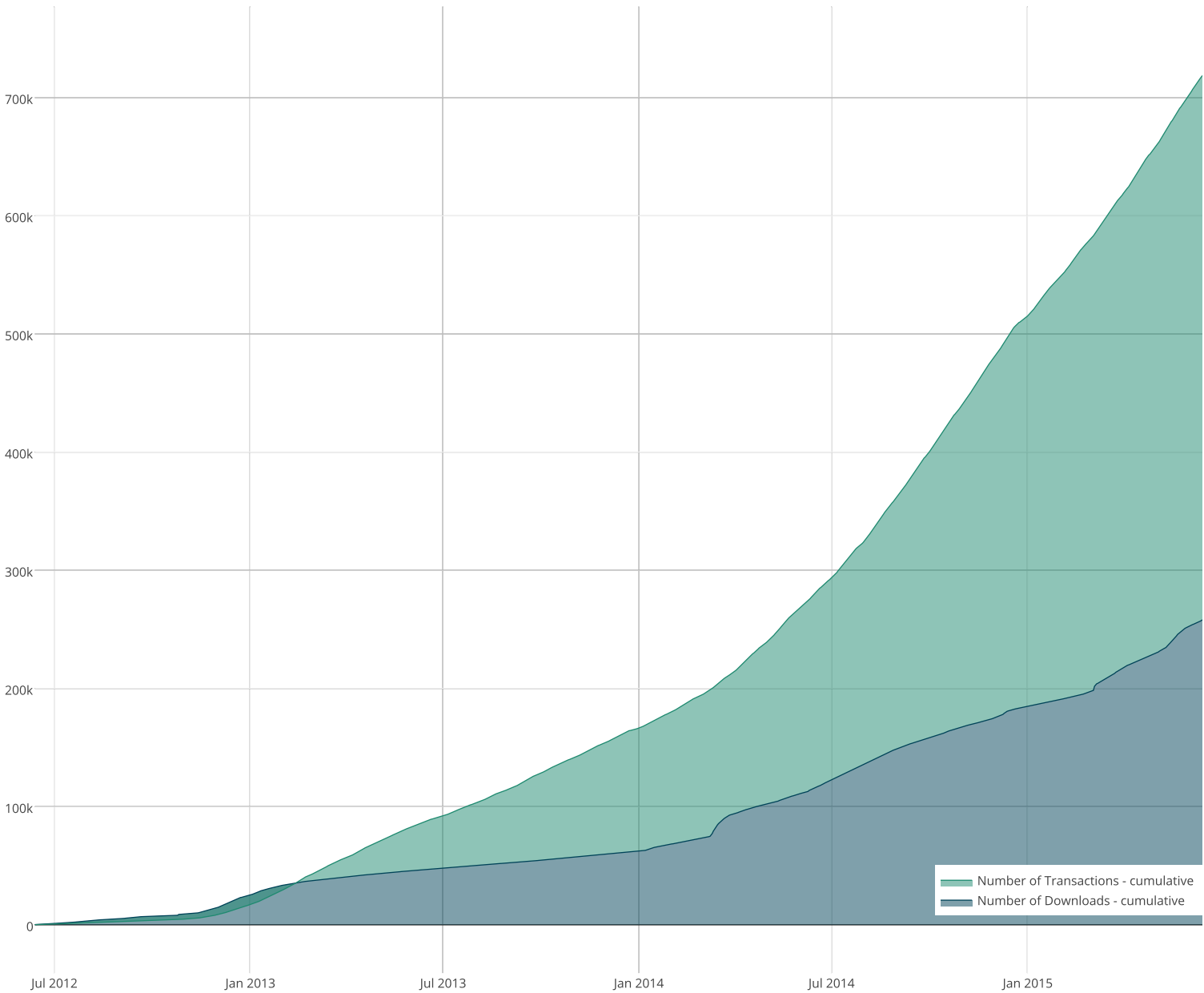


Seamless

DELÅRSRAPPORT

APRIL – JUNI 2015

Kumulativa nedladdningar och transaktioner av SEQR globalt



DELÅRSRAPPORT Q2

APRIL – JUNI 2015

1 APRIL – 30 JUNI 2015

• Nettoomsättning	70 411 tkr (44 104)
• Rörelseresultat	-24 422 tkr (-39 502)
• Rörelsemarginal	Neg (Neg)
• Resultat efter skatt	-24 501 tkr (-39 631)
• Resultat per aktie	-0,58 SEK (-0,95)

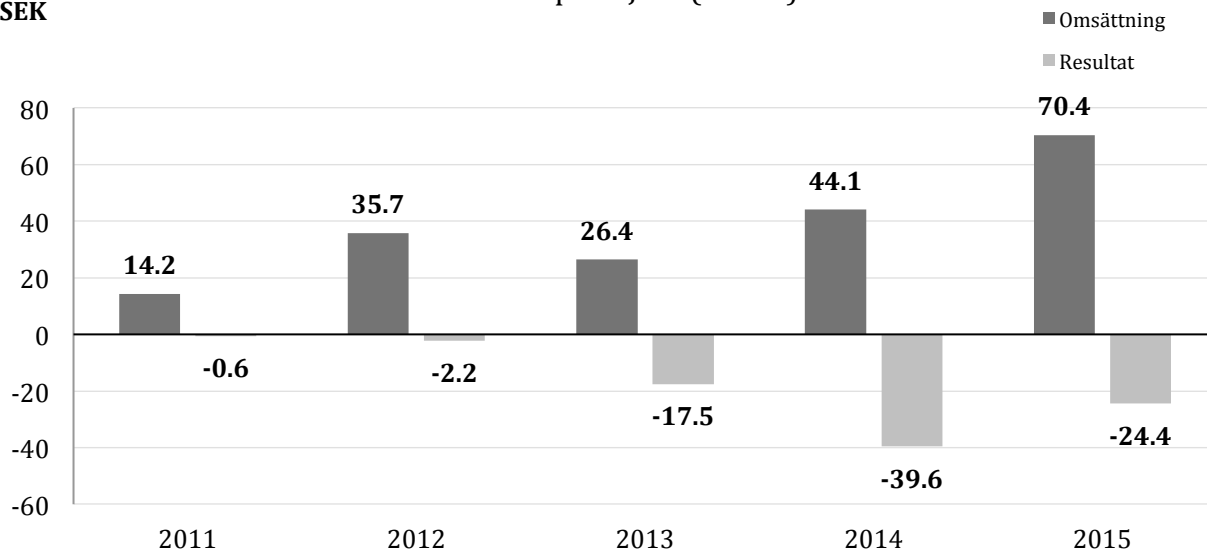
HÄNDELSE UNDER ANDRA KVARTALET

- SEQR Lanserar MyShop – tjänsten som gör att alla kan starta en mobil e-handel. SEQR-appens nya feature MyShop ger alla användare en egen butik med en enkel, säker och gratis betallösning. För att börja använda butiken är det bara att ta en bild det du vill sälja med mobilen, skriva en beskrivning och sätta en prislapp. Sedan skapas en annons med QRkod automatiskt som skickas till din mejl. Annonserna kan därefter spridas i valfria medier och annonssidor, som Facebook, en egen blogg eller Tictail, eller skrivas ut och hänga upp i en trappuppgång eller på en anslagstavla. Köparen skannar koden och genomför köpet utan att behöva skriva in vare sig adress eller betalningsinformation eftersom detta redan finns inlagt i SEQR-appen.
- SEQR tillgängligt i nära 500 butiker hos Colruyt, Okay, Bio-Planet, Cru, Dreamland, Dreambaby samt oberoende Spar-butiker. Under hösten 2014 inledde Colruyt Group och SEQR sitt samarbete. De första testerna gjordes hos utvalda e-handelsplattformar och samarbetet har utvidgats till att nu omfatta alla fysiska butiker.
- SEQR fortsätter att koppla greppet om e-handeln och släppte under kvartalet nyheten Instant Checkout som möjliggör shopping i mobilen genom så få steg som möjligt. Tillsammans med e-handelsleverantören E37 har lösningen integrerats i E37s mobilanpassade kassa och SWEdala Outlets nätbutik är pilotkund.
- SEQR går live i Storbritannien och USA under kvartalet. Tidigare i år inledde SEQR sin etablering på den amerikanska marknaden. Under de månader som har passerat har man med Daniel Bessmert, general manager för SEQR i USA, i spetsen satsat på att bygga upp den amerikanska organisationen och etablera strategiska och långsiktiga relationer till partners och återförsäljare. SEQR är nu en av mycket få spelare i världen som kan erbjuda mobila betallösningar till företag som verkar på en global marknad, vilket underlättar för såväl handlare som för konsument. Med SEQR får handlare ett säkert och mer kostnadseffektivt alternativ till traditionella betallösningar och konsumenter har möjlighet att handla både online och i butik hos desamma. Allt med en och samma lösning.
- Seamless Vice VD Ingrid Lindström lämnar sin befattning under hösten 2015. Under de nära två åren som Ingrid verkat i bolaget har ett omfattande utvecklings- samt struktureringsarbete genomförts i vilket Ingrid har haft en framträdande roll och bidragit på ett avgörande sätt.

OMSÄTTNING- OCH RESULTATUTVECKLING

April - Juni (3 mån)

MSEK



Seamless

VD:s kommentar

Jag är stolt över att kunna berätta att Seamless under årets andra kvartal redovisar den högsta omsättningen för ett enskilt kvartal – 70 MSEK, vilket är en ökning med 60% jämfört med samma period 2014. Samtliga våra tre affärsområden visade på en rejäl tillväxt, till följd av tre år med stora investeringar. Vi ser också en snabb minskning av våra förluster – ned 39% andra kvartalet jämfört med motsvarande period i fjol – vilket beror på både högre intäkter och lägre kostnader.

Affärsområdet Transaktionsväxel levererar ytterligare ett kvartal med rekordresultat om +23 MSEK i omsättning och en vinst på 10 MSEK vilket är en ökning av vinsten med 326% i jämförelse med Q2 2014.

Affärsområdet Distribution uppvisar intäkter på 45 MSEK, vilket är en tillväxt på 45% jämfört med andra kvartalet 2014. Det är första kvartalsperioden affärsområdet går med vinst, 2 MSEK.

Transaktionerna genom SEQR-gränssnittet ökade med 48% jämfört med samma period föregående år.

Intäkterna från SEQR släpar efter jämfört med ökningen i antalet transaktioner och var oförändrade under andra kvartalet jämfört med samma kvartal 2014. Eftersläpning i intäkter beror delvis på att vi beslutade oss för att avstå från intäkter från annonsering under kvartalet. Istället för att sälja annonsplatser så marknadsförde vi vårt eget SEQR lojalitetsprogram under hela tremånadersperioden. Hade vi inte gjort denna prioritering hade vi haft uppskattningsvis ytterligare en halv miljon i intäkter för SEQR, vilket inneburit ett starkt kvartal för SEQR. Vi planerar att återgå till att sälja annonsplats i SEQR i mitten av tredje kvartalet i år. Vi förväntar oss då att intäkterna kommer att öka för SEQR under 2015 jämfört med 2014.

Sammantaget har våra intäkter ökat från 44 MSEK andra kvartalet 2014 till 70 MSEK under andra kvartalet i år. Det är den enskilt högsta omsättning för ett kvartal som Seamless kunnat redovisa och innebär en tillväxt på 60% jämfört med andra kvartalet 2014. Även vår förlust har minskat rejält under de senaste två kvartalen – från en topp på 51 MSEK för fjärde kvartalet 2014 till 24,5 MSEK för detta kvartal. Under andra kvartalet 2014 gick vi med 40 MSEK i förlust, vilket innebär att förlusten i år minskade med 39% jämfört med då och med 52% från toppen fjärde kvartalet 2014. Det beror på både minskade kostnader och ökade intäkter.

Under kvartalet lanserades SEQR i USA och i Storbritannien och man kunde börja handla med lösningen i länderna. I båda dessa länder ser vi en stor potential för SEQR och där bygger vi nu en användarbas av både handlare och konsumenter.

I USA finns ett annorlunda regelverk för den här typen av finansiella lösningar jämfört med i Europa. I USA behöver vi det som kallas för MTL:er (money transfer license) för att erbjuda samtliga tjänster i SEQR. Framför allt när det gäller tjänsten i SEQR som gör det möjligt att direkt skicka betalningar mellan två personer – så kallad peer-to-peer. Vi har det senaste året lagt ned betydande resurser för att ansöka om MTL:er. Ansökan görs i varje enskild delstat. I skrivandes stund har vi fått tre godkännanden – i Missouri, Iowa och Mississippi. Vi bedömer att för övriga delstater kommer vi få godkännanden under de kommande tolv månaderna.

Det är avgörande för våra framtida framgångar att vi fortsätter att ha en lösning som är överlägsen konkurrenternas. Produktutvecklingen fortsätter i hög takt och vi kan dra nytta av den tekniska plattformen vi skapat. Det innebär att vi kan lägga till produkter och lösningar i en allt högre takt och till en lägre investeringskostnad. Detta är en nödvändighet framgent eftersom varje ny lösning och produkt innebär att vi kommer att få intäkter från fler källor.

Ett exempel på en sådan produktutveckling är inom SEQR:s affärsdivision, inom vilken vi lanserat MyShop. Det är en lösning som gör det möjligt för användare (konsumenter och småföretagare) av SEQR att skapa sina egna radannonser i SEQR, och sedan få betalt via SEQR med hjälp av en QR-kod. Det här löser ett antal problem som ofta förknippas med radannonser, som bedrägeririsken och hur betalningen ska genomföras. Men vad som kanske är ännu viktigare är att säljaren kan sprida sin annons i den kanal som önskas, vare sig det är i sociala medier, annons sajter eller via e-post. Det



Seamless

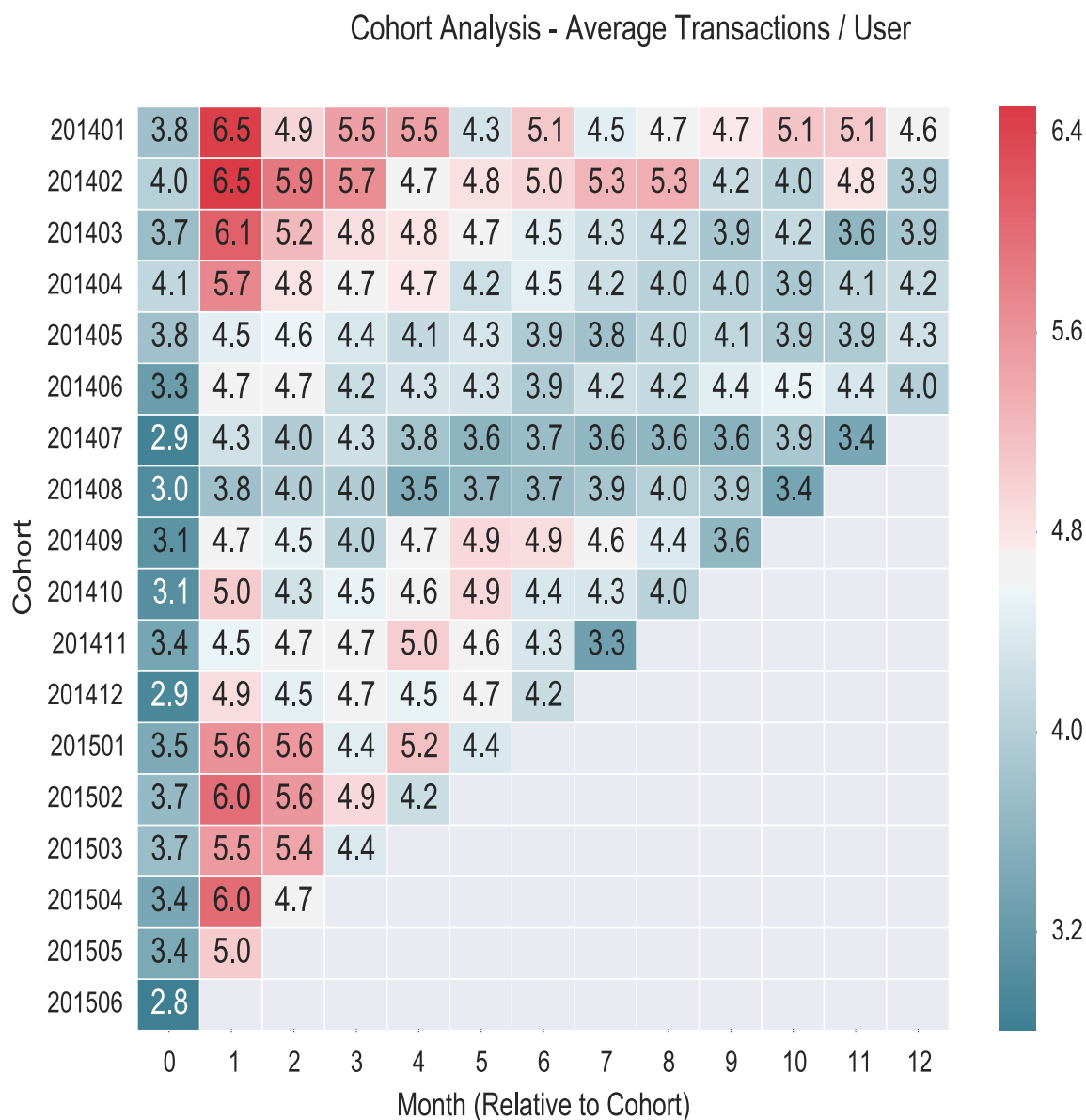
betyder att MyShop kan exponeras genom sociala medier som Facebook, Pinterest, Tumblr eller någon etablerad annonskanal som Craigslist, Blocket, Ebay. Genom MyShop kan alla dessa kanaler användas för radannonser.

Vi har även lanserat Instant Checkout, som möjliggör användare av SEQR att handla över webben på ett oslagbart sätt när det gäller snabbhet och smidighet – oavsett om man handlar genom mobil, dator eller någon annan elektronisk plattform. Detta ökar graden av avslut för webbhandlare och har därför en positiv effekt på dennes intäkt, och till det kan läggas de kostnadsbesparingar som SEQR innebär jämfört med andra betallosningar.

När det gäller bolagets finansiering så utvärderar vi löpande de bästa lösningarna för våra aktieägare. Efter rapporttidens utgång har vi finansierat oss genom ett konvertibellån som riktades till utvalda placerare den 17 juli. Den här emissionen ska ses som en begränsad del av en större finansieringslösning som ska användas för att säkerställa en fortsatt hög tillväxttakt för Seamless.

Peter Fredell
VD

Graf som visar när en grupp användare (kohort) började använda SEQR och hur många transaktioner denna grupp gjort i snitt per månad med SEQR sedan första månadens användning.



Koncernen

Omsättning

Seamless omsättning ökade under det andra kvartalet med 60 procent till 70 411 (44 104) tkr. Omsättningen fördelade sig på affärsområdet Transaktionsväxel med 33 (25) procent, med 64 (71) procent på affärsområdet Distribution, 3 (4) procent på affärsområdet SEQR.

Resultat

- Koncernens rörelseresultat uppgick till -24 422 (-39 502) tkr under första kvartalet.
- Finansnettot för andra kvartalet uppgick till -38 (-108) tkr.
- Resultatet per aktie uppgick till -0,58 (-0,95) SEK för kvartalet.

Anställda

Antalet anställda i koncernen vid periodens slut var 131 (160). Utöver detta har Seamless cirka 40 konsulter huvudsakligen i Indien, Ghana och Pakistan.

Investeringar

Under kvartalet har investeringar gjorts till ett värde av 6 811 (1 107) tkr. Produktutvecklingskostnader har aktiverats till ett värde av 5 126 (5 514) tkr medan avskrivningar uppgick till -6 086 (-4 138) tkr.

Kassaflöde och finansiell ställning

Kassaflödet från den löpande verksamheten uppgick till -30 345 (-27 822) tkr för första kvartalet. Likvida medel uppgick vid kvartalets utgång till 21 019 (224 807) tkr.

Koncernen har räntebärande skulder i form av leasing av hårdvara uppgående till -2 005 (-3 152) tkr fördelat på långfristig skuld om -607 (-1 231) tkr samt kortfristig skuld om -1 398 (-1 921) tkr. Bolaget har inga räntebärande skulder till banker eller andra kreditinstitut.

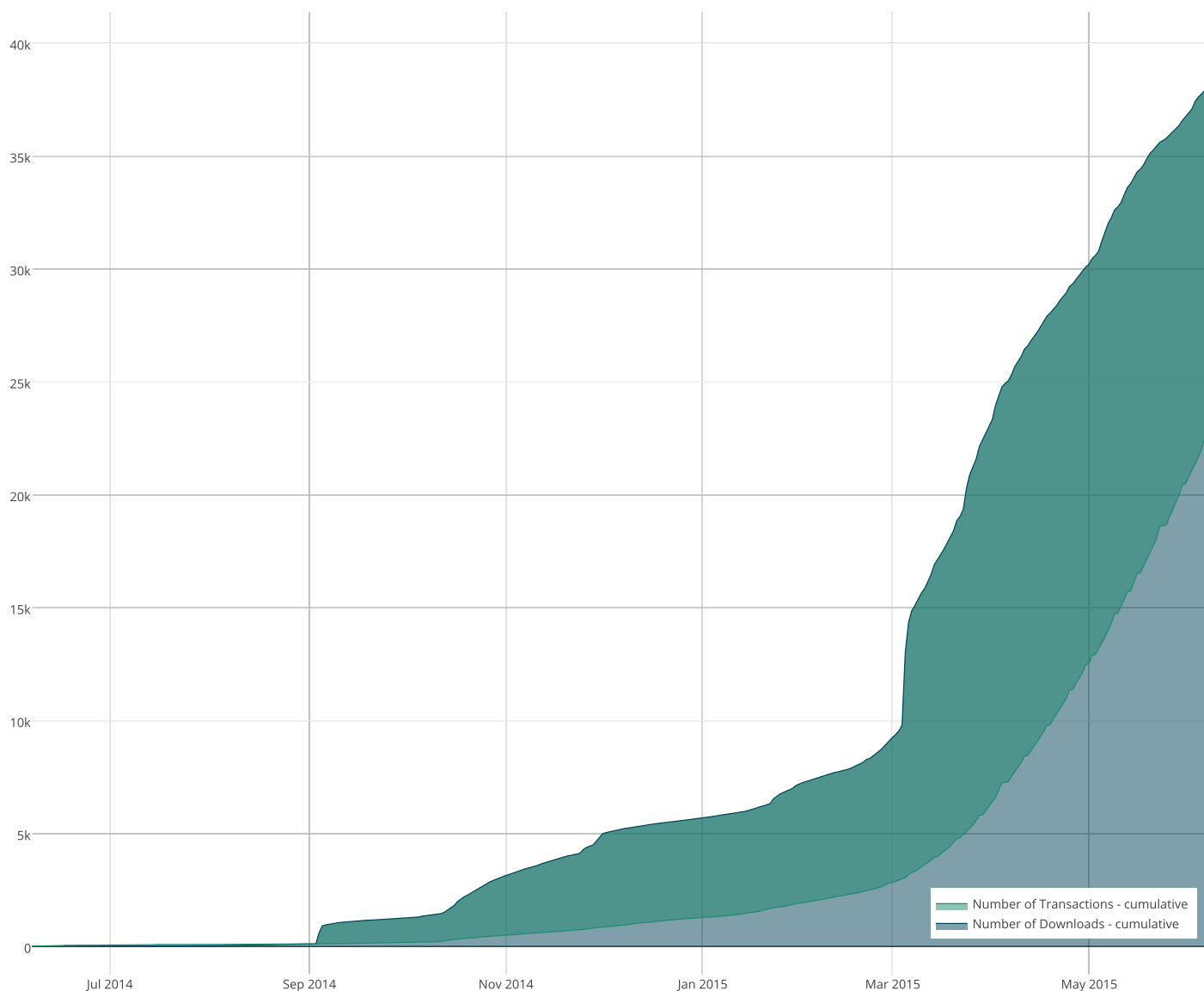
I övrigt har koncernen inga lån. Seamless har en soliditet på 67 (84) procent. Som meddelades i pressmeddelanden och i föregående kvartalsrapport har besparingsåtgärder vidtagits under tredje och fjärde kvartalet 2014, vilket kommer att resultera i förväntade besparingar på cirka 80 miljoner kronor på 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. Utöver detta har styrelsen för Seamless efter kvartalets utgång, med stöd av det bemyndigande som styrelsen erhölet vid senaste årsstämma, beslutat att genomföra en riktad emission av konvertibler. Erbjudandet var fulltecknat och Seamless har med anledning därav emitterat 58 konvertibler till privata och institutionella investerare vilka har identifierats av Evli Bank Plc. Det konvertibla lånet uppgår till nominellt högst 29 000 000 kronor, och löper med en årlig ränta om 7 procent. Konvertiblerna har tecknats till 100 procent av nominellt värde och konverteringskursen har baserats på Seamless aktiens volymviktade genomsnittskurs den 13 juli 2015 och konverteringskursen har fastställts till 8,55 kronor. Emissionen har genomförts med avvikelse från aktieägarnas företrädesrätt och rätt att teckna konvertiblerna tillkom endast ett begränsat antal privata och institutionella investerare vilka har identifierats genom en book building-process, arrangerad av Evli Bank Plc. Syftet med att avvika från aktieägarnas företrädesrätt var huvudsakligen att bolaget vill stå på stabil finansiell grund gällande arbetande kapital och att en riktad emission av en konvertibel har vid detta tillfälle bedömts vara det för bolaget mest gynnsamma sättet att erhålla sådan finansiering. Lånet förfaller till betalning 364 dagar från dagen för emissionen i den mån det inte har konverterats eller återbetalats dessförinnan. Emissionen har tillfört Seamless 29 000 000 kronor. Betalningen för konvertiblerna ska erläggas senast i samband med teckningen eller sådant senare datum som styrelsen bestämmer. Emissionen av konvertibler medför vid full konvertering en utspädning för Seamless nuvarande aktieägare om cirka 7,49 procent efter full utspädning.

Moderbolaget

Moderbolagets nettoomsättning under kvartalet uppgick till 1 959 (0) tkr och periodens resultat uppgick till -2 231 (-6 270) tkr. Finansnettot i moderbolaget blev 0 (-52) tkr och likvida medel uppgick vid kvartalets slut till 736 (198 758) tkr. Antal anställda i moderbolaget uppgick till 5 (5) personer vid kvartalets slut.

SEQR – nedladdningar och transaktioner på en av Seamless nya marknader – Belgien.

Emerging Market: BE



Affärsområden

	Nettoomsättning, tkr					Nettoomsättningstillväxt jämfört med samma period fög år				
	apr-jun 2015	apr-jun 2014	jan-jun 2015	jan-jun 2014	helår 2014	apr-jun 2015	apr-jun 2014	jan-jun 2015	jan-jun 2014	helår 2014
Transaktionsväxel	23 186	10 936	38 814	20 080	38 415	112%	21%	93%	0%	neg
Distribution	45 419	31 396	84 589	61 098	124 571	45%	106%	38%	109%	11%
SEQR	1 806	1 772	3 686	3 700	7 768	2%	neg	0%	6%	neg
Ej fördelningsbart	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Seamless koncern	70 411	44 104	127 090	84 878	170 754	60%	67%	neg	61%	6%

	Rörelseresultat, tkr					Rörelsemarginal				
	apr-jun 2015	apr-jun 2014	jan-jun 2015	jan-jun 2014	helår 2014	apr-jun 2015	apr-jun 2014	jan-jun 2015	jan-jun 2014	helår 2014
Transaktionsväxel	10 280	2 411	18 484	3 657	9 741	44%	22%	48%	18%	25%
Distribution	1 756	-1 885	-405	-4 095	-11 763	4%	neg	0%	neg	neg
SEQR	-35 504	-32 325	-64 337	-58 675	-135 555	neg	neg	neg	neg	neg
Ej fördelningsbart	-955	-7 702	-9 816	-13 833	-27 420	neg	neg	neg	neg	neg
Seamless koncern	-24 422	-39 502	-56 073	-72 946	-164 997	neg	neg	neg	neg	neg

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 Q2 2015

Affärsområdet fortsätter framgångarna med ett ännu starkare kvartal. Vår orderingång fortsätter att vara mycket god varav följer ökande omsättning och extremt god vinst.

Vi får synnerligen god respons från marknaden på satsningen på nya produkter för mer affärer i befintlig kundbas. Dels har vi fått en första stor order på vår nya, innovativa terminal som skriver ut värdebevis. Terminalen kallad WinPos kan användas på alla ställen där mobiltelefoni fungerar och kräver inte mobildata utan kommunicerar med USSD-teknik. Dels har vi sålt vår första installation

Seamless

av non-stop system vilket erbjuder oöverträffad tillgänglighet av systemet genom modern klusterteknik mellan två fysiskt separerade datacenter.

En avgörande framgång för affärerna är att våra kunder växer i sin elektroniska distribution och tack vare det har vi fått två licensuppgraderingar i Afrika under kvartalet. Kunderna vill dessutom aggressivt öka sin försäljning i den elektroniska kanalen vilket gör att vi kunnat sälja några av våra existerande funktionstillägg till ytterligare kunder. Strategin som bar frukt i Q1 fortsätter alltså att ge utdelning i Q2.

För att möta det ökade intresset av våra produkter och tjänster har vi ytterligare ökat närvaron av säljkapacitet i Mellanöstern och Afrika.

Marknadsutsikter

Löpande intäkter utgör en stabil och ständigt 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.

Vår ordergång har varit fortsatt god vilket gör att vi även framöver ökar vår omsättning och vårt redan utmärka resultat.

Löpande insatser i effektiviserade leveranser och noggrann hantering av kundfordringar kommer även framåt att säkerställa vårt goda 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 tilläggfunktioner till våra befintliga kunder. De bästa affärerna är licensuppgraderingar vilka är mycket lönsamma både för oss och våra kunder.

Vår satsning på produktutveckling medför att vi fortsätter att lansera innovativa strategiska produkter och funktioner. Produkterna ökar våra kunders förmåga att växa sin elektroniska kanal, vilket i sin tur resulterar i licensexpansioner.

Vi fortsätter en strukturerad insamling och analys av våra kunders framgångar och kommer att öka vår satsning på workshops och i förlängningen en konsultverksamhet med inriktning på strategistöd till kunderna för att bredda tjänsteverksamheten.

Vi kommer nu att påbörja viss marknadsföring för att ge draghjälp till vår växande kår av direktförsäljare och agenter.

Seamless

Distribution

Verksamhet i: Sia Lettel, SEQR Denmark 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 och kostnad uppkommer för butiken först när varan säljs.

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

Under 2014 steg omsättningen 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 verksamhet inom elektronisk distribution.

Förvärvet påverkade inte omsättning eller resultat under 2014. Då kundmigration påbörjades först under Q1 2015 märks den stora påverkan på resultatet från och med det andra kvartalet.

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 kommer att redovisas först under Q3.

Den tidigare bedömning som redovisats att affären väntas bidra till en ökad årsomsättning inom affärsområde Distribution om ca 70 - 75 miljoner kronor kvarstår. Då många av distributionsavtalen tecknats med återförsäljare som ännu inte utnyttjar SEQR, kan vissa synergieffekter också väntas inom detta affärsområde framgent.

Utveckling under Q2 - 2015

Sverige

Arbetet under Q2 har i hög grad fokuserats på onboarding av kunder från Ingram Micro Mobility. Detta har inneburit en fortsatt ökning av antalet kontrakterade butiker. Bland de nya kunderna märks Clas Ohlsson, Electra, Elgiganten, Siba m.fl. Vidare har transaktionsvolymen ökat med över 50% jämfört med motsvarande kvartal 2014 tack vare de nya kunder som tillkommit.

Danmark

Det danska dotterbolaget blev driftklart under Q1 2015 och över 100 avtal med återförsäljare är tecknade. I och med förvärvet har Grönland tillkommit som marknad och avtal är tecknat med TelePost, dotterbolag till TeleGreenland för distribution av värdekoder samt andra elektroniska produkter.

Seamless

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. Arbete pågår för att återta förlorade volymer men omsättningen kommer under 2015 fortsatt att vara på lägre nivå än 2013.

Under Q2 har transaktionsvolymen ökat med ca 20% jämfört med Q1, delvis hänförligt till säsongsvariationer.

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 Q1 utökats med Danske Bank. Integration mot Danske Bank är nu genomförd och försäljning i bankens kanaler påbörjad.

Seamless

SEQR

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

Startades: 2012

Produkter inkluderar: Mobila betalningar

Det har varit ett mycket framgångsrikt kvartal för SEQR i vilket vi fortsatt att utöka vår geografiska närvaro, vuxit i antal konsumenter och handlare på befintliga marknader och vidareutvecklat vår världsledande teknik som gör SEQR till den mest omfattande mobila betalningslösningen på marknaden idag.

SEQR strävar efter att vara världens mest använda mobila plånbok. Sverige, Finland, Rumänien, Belgien, Nederländerna, Portugal, Spanien, Frankrike, Tyskland och Italien är sedan tidigare etablerade SEQR-marknader. Dessa har under kvartalet utökats då SEQR lanserades i USA och Storbritannien. Detta gör att den geografiska närvaron för SEQR sammanfattas till totalt 12 länder med en adresserbar befolkning på över 600 miljoner människor. Ingen annan mobil betalningslösning i världen kan skryta med sådan räckvidd.

Lansering i USA i juni var den mest betydande marknads lansering hittills. En av de viktigaste funktionerna i SEQR är att vi kan minska kostnaderna för transaktioner till handlare då vi använder Seamless egenutvecklade transaktionsväxel ERS 360 istället för den etablerade korthanteringsinfrastrukturen. Genom integrationen till det amerikanska banksystemet via "Automated Clearing House", ACH, kan SEQR-användare koppla sitt bankkonto, oavsett bank, till SEQR och genomföra betalningar direkt från det kontot, vare sig det är i en fysisk butik, på nätet eller genom köp direkt i appen. Genom detta kan SEQR eliminera de korthanteringsavgifter som idag betalas av handlarna.

Amerikanska handlare betalar bland de högsta kortavgifterna i världen med ett vägt genomsnitt på 2.15% per transaktion, till en total kostnad av nästan 40 miljarder dollar per år. Som ett resultat av detta har efterfrågan på det billiga och enkla alternativet som SEQR kan erbjuda handlare varit enormt redan innan lanseringen, i vad som kommer att bli världens största marknad för mobila betalningar.

Teamet på plats i USA har arbetat outtröttligt inför lanseringen för att upprätta viktiga finansiella och tekniska partnerskap för att kunna utveckla och erbjuda en marknadsledande lösning redan från start. SEQR kommer initialt att lanseras i tre kanaler. I handlarens kassasystem, genom Shop on the Spot och via Bill Pay. Det senare innebär att användare kommer kunna betala sina fakturor direkt via SEQR utan att behöva göra någonting annat än att scanna SEQR-QR-koden på fakturan. För att maximera de enorma intäktsmöjligheterna i USA, kommer vi att fortsätta att investera i att bygga ett team av världsklass inom alla delar av verksamheten, inklusive försäljning, marknadsföring, drift och hantering av strategiska partnerskap.

I slutet av kvartalet erhöll SEQR USA Inc. sin första licens för betalningsförmedling, Money Transfer License, i delstaten Missouri och vi räknar med att erhålla licenser för betalningsförmedling i de övriga amerikanska delstaterna inom de kommande tolv månaderna. Detta är ytterligare ett enormt betydelsefullt steg för att möjliggöra erbjudandet av SEQRs samtliga utbud av tjänster, inklusive P2P-betalningar. Detta då P2P fungerar såväl nationellt som internationellt. En SEQR-användare kan enkelt överföra pengar till andra användare oavsett vilket land de befinner sig i.

Efter lanseringen i USA i slutet av juni har SEQR också lanserats i Storbritannien. I likhet med USA är den brittiska lanseringen ett mycket viktigt steg i utvecklingen av SEQR. Förutom att vara en marknad med 60 miljoner potentiella kunder så är den brittiska lanseringen den första som görs med möjlighet till ett förbetalt konto, vilket sker i samarbete med Optimal Payments. Att erbjuda förbetalda konton öppnar upp möjligheten att attrahera nya kundsegment för SEQR, exempelvis ungdomar samt personer som har begränsade möjligheter att ha vanliga bankkonton. Kundgrupper som för närvarande inte hanteras på ett bra sätt med någon mobil betalningslösning idag.

SEQR-användare i Storbritannien kan nu, direkt efter lanseringen av SEQR, skicka pengar till varandra genom P2P-funktionalitet och köpa produkter från välkända varumärken genom Shop on the Spot. De första handlare som accepterar SEQR som betalningsmetod i detaljhandeln kommer att rullas ut under sommaren.

Seamless

Efter framgångarna i Storbritannien med förbetalda konton, kommer vi att börja erbjuda "SEQR Pre-Paid" till alla övriga marknader under andra halvåret 2015.

På samtliga marknader där SEQR har lanserats har vi sett imponerande tillväxt under det gångna kvartalet i antal handlare och partners som vill ta del av SEQR, oavsett om de är fysiska handlare, e-handlare, mediebyråer eller leverantörer av olika produkter.

I Belgien, avslutade Colruyt Group utrullningen av SEQR till alla sina 500 butiker samt deras e-handelswebbplatser, något som resulterat i en fördubbling av antalet användare i Belgien under kvartalet. Som den enda tjänsten som fungerar i samtliga försäljningskanaler, oavsett om det är i butik eller online så har SEQR snabbt blivit den mest framgångsrika mobila betalningstjänsten i Belgien, något som medfört stort mediegenomslag från risktäckande belgiska tidningar och tv-kanaler. Detta i sin tur har drivit efterfrågan från andra återförsäljare och partners i Beneluxregionen, vilket resulterat i en tillväxt på över 20% under kvartalet i antalet handlare som accepterar SEQR. Samtidigt har prospektlistan med potentiella detaljhandelsföretag som vi har en dialog med kring införandet av SEQR vuxit enormt, med allt ifrån stormarknader och bensinkedjor till parkeringsbolag och restauranger.

I Portugal, en av våra mer etablerade marknader för SEQR, som lanserades i slutet av 2014, har vi också sett en imponerande ökning om 92% i antal handlare som avtalat om att acceptera SEQR som betalningsalternativ. Detta inkluderar våra första kunder inom parkering och bensinåterförsäljning i landet. Vi kontrakterade också den första kunden för SEQR-Bill Pay i Portugal under kvartalet, något som visar på bredden i de olika kundsegmenten för SEQR.

Förutom att tillväxten av handlare såsom Clas Ohlson, Jysk, Teksinet-Euronics, liksom hundratals små och medelstora handlare ständigt ökar fortsätter hemmamarknaden i Norden att vara vår pionjärmarknad för nya tjänster. I maj lanserades Instant Check Out i Sverige med SWEdala Outlet som den första handlaren att erbjuda tjänsten. SEQR Instant Check Out möjliggör för konsumenterna att, utan att ange några betalnings- eller leveransdetaljer, betala för sina varor med ett klick. Förutom en marknadsledande upplevelse för konsumenten, löser SEQR Instant Check Out ett centralt problem för e-handeln: att kunder inte slutför sina köp då det ofta anses för krångligt att betala online. Med Instant Check Out lanserat på hemmamarknaden räknar vi med att se stor efterfrågan på tjänsten från samtliga övriga marknader under det andra halvåret.

Efter lanseringen av SEQR i Tyskland och Frankrike i början av året med Shop on the Spot har de första fysiska handlarna i Tyskland och Frankrike kontrakterats under kvartalet.

Med ständigt ökande efterfrågan på hela SEQRs produktportfölj, lanserade vi ett nytt CRM-system via salesforce.com. Detta för att ge en bättre överblick och kontroll över försäljningspipelinen för SEQR. SEQR-versionen av salesforce.com omfattar alla marknader över världen samt samtliga produkttyper. Salesforce.com möjliggör en ännu bättre och tätare uppföljning för säljprocessen globalt och vi kan bättre fokusera våra resurser mot de försäljningsmöjligheter som ger högsta möjliga långsiktiga värde, samt öka takten i konverteringen av potentiella- till faktiska kunder.

För att hantera den ökade SEQR-efterfrågan och i linje med vår aggressiva försäljningsstrategi, har säljresurser rekryterats i Spanien, Italien och Tyskland under kvartalet.

När det andra halvan av året inleds är SEQR live på tolv marknader med den mest omfattande mobila betalningslösningen i världen. För konsumenter erbjuder SEQR en enkel, säker och lättanvänd lösning i samtliga försäljningskanaler – i butik, på nätet och i mobilen. För handlarna, erbjuder SEQR ett helhetsgrepp kring betalningar som kommer göra dem till bättre handlare då SEQR förbättrar kundens köpupplevelse, ökar försäljningen, ökar antalet avslut i onlinehandeln, sänker kostnaderna samt ökar lojaliteten.

Nästan alla andra mobila betalningsalternativ, som utvecklats av några av världens största teknik- och finansbolag, erbjuder helt enkelt bara ett annat sätt för kunden att genomföra en vanlig kortbetalning. SEQR tillför, förutom att vara ett helt nytt betalningssätt, konkreta värden till konsumenter och handlare i deras vardag.

Detta kommer att vara nyckeln till framgång för mobila betalningar och det är därför vi förbereder oss för exponentiell tillväxt bland konsumenter och handlare för SEQR under resten av 2015 och inför 2016.

Väsentliga händelser efter perioden

- Ett av Seamless amerikanska dotterbolag erhåller den första licensen för betalningsförmedling i USA, så kallad "Money Transmitter License" i delstaten Missouri. Under det senaste året har Seamless förberett och arbetat med ansökningar till de flesta av USA's delstater. Med de första licenserna på plats är förväntningen nu att resterande licenser ska godkännas löpande inom den kommande tolv månadersperioden.
- Styrelsen för Seamless Distribution AB (publ) beslutade efter kvartalets utgång, med stöd av det bemyndigande som styrelsen erhöll vid senaste årsstämma, att genomföra en riktad emission av konvertibler. Erbjudandet var fulltecknat och Seamless har med anledning därav emitterat 58 konvertibler till privata och institutionella investerare vilka har identifierats av Evli Bank Plc. Det konvertibla lånet uppgår till nominellt högst 29 000 000 kronor, och löper med en årlig ränta om 7 procent. Konvertiblerna har tecknats till 100 procent av nominellt värde och konverteringskursen har baserats på Seamless aktiens volymviktade genomsnittskurs den 13 juli 2015 och konverteringskursen har fastställts till 8,55 kronor. Emissionen har genomförts med avvikelse från aktieägarnas företrädesrätt och rätt att teckna konvertiblerna tillkom endast ett begränsat antal privata och institutionella investerare vilka har identifierats genom en book building-process, arrangerad av Evli Bank Plc. Syftet med att avvika från aktieägarnas företrädesrätt var huvudsakligen att bolaget vill stå på stabil finansiell grund gällande arbetande kapital och att en riktad emission av en konvertibel har vid detta tillfälle bedömts vara det för bolaget mest gynnsamma sättet att erhålla sådan finansiering. Lånet förfaller till betalning 364 dagar från dagen för emissionen i den mån det inte har konverterats eller återbetalats dessförinnan. Emissionen har tillfört Seamless 29 000 000 kronor. Betalningen för konvertiblerna ska erläggas senast i samband med teckningen eller sådant senare datum som styrelsen bestämmer. Emissionen av konvertibler medför vid full konvertering en utspädning för Seamless nuvarande aktieägare om cirka 7,49 procent efter full utspädning.

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	apr-jun 2015	apr-jun 2014	jan-jun 2015	jan-jun 2014	helår 2014
Nettoomsättning	70 411	44 104	127 090	84 878	170 754
Övriga rörelseintäkter	562	37	1 415	103	1 566
Materialkostnader	-53 459	-37 349	-94 012	-69 475	-141 627
Övriga externa kostnader	-15 822	-19 549	-37 189	-36 973	-84 844
Personalkostnader	-19 874	-22 382	-40 985	-43 736	-92 125
Avskrivningar	-6 086	-4 138	-12 085	-7 596	-17 639
Övriga rörelsekostnader	-155	-224	-306	-147	-1 082
Rörelseresultat	-24 422	-39 502	-56 073	-72 946	-164 997
Finansnetto	-38	-108	-75	-185	482
Resultat före skatt	-24 461	-39 609	-56 148	-73 132	-164 515
Inkomstskatt	-41	-21	-148	-52	-276
Periodens resultat	-24 501	-39 631	-56 296	-73 184	-164 792
ÖVRIGT TOTALRESULTAT					
Valutakursdifferenser	345	239	419	318	609
Summa totalresultat hänförligt till moderbolagets aktieägare	-24 156	-39 392	-55 877	-72 866	-164 183

Koncernens balansräkning tkr	30 juni 2015	30 juni 2014	31 dec 2014
TILLGÅNGAR			
Immateriella anläggningstillgångar	44 954	38 146	41 631
- varav goodwill	9 993	5 829	6 032
- varav balanserade utvecklingskostnader	32 698	31 003	34 362
- varav kundavtal	1 035	1 262	1 198
- varav övriga immateriella tillgångar	1 228	51	39
Materiella anläggningstillgångar	16 404	14 796	16 379
Uppskjuten skattefordran	27 809	27 760	27 787
Andra långfristiga fordringar	7 389	493	2 094
Lager av färdiga varor	5 982	1 952	8 472
Kundfordringar	43 181	29 716	25 048
Övriga fordringar	19 742	7 336	23 532
Förutbetalda kostnader och upplupna intäkter	12 111	4 493	6 203
Likvida medel	21 019	224 807	105 273
Summa tillgångar	198 590	349 498	256 419
EGET KAPITAL OCH SKULDER			
Eget kapital	133 971	294 692	190 365
Avsättningar	644	386	654
Övriga långfristiga skulder	817	1 231	423
Uppskjuten skatteskuld	339	305	339
Leverantörsskulder	34 109	23 025	29 381
Aktuella skatteskulder	363	591	232
Övriga kortfristiga skulder	4 265	6 156	15 827
Upplupna kostnader och förutbetalda intäkter	24 082	23 113	19 198
Summa eget kapital och skulder	198 590	349 498	256 419

Koncernens förändring av eget kapital tkr	apr-jun 2015	apr-jun 2014	jan-jun 2015	jan-jun 2014	helår 2014
Vid periodens början	158 127	334 083	190 365	367 457	367 457
Periodens totalresultat	-24 156	-39 392	-55 877	-72 866	-164 183
Nyemission	-	-	-	-	-
Emissionskostnader	-	-	-	-	-
Pågående nyemission	-	-	-	-	-
Optionsprogram	-	-	-	-	100
Återköp av egna aktier	-	-	-517	100	-13 009
Vid periodens slut	133 971	294 691	133 971	294 691	190 365

Koncernens rapport över kassaflöden tkr	apr-jun 2015	apr-jun 2014	jan-jun 2015	jan-jun 2014	helår 2014
Kassaflöde från den löpande verksamheten före förändring av rörelsekapital	-18 917	-35 312	-45 154	-65 022	-147 348
Förändring av rörelsekapital	-11 428	7 490	-16 850	1 687	-1 383
Kassaflöde från den löpande verksamheten	-30 345	-27 822	-62 004	-63 335	-148 731
Kassaflöde från investeringsverksamheten	-12 105	-7 356	-23 060	-15 234	-35 740
Kassaflöde från finansieringsverksamheten	-216	-377	90	541	-13 628
Periodens kassaflöde	-42 666	-35 555	-84 974	-78 028	-198 099
Likvida medel vid periodens början	63 371	260 320	105 273	302 766	302 765
Kursdifferens likvida medel	313	42	720	68	607
Likvida medel vid periodens slut	21 019	224 807	21 019	224 807	105 273

Nyckeltal	apr-jun 2015	apr-jun 2014	jan-jun 2015	jan-jun 2014	helår 2014
Avkastning på eget kapital	neg	neg	neg	neg	neg
Resultat per aktie, före och efter utspädning	-0,58	-0,95	-1,34	-1,75	-3,94
Rörelseresultat, tkr	-24 422	-39 502	-56 073	-72 946	-164 997
Nettoomsättningstillväxt (jämfört med samma period föregående år)	60%	67%	50%	61%	6%
Rörelsemarginal	neg	neg	neg	neg	neg
Genomsnittligt antal aktier före och efter utspädning	41 910 274	41 910 274	41 910 274	41 833 661	41 871 967
Kassalikviditet	153%	504%	153%	504%	248%
Soliditet	67%	84%	67%	84%	74%
Eget kapital, tkr	133 971	294 692	133 971	294 692	190 365
Eget kapital per aktie	3,20	7,03	3,20	7,03	4,54
Antal anställda vid periodens slut	131	160	131	160	166

Moderbolagets resultaträkning tkr	apr-jun 2015	apr-jun 2014	jan-jun 2015	jan-jun 2014	helår 2014
Nettoomsättning	1 959	-	3 925	4	18 452
Övriga rörelseintäkter	-304	-	-470	-	6 055
Rörelsens kostnader	-3 886	-6 218	-9 157	-12 514	-22 749
Rörelseresultat	-2 231	-6 218	-5 702	-12 509	1 759
Finansnetto	-	-52	-	-53	-270 110
Resultat före skatt	-2 231	-6 270	-5 702	-12 562	-268 351
Inkomstskatt	-	-	-	-	-
Periodens resultat	-2 231	-6 270	-5 702	-12 562	-268 351

Moderbolagets balansräkning tkr	30 juni 2015	30 juni 2014	31 dec 2014
TILLGÅNGAR			
Anläggningstillgångar	94 869	166 974	32 407
Summa omsättningstillgångar	63 841	263 660	135 857
Summa tillgångar	158 710	430 634	168 264
EGET KAPITAL OCH SKULDER			
Eget kapital	138 297	413 315	144 516
Kortfristiga skulder	20 413	17 319	23 748
Summa eget kapital och skulder	158 710	430 634	168 264
Ställda säkerheter	-	-	-
Ansvarsförbindelser	Inga	Inga	Inga

Seamless aktie apr – jun 2015

Kursutveckling	-46,6%
Kortnamn	SEAM
Börsvärde (31 mar)	334 MSEK
Högsta kurs	18,60
Lägsta kurs	6,65
Totalt antal aktier (31 mar)	41 910 274

Kommande Rapporttillfällen

11 nov 2015	Delårsrapport kvartal 3
17 feb 2016	Delårsrapport kvartal 4
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 april – juni 2015 har godkänts för publicering enligt styrelsebeslut den 28 juli 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 28 juli 2015

Hein Pretorius
Styrelsens Ordförande

Kristin Berdan
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