

# Seamless



## DELÅRSRAPPORT Q1 JANUARI – MARS 2015

### 1 JANUARI – 31 MARS 2015

• Nettoomsättning	56 679 ( 40 774)
• Rörelseresultat	-31 651 (-33 445)
• Rörelsemarginal	Neg (Neg)
• Resultat efter skatt	-31 795 (-33 554)
• Resultat per aktie	-0,76 (-0,80)

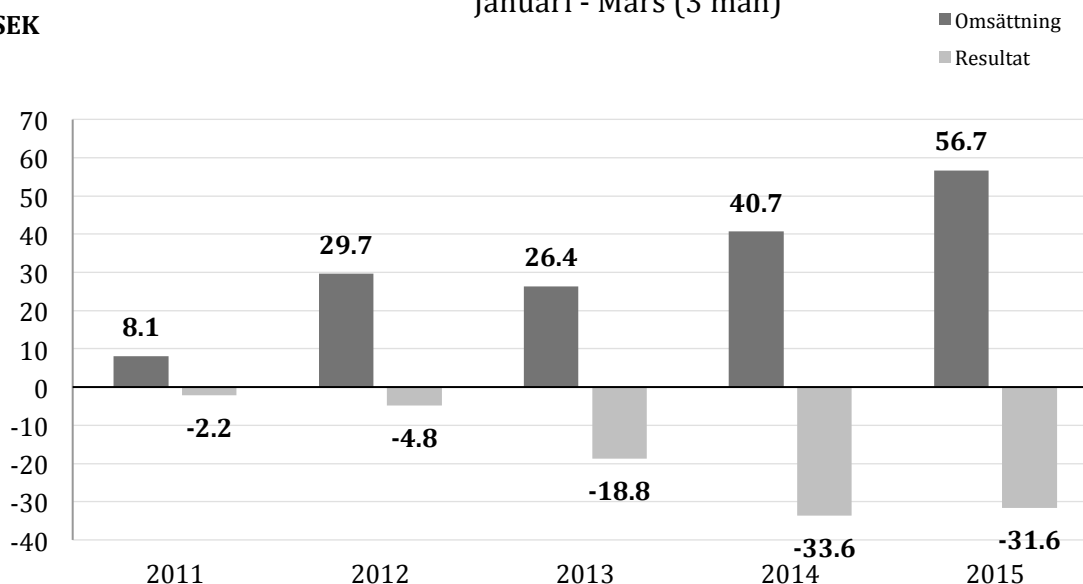
### HÄNDELSE UNDER FÖRSTA KVARTALET

- SEQR görs tillgängligt för alla i Nederländerna, Tyskland, Spanien, Frankrike och Italien. Detta gör att SEQR finns på tio marknader. I juni planeras lansering i USA, tätt följt av Storbritannien. SEQR blir med denna expansion världens första globala mobila betallösning med en exponering mot 600 miljoner människor.
- SEQR utannonserar marknadens bästa återbäringsprogram och kopplar tjänsten direkt till bankkontot. Alla som använder SEQR får i och med programmet upp till tre procents återbärning på samtliga köp. Möjligheten att knyta tjänsten direkt till bankkontot gör omvägen om fakturor och bankkort överflödigt och är ett kraftfullt incitament för konsumenter att göra skiftet från kontanter eller kort till ett mobilt betalningsätt.
- Belgiska Colruyt Group intensifierar utrollningen av SEQR. Colruyt som är en av Belgiens största affärskedjor rullar under 2015 ut SEQR i samtliga sina 500 butiker. Under hösten 2014 inleddes samarbetet mellan Colruyt Group och Seamless. Affärskedjans kunder hade under en längre tid fått vara med och testa betal-lösningen, och i det första steget introducerade Colruyt tjänsten på flera av sina e-handelsplatser. Under det första kvartalet 2015 har således nästa steg i detta samarbete tagits när de fysiska butikerna nu rullas ut.
- Utökad samarbete mellan Q-park och SEQR. Sedan 2013 har Q-Park, en av Sveriges ledande aktörer när det kommer till parkeringsanläggningar, erbjudit SeQR på utvalda parkeringsanläggningar. Under våren 2015 rullas SEQR ut på Q-Parks 2 500 betalautomater runtom i landet.
- Seamless har utvecklat plug-ins till några av världens största e-handelsplattformar, såsom Magento, OpenCart, PrestaShop och WooCommerce. Satsningen innebär att hundratusentals e-handlare, på ett snabbt och smidigt sätt kommer att kunna ansluta SEQR till sina webshoppar och erbjuda sina kunder mobila betalningar.
- Migreringen av Ingram Micros kunder för distribution har påbörjats. Förväntad årsomsättning för de kunder som migrerar till Seamless uppgår till ca 70-75 miljoner kronor i dagsläget.
- Seamless genomförde följande förändring i koncernledningen: Annika Blomé, Chief Product Officer, blev ny medlem i koncernledningen. Samtidigt utträdde Anders Forssten, Chief Marketing Officer. Förändringen verkställdes 1 februari 2015.

### OMSÄTTNING- OCH RESULTATUTVECKLING

Januari - Mars (3 mån)

MSEK



## VD:s kommentar

Kära aktieägare,

Det är alltid roligt att skriva kvartalskommentarer om Seamless. Jag har aldrig i mitt liv varit delaktig i ett bolag som utvecklas i sådan rasande takt. På tre år har vi gått från ett bolag som inte var involverat i den mobila betalningsindustrin till att i de flesta avseenden vara världsledande. Under det första kvartalet gick vi i mål med två års arbete och kunde därför i snabb takt lansera vår mobilbetalningsprodukt SEQR i sex nya marknader. I vår traditionella affärsverksamhet skördar vi också framgångar och i första kvartalet 2015 visar vi i detta segment rekordsiffror både när det gäller omsättning och vinst. Affärsområdet Distribution växer också kraftigt och vi förväntar oss att den tillväxten fortsätter under överskådlig framtid.

När man som aktieägare tittar på SEQR, vår mobilbetalningsprodukt, så bör man dela in sitt sätt att se på den ur fyra synvinklar. Teknologi, strategi, taktik och intäktpotential.



Vår strategi sen vi uppfann SEQR har varit väldigt enkel. Först bygger vi tekniken så att den blir världsledande sen rullar vi ut tekniken i ett så stort populationsområde som möjligt och sen börjar vi skaffa användare i dessa geografier.

När det gäller teknologin så kan jag i dag säga att vi är överlägset världsledande.

### Teknologi

SEQR kan göra oerhört mycket mer än vad närmsta konkurrerande teknologi mäktar med. Den är också väsentligt säkrare och dessutom snabbare. Med SEQR kan du betala i fysisk butik och online. Du kan skicka pengar mellan mobiler. Du kan lösa in kuponger och du kan köpa saker direkt från vilket media som helst, till exempel tidningar, tv reklam eller onlinebilder. Bara den sistnämnda funktionaliteten har i sig självt potential att förändra helt hur den globala mediaindustrin fungerar. Faktum är att SEQR som produkt är så allomfattande att vi konkurrerar med ett stort antal företag som bara sysslar med en enda av de olika funktionaliteter som SEQR erbjuder.

Ett exempel är företag som bara sysslar med digitala kuponger. I princip alla dessa företag erbjuder en tjänst där man inte automatiskt kan lösa in sina kuponger. SEQR gör detta automatiskt vid kassan eftersom SEQR helt enkelt drar av kupongvärdet från summan som ska betalas. Detta kan man omöjligen göra om man inte erbjuder en betalningstjänst.

Det finns flera företag som bara erbjuder en tjänst där man kan överföra pengar från mobil till mobil (peer to peer). SEQR har den tjänsten inbakad och dessutom är vi den enda tjänsten i Europa där man kan skicka pengar mellan länder. Vi kommer för övrigt enligt nuvarande strategi aldrig ta betalt från konsumenten för den.

Listan med företag som konkurrerar med delmängder av vad SEQR kan erbjuda kan alltså göras väldigt lång. Det är dock vår uppfattning att dessa företag inte har en hållbar affärsidé då vi är helt övertygade om att en mobilbetalningstjänst måste kunna gå att använda i alla miljöer vid alla typer av betalningar för att vara konkurrenskraftig mot existerande betalsystem.

ShopSpot är den delen av SEQR-teknologin som gör det möjligt att köpa saker från vilken mediayta som helst. Den omvandlar helt enkelt vad helst du kan se till en affär, eller för att formulera det på ett annat sätt: man skulle kunna säga att den omvandlar reklam till ett försäljningsställe. Detta gör en stor skillnad för all media då man inte längre via annonser behöver driva konsumenter till fysisk eller online butik. Man säljer helt enkelt varan direkt i median. Detta ökar ju självklart konverteringsgraden från annons till köp och dessutom gör det kanalnehavaren, läs tidning, tv eller annat mediabolag, till eget försäljningsställe. Den här teknologin har en potential att förändra helt hur vi ser på reklam och hur mediabolag tjänar pengar.

Jag skulle kunna skriva länge om teknologi men avslutar här med att ni som aktieägare bör hålla ögonen på vår teknologi. Vidareutveckling sker hela tiden och beroende på hur vår grundarkitektur ser ut så kan vi lägga till funktionalitet som ingen konkurrent kan göra i dagsläget.

# Seamless

## Strategi

Vår strategi är enkel. Vi är ett svenskt bolag som lider av en speciell sjuka, nämligen att vi verkar i ett mycket litet land när det gäller befolkningsantal. Varje produkt som kommer till en marknad kan antas få en viss procent av befolkningen som använder den. Detta är en generell sanning som gäller över alla industrier. Detta innebär att om du utvecklar samma produkt i USA och i Sverige samtidigt så kommer du antagligen att ha en likartad andel av befolkningen som använder eller köper den. Detta innebär att i konkurrens mellan ett svenskt och ett amerikanskt bolag så kommer alltid det amerikanska bolaget vinna mätt i omsättning.

Seamless valde, baserat på denna väldigt enkla och uppenbara kalkyl, att expandera så fort som möjligt geografiskt in till länder med större befolkning. När jag skriver detta finns vår tjänst tillgänglig i tio länder och i juni räknar vi med att finnas i tolv länder då vi gör vår tjänst tillgänglig i USA och Storbritannien. Detta betyder att vi från juni finns i länder med ett befolkningsunderlag som motsvarar ungefär sexhundra miljoner människor.

Här är vi också världsledande, där närmsta konkurrent finns i ett land. Vi leder alltså med 11 länder. Närmsta konkurrent har ett befolkningsunderlag på strax över 300 miljoner människor då dessa konkurrenter finns i USA.

Det skall klargöras med stor emfas att det inte är enkelt att skapa en tjänst inom betalningar som överhuvudtaget går att rulla ut i flera länder där konsumenten dessutom kan resa över landsgränserna och betala med samma tjänst. Det ligger en enorm infrastruktur bakom förmågan att tillhandahålla en sådan tjänst. De enda som har lyckats med det är egentligen VISA och MasterCard-nätverken. Detta är en tjänst som de har byggt upp under 49 år som idag har tusentals företag inblandade bara för att upprätthålla olika aspekter av detta nätverk.

Seamless har lyckats med att skapa en sådan infrastruktur på två och ett halvt år. Det har tagit en stor del av våra resurser men under första kvartalet 2015 gick vi i mål. Faktum är att jag aldrig sett en mer potentiellt disruptiv teknologi än den Seamless byggt med tanke på att vi processar betalningar i alla dessa länder utan några andra inblandade parter.

Nu börjar arbetet med att få konsumenter i dessa länder att i så stor omfattning som möjligt använda SEQR. Detta gör att Seamless i viss mån ändrar karaktär där större och större del av vår verksamhet handlar om marknadsföring och andra sätt att attrahera konsumenter.

Vi är inte global marknadsledare när det gäller antal konsumenter som använder vår tjänst. Där leder idag antagligen Apple med sin produkt ApplePay. Apple har som bekant ett väldigt starkt varumärke som hjälper dem när de lanserar en tjänst. Det har inte Seamless med SEQR. Däremot har vi en tjänst och en geografisk spridning och teknologi som idag, och för överskådlig framtid, kommer att ligga före Apple. Nu skall ju dock sägas att ingen av aktörerna på den mobila betalningsmarknaden tror att de skall få något sorts monopol. Betalningsmarknaden är nämligen så ofantligt stor och genererar idag så oerhörda vinster att det räcker med fraktioner av procent av marknaden för att en sådan verksamhet skall visa stor lönsamhet.

## Taktik

Stora handlare har väldigt långa innovations- och adaptationscykler. Detta betyder i klartext att det tar lång tid för en stor kedja att anamma en ny teknologi. I SEQRs fall måste en handlare bestämma sig för att acceptera SEQR-betalningar för att du som konsument skall kunna betala hos handlaren. Processen för handlaren att bestämma sig för detta kan i vissa fall ta flera år. Detta trots att handlaren inte behöver göra någon investering eller utveckling av egen IT infrastruktur. Seamless säljkår är hela tiden ute och diskuterar med handlare för att inleda och föra fram den process som det innebär för handlaren att acceptera SEQR, men det är som sagt inte en vidare snabb process.

Delar av SEQRs produktportfölj och funktionalitet är dock av en karaktär som gör det möjligt för oss att komma runt problemet med handlaren adaptationscykel. Vårt att nämna i detta sammanhang är ShopSpot och Peer to Peer-funktionaliteten. Vad dessa två produkter delar är att de är oändligt skalbara omedelbart. Vi behöver alltså inte vänta på en tredje part för att lansera vår produkt. Detta gör att när vi lanserar i nya länder eller regioner använder denna typ av produkt som spjutspets samtidigt som vi bearbetar handlare.



# Seamless

## **Intäkter och intäktpotential**

SEQR ger Seamless ett antal potentiella och realiserade intäktströmmar. Av dessa kan nämnas transaktionsavgifter, reklamintäkter, kuponghanteringsavgifter, intäkter från "big data", kanalmarginal i ShopSpot segmentet, samt anvisningsavgifter från kreditinstitut. Till detta kommer diverse potentiella intäkter som inte är direkt relaterade till transaktionsvolym som till exempel licensavgifter från regioner där vi inte själva vill driva SEQR.

Det intressanta med SEQR är att vi på grund av att vi kan aktivera dessa intäktskällor kan uppnå en högre lönsamhet än den traditionella kortindustrin samtidigt som vi kan ge ett väsentligt lägre pris till handlare gällande transaktionsavgifter. Egentligen är ju inte detta så konstigt, ett plastkort är ju en väldigt begränsad teknologi jämfört med en mobil. Du kan helt enkelt inte interagera med konsumenten genom en bit plast.

Våra intäkter från SEQR kommer från och med 2015 att öka i den takt transaktionerna i systemet ökar men det är värt att komma ihåg att en ny handlare som skriver kontrakt med oss inte betyder att det omedelbart genererar intäkter då konsumenterna måste inse att de kan använda SEQR hos handlaren.

Sammanfattningsvis vill jag säga att jag ser det som ett privilegium att vara inblandad i den utveckling som Seamless och SEQR befinner sig mitt i. Betalningsindustrin är mitt i en oerhört stark förändring och Seamless är en av de drivande faktorerna i denna förändring på en global basis. Till sist vill jag rikta ett tack till de oerhört intelligenta och drivande medarbetare jag har i många delar av världen. Utan er nästan otroliga insats skulle vi inte vara där vi är idag.

Peter Fredell  
VD



## Koncernen

### Omsättning

Seamless omsättning ökade under det första kvartalet med 39 procent till 56 679 (40 774) tkr. Omsättningen fördelade sig på affärsområdet Transaktionsväxel med 28 (22) procent, med 69 (73) procent på affärsområdet Distribution, 3 (5) procent på affärsområdet SEQR.

### Resultat

- Koncernens rörelseresultat uppgick till -31 651 (-33 445) tkr under första kvartalet.
- Finansnettot för första kvartalet uppgick till -37 (-78) tkr.
- Resultatet per aktie uppgick till -0,76 (-0,80) SEK för kvartalet.

### Anställda

Antalet anställda i koncernen vid periodens slut var 147 (153). Utöver detta har Seamless cirka 40 konsulter huvudsakligen i Indien, Ghana och Pakistan.

### Investeringar

Under kvartalet har investeringar gjorts till ett värde av 8 623 (855) tkr. Produktutvecklingskostnader har aktiverats till ett värde av 2 761 (5 519) tkr medan avskrivningar uppgick till -5 999 (-2 769) tkr.

### Kassaflöde och finansiell ställning

Kassaflödet från den löpande verksamheten uppgick till -31 659 (-35 513) tkr för första kvartalet. Likvida medel uppgick vid kvartalets utgång till 63 371 (260 320) tkr.

Koncernen har räntebärande skulder i form av leasing av hårdvara uppgående till -2 412 (-2 794) tkr fördelat på långfristig skuld om -869 (-752) tkr samt kortfristig skuld om -1 543 (-2 042) tkr. Bolaget har inga räntebärande skulder till banker eller andra kreditinstitut.

I övrigt har koncernen inga lån. Seamless har en soliditet på 77 (88) procent. Som meddelades i pressmeddelanden och i föregående kvartalsrapport har besparingsåtgärder vidtagits under tredje och fjärde kvartalet 2014, vilket kommer att resultera i förväntade besparingar på cirka 80 miljoner kronor på årsbasis. Effekterna av dessa besparingar har redan börjat ge resultat vilket visas av förlusten som under första kvartalet 2015 minskat med 20 miljoner kronor från -51 miljoner till -31 miljoner kronor. Full effekt av dessa besparingar kommer att ses från mitten av andra kvartalet och framåt. Några av dessa besparingsåtgärder har varit att lägga ned den svenska delen av Seamless utvecklingsavdelningen, vilket resulterade i att omkring 30 personer fick lämna företaget.

## Moderbolaget

Moderbolagets nettoomsättning under kvartalet uppgick till 1 966 (0) tkr och periodens resultat uppgick till -3 471 (-6 292) tkr. Finansnettot i moderbolaget blev 0 (0) tkr och likvida medel uppgick vid kvartalets slut till 21 826 (240 467) tkr. Antal anställda i moderbolaget uppgick till 5 (5) personer vid kvartalets slut.



## Affärsområden

	Nettoomsättning, tkr				Nettoomsättningstillväxt jämfört med samma period fög år			
	jan-mar 2015	jan-mar 2014	helår 2015	helår 2014	jan-mar 2015	jan-mar 2014	helår 2015	helår 2014
Transaktionsväxel	15 629	9 144	15 629	41 115	71%	neg	71%	neg
Distribution	39 170	29 702	39 170	111 761	32%	113%	32%	35%
SEQR	1 880	1 928	1 880	8 398	neg	43%	neg	-
Ej fördelningsbart	-	-	-	-	-	-	-	-
<b>Seamless koncern</b>	<b>56 679</b>	<b>40 774</b>	<b>56 679</b>	<b>161 273</b>	<b>39%</b>	<b>17%</b>	<b>39%</b>	<b>20%</b>

	Rörelseresultat, tkr				Rörelsemarginal			
	jan-mar 2015	jan-mar 2014	helår 2015	helår 2014	jan-mar 2015	jan-mar 2014	helår 2015	helår 2014
Transaktionsväxel	8 204	1 246	8 204	9 741	52%	14%	52%	13%
Distribution	-2 161	-2 210	-2 161	-11 763	neg	neg	neg	neg
SEQR	-28 833	-26 350	-28 833	-135 555	neg	neg	neg	neg
Ej fördelningsbart	-8 861	-6 131	-8 861	-27 420	neg	neg	neg	neg
<b>Seamless koncern</b>	<b>-31 651</b>	<b>-33 445</b>	<b>-31 651</b>	<b>-164 997</b>	<b>neg</b>	<b>neg</b>	<b>neg</b>	<b>neg</b>

### Transaktionsväxel

Verksamhet i: Seamless Distribution Systems 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 distributörer 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 nästan 15 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.

### Marknadsutveckling under Q1 2015

Vår orderingång och omsättning under kvartalet har ökat kraftigt och vi har återtagit nivåer som inte funnits på flera år.

Höjdpunkter för kvartalet har varit en inbrytning och ny order från en operatör i västra Afrika samt order på uppgradering till vår senaste plattformsgeneration från en av våra Europeiska kunder.

# Seamless

Vår ambition har varit att omsätta i affärer vår förståelse av de framgångsfaktorer som ökar konsumenternas användning av den elektroniska distributionskanalen. Detta har under kvartalet visat sig i flera tillägsbeställningar av funktionalitet. Försäljningen sker ur existerande produktsortiment vilket innebär att tiden från order till betalning blir kort och dessutom att lönsamheten växer i och med att arbetsinsatsen minimeras. Vår investering i produktledning visar alltså redan under Q1 resultat.

Den första januari lanserade vi salesforce.com som CRM system. Systemet har givit oss transparens i vår prospektering och därmed en möjlighet att prioritera säljarbetet och att hitta kombinationer. Vi har därför valt att överföra personal från tekniska avdelningen till sälj och produktmarknadsföring. Vi har dessutom anlitat konsulter för att börja bearbeta Mellan- och Sydamerika i en ambition att förstå marknaden och skaffa en tillräcklig kundbas för att etablera oss i regionen under nästa år. Vår hemmaplan i Afrika och Mellanöstern kvarstår som huvudfokus för tillväxten. Vårt säljkontor i Dubai har kunnat fördjupa samarbetet med en av våra största kunder vilket bland annat medfört mycket god omloppstid i kundreskontran.

Storaffären från förra kvartalet, tillsammans med merförsäljning inklusive licensuppggradering från en av våra nyaste operatörer medför god omsättning i kvartalet. Även denna storaffär följer riktlinjerna för produktförsäljning och vi har därför kunnat leverera den under kvartalet.

## **Marknadsutsikter**

Löpande intäkter utgör en stabil och växande bas för vår omsättning varje kvartal där vi årsvis förnyar befintliga, och lägger till nya, avtal för support och så kallad managed operations, där Seamless har förvaltningsansvar för kundens plattform.

Vi har planerligt förmått att öka vår ordergång under kvartalet vilket ger oss goda förutsättningar att bibehålla och öka omsättningen även kommande kvartal.

Löpande insatser i effektiviserade leveranser och bättre hantering av utestående kundfordringar kommer att ytterligare förbättra vårt kassaflöde.

Kunderna visar stort förtroende och vi har ett flertal goda referenser där vi enkelt kan visa mervärdet i att investera i våra produkter. Detta gäller såväl när vi vinner nya kunder, som när vi säljer tilläggsfunktioner till våra befintliga kunder. De bästa affärerna är licensuppggraderingar vilka visar att kundens affär växer samt är mycket lönsamma.

Vår satsning på produktutveckling medför att vi under kommande kvartal planerar att lansera en ny strategisk produkt. Denna kommer att generera en snabbare och mer kostnadseffektiv etablering av distribution- och säljnätverket för operatörskunderna. Vi räknar därför med stort intresse och ökad försäljning och omsättning.

Vi ökar nu ytterligare fokuseringen på Afrika och Mellanöstern med fler säljresurser och etablerar oss nu även på plats med en säljare i Latinamerika.





# 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.

## **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 2014 och påverkan 2015**

Omsättningen under 2014 steg med 11% i jämförelse med året innan och Seamless kunde under det tredje kvartalet kungöra en affär med Ingram Micros som innebär att Seamless förvärvar Ingram Micros distributionskund- samt leverantörsstock inom elektronisk distribution.

Förvärvet påverkade inte omsättning eller resultat under 2014. Då kundmigration påbörjades först under Q1 2015 kommer det innebära att omsättningen påverkas med början av Q2.

Förvärvet har skett med utfallsförbehåll innebärande att Seamless inte kommer betala för kunder som eventuellt faller bort före 30 juni, 2015, och utfall av förvärvet att redovisas först under Q3. Tidigare bedömning om att affären väntas bidra till en ökad årsomsättning inom affärsområde Distribution om ca 70 - 75 MSEK kvarstår. Då många av distributionsavtalen tecknats med retailkedjor som ännu inte utnyttjar SEQR, kan viss effekt också väntas inom detta affärsområde.

## **Utveckling under Q1 - 2015**

### **Sverige**

Arbetet under kvartalet har i hög grad fokuserats på migration av kunder från Ingram Micro Mobility. Detta har inneburit en ökning av antalet kontrakterade butiker med över 100%. Ett nytt långsiktigt ramavtal har tecknats med Axfoodgruppen för distribution av värdebevis via deras hel- och delägda butiker.

### **Danmark**

Det danska dotterbolaget är driftsklart och första retailavtal är tecknade. Första intäkter kommer att redovisas under Q2 2015.

### **Lettland**

Under slutet av 2013 förklarades Lettels största kund, Pluspunkts, insolventa och försvann från marknaden. Pluspunkts har svarat för en tredjedel av Lettels omsättning. Några kreditförluster uppstod ej för Lettel, men händelsen har påverkat omsättning och resultat negativt. Detta har haft effekt på omsättning och resultat under hela 2014, som ligger mer än 30 % lägre än för motsvarande period 2013. Arbeta pågår för att återta förlorade volymer men omsättningen kommer under 2015 fortsatt att vara på lägre nivå än 2013.

# Seamless

## Bank topup

Samarbetet med Mobiloperatörer och banker på den svenska marknaden där Seamless knyter ihop alla mobiloperatörer och banker för att konsumenter skall kunna köpa påfyllning av kontantkort via bankernas kanaler (mobilbank, internetbank och telefonbank) har under kvartalet utökats med Danske Bank.



# Seamless

## **SEQR**

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

Startades: 2012

Produkter inkluderar: Mobila betalningar

Det har varit ett händelserikt kvartal för SEQR - Europas ledande mobila betalningslösning. SEQR klev under kvartalet in i ytterligare ett antal länder. Sedan tidigare finns SEQR, på svenska, finska, rumänska, belgiska och portugisiska marknaden. Till dessa adderas nu också Frankrike, Italien, Nederländerna, Spanien och Tyskland.

SEQR fungerar i fysiska butiker och hos e-handlare, men också genom tjänsten SEQR ShopSpot, som i korthet gör allt till ett möjligt försäljningsställe, genom att en QR-kod scannas från vilken yta som helst. Det kan ske genom exempelvis en annons, digital banner, en fysisk produkt eller en reklamfilm.

SEQR ShopSpot är en unik tjänst som har alla möjligheter att revolutionera handeln. Den går bortom de två traditionella säljkanalerna – fysiskt i butik och online – och gör istället allt till en potentiell säljkanal. SEQR ShopSpot har även möjliggjort för oss att kunna öka takten i utrullningen av tjänsten och erbjuda fler marknadens smartaste mobila betaltjänst. SEQR är nu inte längre beroende av handelskedjornas integrationshastighet av SEQR i den fysiska handeln.

Tekniken bakom SEQR möjliggör för handlare att halvera transaktionskostnaderna som kommer med kortköp, och även för konsumenterna blir det billigare att använda mobil betalning. SEQR ger upp till 3 procent tillbaka på alla köp som görs med tjänsten. Med SEQR kan konsumenter också kostnadsfritt genom mobilnumret föra över pengar mellan konton. Funktionen fungerar över landsgränserna, vilket innebär att användare i exempelvis Frankrike kan föra över pengar kostnadsfritt till vilken användare som helst inom samma valutaområde i något av de länder där SEQR finns etablerat. I flera av de länderna är SEQR dessutom först ut med att lansera denna typ av tjänst. Överföringar mellan olika valutaområden kommer att vara möjligt under senare delen av 2015. Vi vill vara världens smartaste mobila betaltjänst och i det ligger att göra livet enklare för våra användare. Att snabbt kunna föra över pengar mellan varandra är något som varit mycket populärt i Sverige och därför är det naturligt att kunna erbjuda det, och alla SEQR's övriga tjänster i allt fler länder. Etableringen på dessa marknader kommer nu att fortsätta genom att ansluta fler fysiska butiker och kedjor.

Dessa lanseringar innebär att vid publiceringen av denna rapport finns SEQR på tio marknader och i juni planeras lansering i USA, tätt följt av Storbritannien. SEQR blir med denna expansion världens första globala mobila betalningslösning med en exponering mot 600 miljoner människor.

Efter lanseringen i USA och Storbritannien finns SEQR på tolv marknader. Det är 11 stycken fler länder, och mer än dubbelt så stor potentiell marknad, som närmsta konkurrent. Nu fortsätter arbetet med att också bli ledande i antalet användare.

Hos existerande kunder i befintliga länder så intensifierar en av Belgiens största affärskedjor, Colruyt Group nu utrullningen SEQR. Under året kommer samtliga cirka 500 butiker i Belgien kunna erbjuda Europas ledande mobila betaltjänst. Det var i höstas som samarbetet mellan Colruyt Group och Seamless inleddes. Affärskedjans kunder hade under en längre tid fått vara med och testa betalningslösningen, och i det första steget introducerade Colruyt tjänsten på flera av sina e-handelsplatser. Nu är det dags för steg två när de fysiska butikerna följer efter. Colruyt Group är aktiva inom mat- och detaljhandeln och finns verksamma i Belgien, Luxemburg och Frankrike, har cirka 27 000 anställda och omsätter årligen 8,7 miljarder Euro.

## **3% återbäring på alla köp**

SEQR lanserar marknadens bästa återbäringsprogram och kopplar tjänsten direkt till bankkontot. Alla som använder SEQR får från och med 1 mars 2015 upp till tre procents återbäring på samtliga köp. Möjligheten att knyta tjänsten direkt till bankkontot gör omvägen om fakturor och bankkort överflödigt, och är ett kraftfullt incitament för konsumenter att göra skiftet från kontanter eller kort till ett mobilt betalningssätt. SEQR gör det ännu smartare och enklare att betala med mobilen.

# Seamless

Ingen registrering krävs för att få återbäringen. Den betalas automatiskt ut till alla SEQR-användare, är giltig på alla inköp och gäller utöver andra kundklubbar eller rabatter. Alla köp gjorda genom SEQR från och med den 1 mars 2015 räknas in. Det enda som krävs av konsumenten är att göra ett inköp eller fler med SEQR per månad – oavsett summa – för att få en procents återbäring. Tolv inköp eller fler ger två procents återbäring, och 20 inköp eller fler ger tre procent.

## **E-handel**

SEQR ger sig nu på allvar in i e-handeln och har utvecklat plug-ins till några av världens största e-handelsplattformar. Satsningen innebär att hundratusentals e-handlare, på ett snabbt och smidigt sätt kommer att kunna ansluta SEQR till sina webshoppar och erbjuda sina kunder mobila betalningar. Mobila betalningar växer så att det knakar och bara under det senaste året har flera spännande nya tjänster lanserats på marknaden. SEQR har funnits tillgänglig i fysiska butiker under en längre tid och satsningen på att stärka sin position inom mobila betalningar online är en del av expansionsplanen. För Magento, OpenCart, PrestaShop och WooCommerce, några av världens största e-handelsplattformar, har SEQR utvecklat plug-ins som ska underlätta implementeringen av den mobila betalningstjänsten i e-handeln. Totalt sett har dessa e-handelsplattformar över en halv miljon anslutna e-handlare knutna till sig globalt.

E-handeln ökar hela tiden och efterfrågan från kunderna kring smidigare betalningssätt när de handlar online ökar stadigt. SEQR erbjuder just det och fler handlare kommer att hoppa på tåget för att möta kundernas efterfrågan. För Seamless del innebär detta en möjlighet till snabbare utrollning och expansion. Redan under det första kvartalet kan e-handlare i Sverige, Finland, Rumänien, Portugal och Belgien ansluta SEQR till sina webshoppar via dessa plug-ins. Den nya satsningen innebär också att SEQR under våren kommer att kunna erbjuda även e-handlare i Tyskland, Italien, Frankrike, Spanien, Storbritannien, USA och Nederländerna att kunna koppla upp sig.



## **Väsentliga händelser efter rapportperiodens slut**

Seamless årsstämma hölls den 4 maj 2015 på St:Eriksgatan 121 i Stockholm. Vid årsstämman beslutade aktieägarna, i enlighet med föreslagna beslut, följande:

## **Fastställande av resultat- och balansräkningarna samt ansvarsfrihet**

Årsstämman fastställde resultat- och balansräkningarna samt att de till förfogande stående vinstmedlen om 123 561 262 kronor balanseras i ny räkning.

Styrelseledamöterna och den verkställande direktören beviljades ansvarsfrihet för verksamhetsåret 2014.

## **Styrelse, styrelsearvode och revisor**

Till styrelsen omvaldes Peter Fredell, Robin Saunders, Omar M Cordes. Martin Börresen och styrelsens ordförande Michael Sundin hade meddelat att de inte var tillgängliga för omval. Valberedningen hade i och med detta föreslagit nyval av Kristin Berdan samt Hein Pretorius vilka också valdes in till styrelsen. Den senare valdes till ordförande för tiden fram till slutet av nästa årsstämma.

Årsstämman fastställde att arvode till styrelsen ska utgå i enlighet med valberedningens förslag.

## **Valberedning**

Årsstämman beslutade att godkänna föreslagna instruktioner och stadgar för valberedningen.

## **Riktlinjer för ersättning till ledande befattningshavare**

Årsstämman beslutade att godkänna föreslagna riktlinjer för ersättning till ledande befattningshavare.

## **Bemyndigande om emission av aktier och/eller teckningsoptioner och/eller konvertibler samt om återköp överlåtelse av egna aktier**

Årsstämman beslutade om emissionsbemyndigande av högst 10 000 000 aktier och/eller teckningsoptioner och/eller konvertibler.

Vidare beslutades om återköps- och överlåtelsebemyndigande avseende egna aktier. Återköp får ske på NASDAQ OMX Stockholm inom det vid var tid registrerade kursintervallet och av högst så många aktier att bolaget, efter varje återköp, innehar högst 10 procent av det totala antalet aktier i bolaget. Överlåtelse får ske på NASDAQ OMX Stockholm eller i samband med förvärv av hela eller delar av företag eller verksamheter med högst så många aktier som bolaget innehar vid tidpunkten för styrelsens beslut om överlåtelse. Överlåtelser på NASDAQ OMX Stockholm får ske endast till ett pris inom det vid var tid gällande kursintervallet eller, i samband med förvärv av hela eller delar av företag eller verksamheter, på marknadsmässiga villkor, dock ej till ett pris understigande gällande börskurs.

## **Incitamentsprogram till anställda**

Årsstämman beslutade om incitamentsprogram till anställda i bolaget baserat på teckningsoptioner som överläts till marknadspris eller vederlagsfritt (se vidare nedan). Maximalt kan 4 500 000 teckningsoptioner komma att emitteras. Överlåtelse av teckningsoptionerna ska ske enligt följande principer.

Ledningsgrupp och övriga anställda får förvärva högst 500 000 optioner vardera. Verkställande direktören får förvärva högst 1 500 000 teckningsoptioner. Alla förvärv av teckningsoptioner ska ske till ett pris motsvarande 50% av marknadspriset vid förvärvstidpunkten. I samband med överlåtelser av Teckningsoptionerna kommer deltagarna ingå avtal med bolaget som ger bolaget rätt att köpa tillbaka teckningsoptionerna till 50% av marknadsvärde om deltagaren lämnar sin anställning i koncernen, blir uppsagd eller önskar förfoga över teckningsoptionerna på annat sätt än genom utnyttjande för teckning av aktie. Lösenpriset för teckningsoptionerna uppgår till 150 procent av volymvägd genomsnittlig börskurs för Bolagets aktie under perioden 7 maj 2015 till och med den 17 maj 2015, dock lägst aktiens kvotvärde. Samtliga teckningsoptioner kan utnyttjas för teckning av aktier under augusti 2018.

Fullständig information om varje förslag som antogs av årsstämman kan laddas ner från [www.seamless.se](http://www.seamless.se)

## **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.

### **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 affärsmål. Då inga betydande förändringar har skett under kvartalet avseende väsentliga risker och osäkerhetsfaktorer hänvisas till redogörelsen i senaste årsredovisningen på sidorna 16-17.

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.

## Finansiell information

Koncernens rapport över totalresultat tkr	jan-mar 2015	jan-mar 2014	helår 2014
Nettoomsättning	56 679	40 774	170 754
Övriga rörelseintäkter	852	255	1 566
Materialkostnader	-40 553	-32 127	-141 627
Övriga externa kostnader	-21 368	-17 425	-84 844
Personalkostnader	-21 111	-21 354	-92 125
Avskrivningar	-5 999	-3 457	-17 639
Övriga rörelsekostnader	-151	-111	-1 082
<b>Rörelseresultat</b>	<b>-31 651</b>	<b>-33 445</b>	<b>-164 997</b>
Finansnetto	-37	-78	482
<b>Resultat före skatt</b>	<b>-31 688</b>	<b>-33 523</b>	<b>-164 515</b>
Inkomstskatt	-107	-31	-277
<b>Periodens resultat</b>	<b>-31 795</b>	<b>-33 554</b>	<b>-164 792</b>
ÖVRIGT TOTALRESULTAT			
Valutakursdifferenser	74	80	609
<b>Summa totalresultat hänförligt till moderbolagets aktieägare</b>	<b>-31 720</b>	<b>-33 474</b>	<b>-164 183</b>

Koncernens balansräkning tkr	31 mar 2015	31 mar 2014	31 dec 2014
<b>TILLGÅNGAR</b>			
Immateriella anläggningstillgångar	43 669	35 079	41 631
- varav goodwill	10 037	5 672	6 032
- varav balanserade utvecklingskostnader	32 492	28 060	34 362
- varav kundavtal	1 106	1 289	1 198
- varav övriga immateriella tillgångar	34	58	39
Materiella anläggningstillgångar	16 964	13 744	16 379
Uppskjuten skattefordran	27 811	27 757	27 787
Andra långfristiga fordringar	2 273	458	2 094
Lager av färdiga varor	3 920	1 554	8 472
Kundfordringar	23 509	27 334	25 048
Övriga fordringar	15 093	6 457	23 532
Förutbetalda kostnader och upplupna intäkter	8 652	8 508	6 203
Likvida medel	63 371	260 320	105 273
<b>Summa tillgångar</b>	<b>205 263</b>	<b>381 211</b>	<b>256 419</b>
<b>EGET KAPITAL OCH SKULDER</b>			
Eget kapital	158 127	334 083	190 365
Avsättningar	745	373	654
Övriga långfristiga skulder	889	752	423
Uppskjuten skatteskuld	338	292	339
Leverantörsskulder	17 336	19 432	29 381
Aktuella skatteskulder	255	163	232
Övriga kortfristiga skulder	10 396	11 665	15 827
Upplupna kostnader och förutbetalda intäkter	17 176	14 451	19 198
<b>Summa eget kapital och skulder</b>	<b>205 263</b>	<b>381 211</b>	<b>256 419</b>

Koncernens förändring av eget kapital tkr	jan-mar 2015	jan-mar 2014	helår 2014
<b>Vid periodens början</b>	<b>190 365</b>	<b>367 457</b>	<b>367 457</b>
Periodens totalresultat	-31 720	-33 474	-164 183
Nyemission	-	-	-
Emissionskostnader	-	-	-
Pågående nyemission	-	-	-
Optionsprogram	-	100	100
Återköp av egna aktier	-517	-	-13 009
<b>Vid periodens slut</b>	<b>158 127</b>	<b>334 083</b>	<b>190 365</b>

Koncernens rapport över kassaflöden tkr	jan-mar 2015	jan-mar 2014	helår 2014
Kassaflöde från den löpande verksamheten före förändring av rörelsekapital	-26 237	-29 710	-147 348
Förändring av rörelsekapital	-5 422	-5 803	-1 383
Kassaflöde från den löpande verksamheten	-31 659	-35 513	-148 731
Kassaflöde från investeringsverksamheten	-10 955	-7 878	-35 740
Kassaflöde från finansieringsverksamheten	306	918	-13 628
<b>Periodens kassaflöde</b>	<b>-42 308</b>	<b>-42 473</b>	<b>-198 099</b>
Likvida medel vid periodens början	105 273	302 765	302 765
Kursdifferens likvida medel	406	28	607
<b>Likvida medel vid periodens slut</b>	<b>63 371</b>	<b>260 320</b>	<b>105 273</b>

Nyckeltal	jan-mar 2015	jan-mar 2014	helår 2014
Avkastning på eget kapital	neg	neg	neg
Resultat per aktie, före och efter utspädning	-0,76	-0,80	-3,94
Rörelseresultat, tkr	-31 651	-33 445	-164 997
Nettoomsättningstillväxt (jämfört med samma period föregående år)	39%	55%	6%
Rörelsemarginal	neg	neg	neg
Genomsnittligt antal aktier före och efter utspädning	41 910 274	41 757 047	41 871 967
Kassalikviditet	245%	662%	248%
Soliditet	77%	88%	74%
Eget kapital, tkr	158 127	334 083	190 365
Eget kapital per aktie	3,77	7,97	4,54
Antal anställda vid periodens slut	147	153	166



# Seamless

Moderbolagets resultaträkning tkr	jan-mar 2015	jan-mar 2014	helår 2014
Nettoomsättning	1 966	4	18 452
Övriga rörelseintäkter	-165	-	6 055
Rörelsens kostnader	-5 272	-6 296	-22 748
<b>Rörelseresultat</b>	<b>-3 471</b>	<b>-6 292</b>	<b>1 759</b>
Finansnetto	-	-	-270 110
<b>Resultat före skatt</b>	<b>-3 471</b>	<b>-6 292</b>	<b>-268 351</b>
<b>Periodens resultat</b>	<b>-3 471</b>	<b>-6 292</b>	<b>-268 351</b>

Moderbolagets balansräkning tkr	31 mar 2015	31 mar 2014	31 dec 2014
<b>TILLGÅNGAR</b>			
Anläggningstillgångar	41 859	153 920	32 407
Summa omsättningstillgångar	122 344	275 412	135 857
Summa tillgångar	<b>164 203</b>	429 332	168 264
<b>EGET KAPITAL OCH SKULDER</b>			
Eget kapital	140 528	419 585	144 516
Kortfristiga skulder	23 675	9 747	23 748
Summa eget kapital och skulder	<b>164 203</b>	429 332	168 264
Ställda säkerheter	-	-	-
Ansvarsförbindelser	Inga	Inga	Inga



## Seamless aktie jan-mar 2015

Kursutveckling	+37,1%	29 jul 2015	Delårsrapport kvartal 2
Kortnamn	SEAM	11 nov 2015	Delårsrapport kvartal 3
Börsvärde (31 mar)	658 MSEK	17 feb 2016	Delårsrapport kvartal 4
Högsta kurs	18,60		
Lägsta kurs	6,65		
Totalt antal aktier (31 mar)	41 910 274		

## 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](http://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 januari – mars 2015 har godkänts för publicering enligt styrelsebeslut den 5 maj 2015. Denna rapport har ej granskats av bolagets revisorer.

## Intygande

Styrelsen och verkställande direktören för Seamless Distribution AB (publ) försäkrar att delårsrapporten ger en rättvisande översikt av företagets 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 5 maj 2015

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

All information publiceras på [www.seamless.se](http://www.seamless.se) omedelbart efter offentliggörandet.

## Kontakt

För mer information, vänligen kontakta:

**Peter Fredell, VD**  
[peter.fredell@seamless.se](mailto:peter.fredell@seamless.se)  
+46 8 564 878 00

**Daniel Hilmgård, CFO**  
[daniel.hilmgard@seamless.se](mailto:daniel.hilmgard@seamless.se)  
+46 8 564 878 00

Seamless Distribution AB (publ)  
Box 6234, 102 34 Stockholm  
Organisationsnummer 556610-2660  
[info@seamless.se](mailto:info@seamless.se) [www.seamless.se](http://www.seamless.se)