens produktsortiment utan att ta värdefull hyllplats, och möjliggör mycket snabbare distribution i marknaden. Detta är en enorm konkurrensfördel för operatörer som verkar i länder där infrastrukturen och säkerheten är en utmaning. Systemet erbjuder därutöver våra operatörskunder möjligheten till att etablera, leda och kontrollera ett nätverk av återförsäljare som ser till att, dels abonnentbasen ökas och dels att deras konsumtion av mobiltrafik försörjs på ett snabbt och effektivt sätt. Sedan första installationen, för över 10 år sedan, har utveckling av Seamless ERS 360-plattformen följt de nya behov och marknadskrav som ständigt ökat i och med att fler och fler produkter och tjänster lanserats elektroniskt och ERS 360 är nu i fjärde teknikgenerationen.

Vidareutvecklingen och förbättringarna har fokuserat främst på ökad prestanda, tillförlitlighet, säkerhet samt användarvänlighet. Seamless ERS 360-plattformen, som är installerad och i drift hos flera telekomoperatörer hanterar väldiga volymer av transaktioner och pengar, och har goda marginaler för att hantera ytterligare tillväxt.

Seamless

Marknadsutveckling under Q4 2014

Höjdpunkter för kvartalet innebar att vi fick och presenterade en mycket stor order på över en miljon USD från en operatör i Östra Afrika. Detta är en leverans av en standard ERS 360-plattform, vilket innebär minimala anpassningar och därmed goda marginaler. Vi räknar med att systemet tas i drift redan under första kvartalet av 2015 och därför kommer att börja generera supportintäkter redan under 2015.

Vi levererade även utökningar av funktionalitet hos ett antal kunder. Vi har ytterligare ökat vår marknadsbearbetning och ser resultat i en växande mängd förfrågningar såväl direkt som via våra stora strategiska partner.

Vi har sett ett starkare samarbete med en av våra stora kunder, en operatörsgrupp i Afrika, som gör att vi ser mycket positivt på möjligheterna att redan under 2015 kunna leverera vår plattform till nya länder i Afrika där operatören är verksam.

Transaktionsvolymen för elektronisk påfyllning av kontantkort, som hanteras av Seamless transaktionsväxel, har fortsatt att öka även detta kvartal. Flera av våra kunder har beslutat att lämna en tidigare strategi med en mix av fysiska värdebevis och elektronisk distribution för att i stället öka lönsamheten genom att satsa 100 procent i den elektroniska kanalen. Vi får alltså bevis för kundernas stora och ökande förtroende för ERS 360 som produkt och för vår tjänsteorganisations förmåga att säkerställa extremt hög tillgänglighet, flexibilitet och skalbarhet.

Från första januari 2015 har transaktionsväxelverksamheten flyttats till ett nystartat, av Seamless helägt, dotterbolag. Detta för att fortsätta renodla verksamheterna och öka effektiviteten i koncernen. I och med etableringen av affärsområdet som ett eget dotterbolag har en produktledningsfunktion startats med fokus på transaktionsväxeln. Syftet är att använda del av vår ökade kapacitet att introducera och standardisera nya funktioner och attrahera både befintliga och nya kunder med ny funktionalitet. Produktstrategin medför, genom repetitiv försäljning av identisk funktionalitet, såväl kortare ledtider som förbättrad lönsamhet.

Marknadsutsikter

Befintliga mobiloperatörskunder fortsätter att ge Seamless stabila och ökande intäkter från support och underhåll samt så kallad managed operations, där Seamless har förvaltningsansvar för kundens plattform. Utöver detta går vi in i det nya affärsåret med en bra orderstock, nya produkterbjudanden samt en välfylld och växande lista av nya affärsmöjligheter.

En bra och väl utspridd kundbas ger oss både gedigna erfarenheter från olika marknader, samt goda referenser från framgångsrika kunder, vilket ger förutsättning att öka försäljningsvolymen rejält under 2015 i jämförelse med fjolåret.

Vi har ambitionen, och redan tagit steg mot, att under 2015 vinna flera nya kunder i de regioner där vi arbetat under flera år. Vi förstärker även vår bearbetning i de världsdelar där vi har en mindre kundbas och ser därför en stor tillväxtpotential.

Seamless

Distribution

Verksamhet i: Sia Lettel, Seamless Payments och SEQR Nordics

Startades: 2011

Produkter inkluderar: Fysisk och elektronisk distribution av mobil TopUp/påfyllnadskoder och andra elektroniska produkter via detaljister, banker och onlinekanaler.

Bakgrund

eProdukter

Begreppet eProdukter innefattar en rad produkter som exempelvis mobil TopUp/påfyllnadskoder, elektroniska presentkort och förbetalda betalkort. För handeln innebär eProdukter möjlighet att öka försäljningen och konsumentinflödet utan krav på investeringar, kapitalbindning, lager eller att produkterna tar butiksutrymme i anspråk. Vid elektronisk distribution av dessa produkter levereras värdekoder digitalt. Detta innebär att produktens värde tillförs först vid konsumentens köp. Återförsäljarna av eProdukter har traditionellt funnits bland försäljningsställen inom dagligvaruhandeln, närbutiker och kiosker. Majoriteten av Seamless försäljning och distribution av eProdukter handlar om elektronisk försäljning av kontantkort.

Teknik

Två distributionsteknologier finns globalt för mobil topup

- "eVoucher" – där ett värdebevis med en unik kod distribueras elektroniskt och där denna kod skrivs ut från återförsäljarens kortterminal eller direkt via kassan.
- "Direct TopUp" – där konsumentens kontantkort laddas genom att telefonnumret, samt beloppet som ska fyllas på, anges. Påfyllning av kontantkortet sker direkt hos mobiloperatören och konsumenten får en SMS-bekräftelse på transaktionen.

På vissa marknader är eVoucher den dominerande teknologin och på andra marknader Direct TopUp. På mogna marknader, som Sverige, används vanligtvis båda teknologierna parallellt och uppfyller olika behov och adresserar olika konsumentbeteenden. Seamless erbjuder båda dessa lösningar i en och samma tekniska plattform.

Marknadsutveckling under Q4 2014

Från det att bolaget under det tredje kvartalet kunde utannonsera avtalet med Ingram Micro Mobility Sweden AB och Ingram Micro Mobility Denmark A/S ("Ingram Micro Mobility") om förvärv av företagets distribution av förbetalda mobiltjänster i Sverige och Danmark, har en stor del av tiden under det fjärde kvartalet handlat om att knyta till sig Ingram Micros kunder i Sverige och Danmark. Utfallet av avtalet ser i dagsläget ut att bli lägre än tidigare kommunicerat. Nuvarande bedömning är att omsättningen för affärsområde Distribution kommer att öka med ca 70 miljoner på årsbasis till följd av förvärvet. Då förvärvet är beroende av en rad faktorer som kommer att fastställas först 30 juni 2015 är detta fortfarande en preliminär bedömning av utfallet. Således gäller fortfarande att det idag inte är känt vad den slutgiltiga omsättningsbasen kommer att vara på avräkningsdagen, varför det i dagsläget inte är möjligt att ange det slutgiltiga förvärvspriset.

Marknadsutsikter

Seamless är för närvarande aktiva inom affärsområdet Distribution på två marknader: Sverige och Lettland. I och med förvärvet av Ingram Micros del för distribution så kommer denna verksamhet under 2015 utökas till Danmark.

I och med förvärvet av Ingram Micros del för Distribution så kommer omsättningen samt marginalen för affärsområdet att öka från och med Q1 2015.

Seamless

SEQR

Verksamhet i: Seamless Payments, Seamless Remittance, Seamless Romania, SEQR Finland, SEQR Benelux och SEQR Nordics.

Startades: 2012

Produkter inkluderar: Mobila betalningar

Bakgrund

SEQRs vision är att förändra betalningsindustrin och vara den bästa och smartaste mobila betalningslösningen för handlare och användare. Genom sitt varumärkeslöfte ska SEQR göra det dagliga handlandet enklare, mer givande och lönsamt. Ett smartare sätt att betala helt enkelt.

Mobila betalningar har varit ett hett ämne internationellt sedan mitten på 2000-talet. Initialt pratades det mycket om att mobila betalningar kommer spridas snabbast i Afrika och Mellanöstern, på platser där bank- samt betalinfrastruktur saknats eller varit bristfällig. Mobiloperatörerna i dessa länder har setts som de som naturligt skulle mantla rollen som införare och spridare av mobila betalningar, då operatörerna redan har den nödvändiga infrastrukturen och då det är både enklare samt billigare att sätta upp en ytterligare mobilmast kontra att bygga ut bank- samt kortinfrastruktur på vissa av dessa platser. I dessa länder har det handlat om att lösa ett reellt problem, där problemet exempelvis bestått i att löner betalats ut kontant, där arbetaren sedan inte haft något sätt överföra pengarna till familj/släkt/vänner bosatta i andra städer, då arbetaren har pengarna kontant, men ingenstans att sätta in dessa för att kunna genomföra överföringen.

I USA och Europa introducerades möjligheten till mobila betalningar på riktigt för första gången i och med lanseringen av Apples iPhone år 2007. Innan dess hade mobiloperatörerna helt kontrollerat vad som var möjligt att förmedla/kapitalisera på via användandet av mobiltelefonin. På dessa marknader har dock infrastrukturen för alternativ till kontantbetalningar och överföring av pengar varit etablerat sedan länge, med kortbetalningar som det i dagsläget rådande alternativet.

För konsumenten i Europa eller USA har därför möjligheten att betala med mobilen i en butik, eller att kunna överföra pengar från mobilen, inte inneburit att något reellt problem i vardagen har lösts, eller att vardagen har underlättats. Betalkorten fungerar ganska bra generellt, så varför ändra ett invariant mönster och börja betala med mobilen istället, bara för att det går?

Om mobila betalningar ska nå acceptans hos den stora allmänheten så krävs det att kundnyttan ökar. Några av de sakerna som därför bör finnas i en mobil betalningstjänst är följande:

- Digitala kvitton – att ha alla sina kvitton sparade på ett och samma ställe, utan att för den sakens skull behöva gå runt med en sprängfylld plånbok.
- Digitala erbjudanden och rabattkuponger som går att utnyttja, direkt vid betalning, utan omständliga processer för att lösa in dessa, eller krav på att man skall komma ihåg att ta med dessa till butiken.
- Möjligheten att koppla alla sina bonus/lojalitetskort till tjänsten. Detta återigen för att slippa bära med sig kundklubbkort och komma ihåg att använda dessa vid köpen. I en fungerande mobilbetalningslösning så bör kundklubbspoängen automatiskt registreras vid ett köp, utan att konsumenten behöver uppmärksamma handlaren på att denne är medlem.
- Säkerhet – kortnummer stjäls hela tiden. Att emulera kortuppgifter i telefonen gör att känslig data skickas vid varje transaktion. En fungerande mobilbetalningslösning som ska nå bred acceptans hos allmänheten måste innebära en ökad trygghet hos konsumenten att deras data, kunduppgifter och framförallt, kontouppgifter, ligger säkra hos leverantören av tjänsten.

För handlaren är kortbetalningar enkla och smidiga, samtidigt som kostnaderna för kontanthantering minskar. Handlaren betalar dock ansenliga summor till, framförallt, de kortutgivande bankerna för varje kortbetalning som genomförs. Att introducera ett nytt

Seamless

betalsätt, oavsett om det är ett ”mobilt” sådant, eller något annat, kommer sällan leda till ökad försäljning eller ökade intäkter för handlaren, då försäljningen till absolut största delen kommer avgöras av hur produktutbudet eller erbjudandena ser ut, inte hur betalningen görs. Vad har då handlaren för incitament att införa ”mobila betalningar”?

Att få acceptans hos handlarna för mobila betalningar handlar om att framförallt kunna uppfylla två kriterier:

1. Det får inte ta längre tid eller vara mer komplicerat än dagens kontant/korttransaktioner. Behöver handlaren öppna en till kassalinje för att köerna växer sig långa på grund av att betalningsmedlet är undermåligt, då kommer kostnaderna öka, kundnöjdheten minska och den mobila betalningslösningen läggas i malpåse.
2. Mobila betalningssystem får inte innebära några signifikanta investeringskostnader för handlaren. Då handlaren inte i förväg vet om systemet kommer användas i någon större utsträckning så kommer en hög investeringskostnad ta bort en stor del av incitamenten för implementering av mobila betalningar. Ser man till det stora flertalet aktörer globalt som har lösningar kring mobila betalningar så bygger dessa på NFC (Near Field Communication). Tekniken innebär att kassaterminalerna måste bytas ut till nya terminaler med stöd för denna teknik. Att byta ut samtliga kassaterminaler är en relativt dyr och omständlig process som dessutom är tidskrävande.
3. Pris per transaktion – viktigt även att de löpande kostnaderna är på samma nivå, eller billigare, än vad handlarna redan idag betalar till bankerna för kortbetalningar. Återigen, en affär kommer förmodligen inte sälja mer för att man introducerar mobila betalningar i sin fysiska butik, varför en högre kostnad per transaktion för handlaren, än vad de betalar idag, kommer omöjliggöra bred spridning av mobila betalningar hos handlare globalt. De allra flesta mobila betalningslösningar som finns idag bygger på ett eller annat sätt på kortbetalningar, vilket medför att priset som handlaren kommer få betala per transaktion vid en betalning via mobiltelefonen i de allra flesta fall kommer vara högre än vid en kortbetalning. Detta då aktören som introducerat sin mobila betalningslösning för handlaren ifråga också måste tjäna pengar och gör detta genom att lägga på en marginal ovanpå den redan existerande kostnaden för kortbetalningar.

Det finns ett fåtal aktörer som kan bocka av ett par av ovanstående kriterier. Seamless är det enda företaget som för tillfället kan bocka av samtliga.

Marknadsutveckling under Q4 2014

Under det fjärde kvartalet har en rad viktiga samarbets- samt kundavtal tecknats i såväl Sverige som i övriga länder där SEQR finns tillgängligt. I Sverige har avtal med bland andra JYSK slutits för implementering av SEQR i deras 134 svenska butiker.

I Belgien blev det under det tredje kvartalet 2014 klart att Colruyt Group, en av Belgiens största detaljhandelskoncerner med en omsättning på cirka 80 miljarder SEK anslöt sig till SEQR. I september blev webbutikerna Collishop, Dreamland och Dreambaby först ut att erbjuda SEQR som betalningsmetod. Utrullning i samtliga fysiska butiker, med närmare 5 000 POS, påbörjades under slutet av 2014 och förväntas bli klart under första kvartalet 2015. Ett par av Colruyts butiker i Frankrike har, precis under de första veckorna av 2015, aktiverats med SEQR vilket innebär att även fransmännen nu kan börja betala med SEQR.

Intresset för SEQR hos handlare såväl som konsumenter har varit stort sedan lanseringen i Belgien och Portugal. Nya butiker tillkommer löpande och trots att marknadsföringen av SEQR varit ytterst begränsad så har kundstillströmningen varit över förväntan.

Den största nyheten ur ett produktperspektiv var lanseringen av SEQR Shop Spot. En tjänst som gör all media till en säljkanal. Köpet genomförs direkt från media och produkten skickas till vald adress. Funktionen riktar sig till handlare, varumärken och medier, samtidigt som den totalt förändrar shoppingupplevelsen för konsumenten.

Medierna representerar en större kontaktyta mot konsumenterna än fysisk och onlinehandel tillsammans. Mediernas primära roll hittills har dock varit att enbart leverera konsumenter till

Seamless

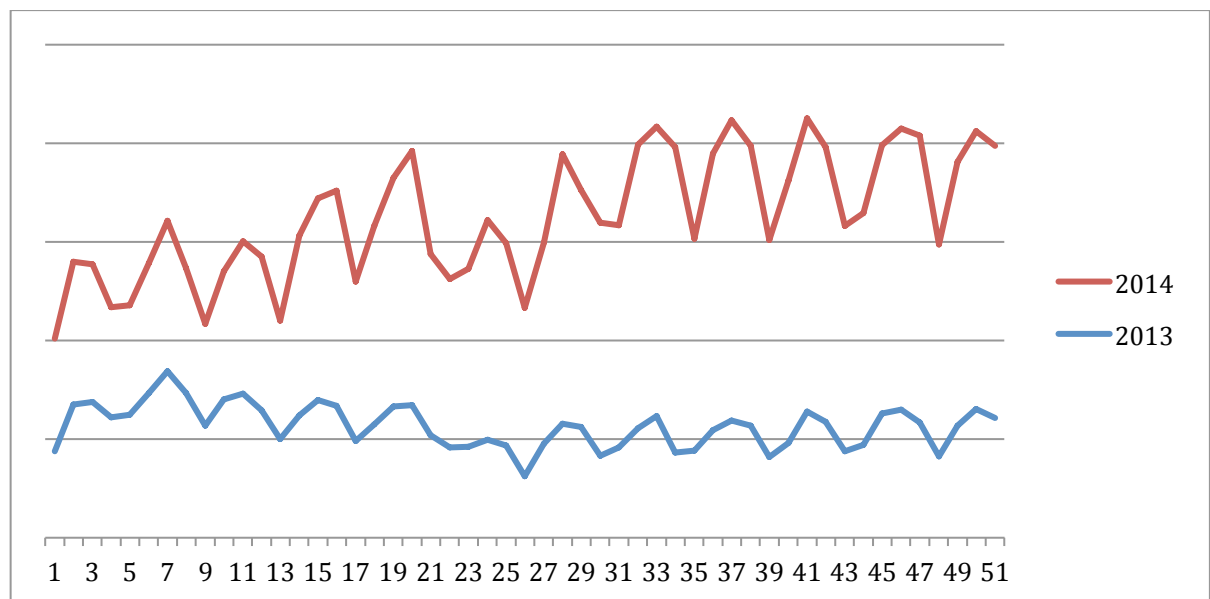
fysisk butik och onlinehandel. Nu blir media självt en direkt säljkanal. Förhoppningen är att det kommer ge stora effekter på de olika mediernas intäktskanaler samt öka konvertering från reklam till faktiskt köp.

Köpet görs genom att scanna en QR-kod som exponeras på den yta man vill använda som säljkanal. Det kan vara en annons, banner, en projicering på en husvägg, en fysisk produkt eller en reklamfilm. Konsumenten godkänner köpet med en pin-kod och får varan eller tjänsten levererad direkt till sin adress. Annonssörer och handel kan genom funktionen snabbt mäta var och när konsumenter handlar och därigenom anpassa budskap, kanaler och plattformar för en effektiv säljkampanj.

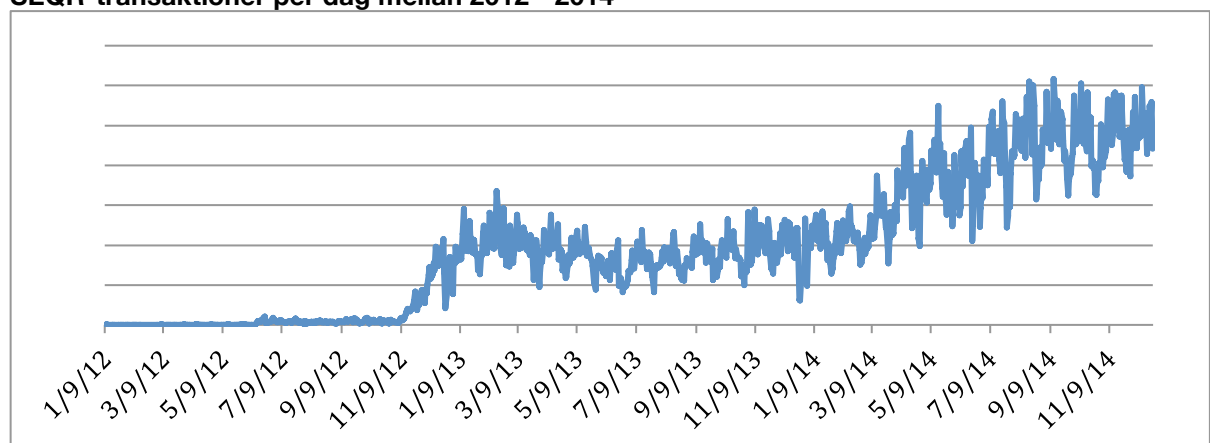
SEQRs funktionalitet utökas i och med Shop Spot från att vara ett betalningsmedel till att också vara verktyget för hela köpet. På så sätt tillhandahåller SEQR en helt ny shoppingupplevelse för konsumenten.

En ytterligare effekt av lanseringen av Shop Spot är att utrullningstakten för SEQR rent geografiskt kan ökas då integration gentemot stora handelskedjor inte längre är ett krav för att kunna lansera SEQR i ett nytt land.

Indexerad omsättningsjämförelse 2013 vs 2014 för SEQR hos en av de större handlarna



SEQR-transaktioner per dag mellan 2012 - 2014



Seamless

Väsentliga händelser under perioden

Följande händelser av väsentlig karaktär inträffade under perioden:

Väsentliga händelser under perioden

- Styrelsen för Seamless beslutade vid två tillfällen under kvartalet att inom ramen för det bemyndigande om förvärv av egna aktier, maximalt uppgående till 10 procent av aktierna, som erhöles på årsstämman den 8 april 2014, att återköpa 1 000 000 egna aktier.
- Seamless stärker USA-teamet genom rekryteringen av Beverly Cole som blir säljchef för USA. Beverly har lång erfarenhet av att arbeta med företag inom finans och teknologi. Hon har innehaft flertalet ledande positioner och kommer senast från First Data där hon var Senior Vice President och Strategic Account Leader för Bank of America Merchant Services.
- Transaktionsplattformverksamheten bolagiseras i dotterbolag genom att bolaget Seamless Distribution Systems AB startas. Den traditionella verksamheten som IT-leverantör av transaktionsplattformen ERS läggs i bolaget. Flytten skedde under hösten och är en del i Seamless effektivisering ur strategiskt perspektiv. Som VD för Seamless Distribution Systems AB tillsattes Tommy Eriksson, tidigare CTO på Seamless.
- Seamless mottar sin näst största order någonsin i och med en ny order för distribution av taltid och data för kontantkort. Ordern kommer från en stor mobil- och internetleverantör i Afrika och Seamless går i samband med detta in på en ny marknad. Företaget avser att implementera Seamless transaktionsplattform, ERS 360 för att hantera distribution av taltid och data/internettid för kontantkort till sina mobiltelefonikunder. Ordern ger det nya dotterbolaget Seamless Distribution Systems AB, som transaktionsväxeln nu tillhör, en raketstart. Affären är initialt värd drygt 1 miljon USD och omfattar ERS distribution av eprodukter och hantering av påfyllnad av kontantkort.
- JYSKs kunder kan betala med mobilen efter att man valt att implementera SEQR som betalningslösning i de svenska butikerna. Danska JYSK Group är en internationell butikskedja med 2,200 butiker i 36 länder och en årlig omsättning på ungefär €2,9 miljarder.
- Ingen extern finansiering krävs under en överskådlig framtid efter det att nya kostnadsbesparingar har implementerats. Styrelsen har fattat beslut om budget för 2015. Beslutet innebär ytterligare kostnadsbesparingar vilka resulterar i att Seamless inte kommer behöva någon extern finansiering inom en överskådlig framtid. Som tidigare kommunicerats så har besparingar redan inletts. De ytterligare beslutade kostnadsnedskärningarna kommer innebära besparingar om 80 miljoner kronor jämfört med 2014.

Väsentliga händelser efter perioden

- Förändring i Seamless koncernledning – Seamless genomförde följande förändring i koncernledningen efter rapportperiodens utgång. Annika Blomé, Chief Product Officer, blev ny medlem i koncernledningen. Samtidigt utträdde Anders Forssten, Chief Marketing Officer. Förändringen verkställdes 2015-02-01.

Seamless

Transaktioner med närstående

Seamless har inte haft några transaktioner med närstående.

Övrigt

Redovisningsprinciper

Denna delårsrapport är upprättad i enlighet med IAS 34, Delårsrapportering, vilket överensstämmer med svensk lag genom tillämpning av Rådet för Finansiell Rapportering, RFR 1, Kompletterande redovisningsregler för koncerner samt RFR 2, Redovisning för juridiska personer, avseende moderbolaget. Samma redovisningsprinciper, definitioner avseende nyckeltal och beräkningsmetoder har tillämpats som i den senaste årsredovisningen både för koncernen och för moderbolaget, om ej annat anges nedan.

Uppskjuten skatt

Redovisad uppskjuten skattefordran i koncernen uppgår till 27,7 (27,7) MSEK och avser uppskjuten skatt på underskottsavdrag avseende svenska aktiebolag, vilka saknar förfallotidpunkt. Anledningen till att de senaste årens negativa resultat är primärt vår satsning inom segmentet SEQR vilket driver stora marknadsförings- och säljkostnader. Denna satsning kan vi själva styra över vilket medför att om vi vill, kan vi strypa kostnadsflödet och bara fokusera på våra etablerade segment Transaktionsväxeln och Distribution. Koncernledningen har noggrant prövat värdet av den uppskjutna skattefordran och bedömer att det, utifrån historik och förväntade positiva resultat från Transaktionsväxeln och Distribution under kommande år, övertygande talar för att bolaget kommer att kunna nyttja de uppskjutna skattefordringarna och därmed motiverar det redovisade värdet av underskotten. Icke redovisade underskottsavdrag inom koncernen uppgår till ca 37 MSEK.

Väsentliga risker och osäkerheter i verksamheten

Seamless verksamhet påverkas av ett antal omvärldsfaktorer där olika riskfaktorer kan påverka företaget. Dessa riskfaktorer kan innebära påverkan på bolagets förmåga att uppnå affärs mål. Då inga betydande förändringar har skett under kvartalet avseende väsentliga risker och osäkerhetsfaktorer hänvisas till redogörelsen i senaste årsredovisningen på sidorna 23-24.

Denna rapport innehåller framtidsinriktad information som baseras på Seamless lednings nuvarande förväntningar. Även om ledningen bedömer att förväntningarna som framgår av sådan framtidsinriktad information är rimliga, kan ingen garanti lämnas på att dessa förväntningar kommer att visa sig vara korrekta. Följaktligen kan faktiskt framtida utfall variera väsentligt jämfört med vad som framgår i den framtidsinriktade informationen beroende på bland annat förändrade förutsättningar avseende ekonomi, marknad och konkurrens, förändringar i lagkrav och andra politiska åtgärder, variationer i valutakurser och andra faktorer.

Seamless

Finansiell information - Koncernen

Koncernens rapport över totalresultat tkr	okt-dec 2014	okt-dec 2013	helår 2014	helår 2013
Nettoomsättning	43 214	52 369	170 754	161 273
Övriga rörelseintäkter	1 302	591	1 566	1 356
Materialkostnader	-36 315	-46 494	-141 627	-122 844
Övriga externa kostnader	-25 693	-8 577	-84 844	-51 870
Personalkostnader	-27 214	-21 818	-92 125	-71 320
Avskrivningar	-5 029	-5 676	-17 639	-12 136
Övriga rörelsekostnader	-1 577	-	-1 082	-257
Rörelseresultat	-51 312	-29 605	-164 997	-95 798
Finansnetto	695	572	482	295
Resultat före skatt	-50 617	-29 033	-164 515	-95 503
Inkomstskatt	-195	4 920	-277	15 556
Periodens resultat	-50 812	-24 113	-164 792	-79 946
ÖVRIGT TOTAL RESULTAT				
Valutakursdifferenser	190	323	609	37
Summa totalresultat hänförligt till moderbolagets aktieägare	-50 622	-23 790	-164 183	-79 909

Koncernens balansräkning tkr	31 dec 2014	31 dec 2013
TILLGÅNGAR		
Immateriella anläggningstillgångar	41 631	31 378
- varav goodwill	6 032	5 671
- varav balanserade utvecklingskostnader	34 362	24 291
- varav kundavtal	1 198	1 350
- varav övriga immateriella tillgångar	39	66
Materiella anläggningstillgångar	16 379	13 452
Uppskjuten skattefordran	27 787	27 773
Andra långfristiga fordringar	2 094	428
Lager av färdiga varor	8 472	3 402
Kundfordringar	25 048	22 335
Övriga fordringar	23 532	5 034
Förutbetalda kostnader och upplupna intäkter	6 203	10 181
Likvida medel	105 273	302 765
Summa tillgångar	256 419	416 748
EGET KAPITAL OCH SKULDER		
Eget kapital	190 365	367 458
Avsättningar	654	76
Övriga långfristiga skulder	423	912
Uppskjuten skatteskuld	339	285
Leverantörsskulder	29 381	24 909
Aktuella skatteskulder	232	352
Övriga kortfristiga skulder	15 827	11 484
Upplupna kostnader och förutbetalda intäkter	19 198	11 272
Summa eget kapital och skulder	256 419	416 748

Seamless

Finansiell information - Koncernen forts.

Koncernens förändring av eget kapital tkr	okt-dec 2014	okt-dec 2013	helår 2014	helår 2013
Vid periodens början	253 997	82 381	367 457	137 110
Periodens totalresultat	-50 622	-23 790	-164 183	-79 909
Nyemission	-	320 000	-	320 000
Emissionskostnader	-	-14 882	-	-14 882
Pågående nyemission	-	714	-	714
Optionsprogram	-	3 034	100	4 424
Återköp av egna aktier	-13 009	-	-13 009	-
Vid periodens slut	190 365	367 457	190 365	367 457

Koncernens rapport över kassaflöden tkr	okt-dec 2014	okt-dec 2013	helår 2014	helår 2013
Kassaflöde från den löpande verksamheten före förändring av rörelsekapital	-46 700	-24 225	-147 348	-83 746
Förändring av rörelsekapital	-320	12 874	-1 383	-1 219
Kassaflöde från den löpande verksamheten	-47 020	-11 351	-148 731	-84 965
Kassaflöde från investeringsverksamheten	-9 508	-11 909	-35 740	-37 191
Kassaflöde från finansieringsverksamheten	-13 415	311 899	-13 628	411 004
Periodens kassaflöde	-69 943	288 639	-198 099	288 847
Likvida medel vid periodens början	175 050	14 213	302 765	14 004
Kursdifferens likvida medel	166	-86	607	-85
Likvida medel vid periodens slut	105 273	302 766	105 273	302 765

Nyckeltal	okt-dec 2014	okt-dec 2013	helår 2014	helår 2013
Avkastning på eget kapital	neg	neg	neg	neg
Resultat per aktie, före och efter utspädning	-1,21	-0,64	-3,94	-2,35
Rörelseresultat, tkr	-51 312	-29 605	-164 997	-95 798
Nettoomsättningstillväxt (jämfört med samma period föregående år)	-17%	51%	6%	20%
Rörelsemarginal	neg	neg	neg	neg
Genomsnittligt antal aktier före och efter utspädning	41 910 274	37 937 263	41 871 967	34 064 253
Kassalikviditet	248%	709%	248%	709%
Soliditet	74%	88%	74%	88%
Eget kapital, tkr	190 365	367 457	190 365	367 457
Eget kapital per aktie	4,54	8,95	4,54	8,95
Antal anställda vid periodens slut	166	143	166	143

Seamless

Finansiell information - Moderbolaget

Moderbolagets resultaträkning tkr	okt-dec 2014	okt-dec 2013	helår 2014	helår 2013
Nettoomsättning	13 056	59	18 452	42
Övriga rörelseintäkter	4 989	-	6 055	7
Rörelsens kostnader	-3 949	-4 735	-22 748	-21 101
Rörelseresultat	14 096	-4 677	1 759	-21 051
Finansnetto	-270 160	-2 058	-270 110	-2 076
Resultat före skatt	-256 064	-6 735	-268 351	-23 127
Inkomstskatt	-	-	-	-
Periodens resultat	-256 064	-6 735	-268 351	-23 127

Moderbolagets balansräkning tkr	31 dec 2014	31 dec 2013
TILLGÅNGAR		
Anläggningstillgångar	32 407	81 857
Summa omsättningstillgångar	135 857	350 156
Summa tillgångar	168 264	432 012
EGET KAPITAL OCH SKULDER		
Eget kapital	144 516	425 777
Långfristiga skulder	-	-
Kortfristiga skulder	23 748	6 235
Summa eget kapital och skulder	168 264	432 012
Ställda säkerheter	-	-
Ansvarsförbindelser	Inga	Inga

Seamless

Seamless aktie jan-dec 2014

Kursutveckling	-77.8%
Kortnamn	SEAM
Börsvärde (31 dec)	459 MSEK
Högsta kurs	49.50
Lägsta kurs	7.75
Totalt antal aktier (31 dec)	41,910,274

Kommande rapporttillfällen

17 mar 2015	Årsredovisning 2014
6 maj 2015	Delårsrapport kvartal 1, 2015
4 maj 2015	Årsstämma 2015
29 jul 2015	Delårsrapport kvartal 2, 2015
11 nov 2015	Delårsrapport kvartal 3, 2015
17 feb 2016	Delårsrapport kvartal 4, 2015
17 mar 2016	Årsredovisning 2015

Om Seamless

Grundat 2001 och verksamt i 26 länder hanterar Seamless årligen över 3,1 miljarder transaktioner genom 525 000 aktiva försäljningsställen. Det är Seamless egenutvecklade transaktionsplattform som utgör grunden för SEQR. 4 600 handlare har valt SEQR och i Sverige kan du idag bland annat handla på Hemköp, Willys, Tempo, McDonald's, Burger King, Ur&Penn, MyWay, Webhallen och Dormy. 2013 lanserades SEQR i Rumänien och under våren 2014 i Belgien och Finland. 2013 utsågs SEQR som vinnare i kategorin Best Mobile Money Deployment in Europe av Mobile Money Global Awards. Seamless handlas på Nasdaq OMX Stockholm, kortnamn SEAM. www.seamless.se

Seamless har kontor i: Accra, Atlanta, Bryssel, Bukarest, Calcutta, Helsingfors, Lahore, Lissabon, Mumbai, Riga, Lodz, London och Stockholm.

Seamless delårsrapport för perioden oktober-december 2014 har godkänts för publicering enligt styrelsebeslut den 15 februari 2015. Denna rapport har inte varit föremål för granskning av bolagets revisorer.

Intygande

Styrelsen och verkställande direktören för Seamless Distribution AB (publ) försäkrar att delårsrapporten ger en rättvisande översikt av företagens och koncernens verksamhet, ställning och resultat samt beskriver de väsentliga risker och osäkerhetsfaktorer som företaget och de företag som ingår i koncernen står inför.

Stockholm den 15 februari 2015

Michael Sundin
Styrelsens Ordförande

Martin Börresen
Styrelseledamot

Omar Cordes
Styrelseledamot

Peter Fredell
Styrelseledamot/
Verkställande Direktör

Robin Saunders
Styrelseledamot

Seamless Distribution AB (publ) org.nr 556610 – 2660

All information publiceras på www.seamless.se omedelbart efter offentliggörandet.

Kontakt

För mer information, vänligen kontakta:

Peter Fredell, VD
peter.fredell@seamless.se
+46 8 564 878 00

Daniel Hilmgård, CFO
daniel.hilmgard@seamless.se
+46 8 564 878 00

Seamless Distribution AB (publ)
Box 6234, 102 34 Stockholm
Organisationsnummer 556610-2660
info@seamless.se www.seamless.se