

Årsredovisning 2018



ÅRSSTÄMMA

Årsstämma äger rum den 16 maj 2019 klockan 17.00 på Avensias kontor i Lund. Kallelse till årsstämma offentliggörs senast fyra veckor före detta datum på bolagets hemsida och i Post & Inrikes Tidningar samt annonseras i Dagens Industri.

Årsredovisningen samt övriga enligt aktiebolagslagen erforderliga handlingar kommer att finnas tillgängliga på bolagets kontor i Lund och på bolagets hemsida senast två veckor innan stämman.

RAPPORTTILFÄLLEN

2019-05-16 Delårsrapport jan-mar 2019

2019-07-25 Delårsrapport jan-jun 2019

2019-10-25 Delårsrapport jan-sep 2019

ÅRET I KORTHET	2
VD HAR ORDET	3
DETTA ÄR AVENSIA.....	4
VISION	7
AFFÄRSIDÉ.....	7
AFFÄRSMODELL.....	7
STRATEGI.....	7
JÄMSTÄLLDHET	8
HÅLLBARHET	9
AKTIEN	10
CASE STUDY: POLARN O. PYRET	11
ARBETA PÅ AVENSIA	12
IDÉ- OCH INNOVATIONS-INITIATIVET AVENSIA I2.....	13
NYTT MODERNT KONTOR I CENTRALA LUND	14
STYRELSE	15
LEDNING	16
FÖRVALTNINGSBERÄTTELSE	18
FINANSIELLA RAPPORTER	25
RESULTATRÄKNING KONCERNEN	25
RAPPORT ÖVER TOTALRESULTAT I KONCERNEN	25
BALANSRÄKNING KONCERNEN.....	26
KONCERNENS RAPPORT ÖVER FÖRÄNDRINGAR I EGET KAPITAL	27
KASSAFLÖDESANALYS KONCERNEN	27
RESULTATRÄKNING MODERBOLAGET.....	28
RAPPORT ÖVER TOTALRESULTAT I MODERBOLAGET	28
BALANSRÄKNING MODERBOLAGET	29
FÖRÄNDRING I EGET KAPITAL MODERBOLAGET	30
KASSAFLÖDESANALYS MODERBOLAGET	30
NOTER	31
REVISIONSBERÄTTELSE	49

ÅRET I KORTHET

Under 2018 fortsatte den globala konsument- och handelsmarknaden sin omställning mot digitalisering och globalisering i en allt högre takt. Behovet av satsningar på digital handel och nödvändigheten av en konsistent kundupplevelse både i fysiska butiker och digitalt, s k omnikanal-handel (eng Unified Commerce) blev allt tydligare.

Avensias ambition är att vara en långsiktig strategisk partner till våra kunder, där vårt fokus och vår spetskompetens inom digital handel möjliggör differentiering som ger konkurrenskraft och förbättrad lönsamhet i deras kärnaffär. Under 2018 har fokus legat på att utveckla vår produkt- och tjänsteportfölj för att kunna vara en helhetsleverantör av alltifrån strategisk rådgivning till operativt stöd i våra kunders dagliga verksamhet – och samtidigt hantera den övergripande tillväxten i efterfrågan på våra produkter och tjänster.

Under 2018 fick Avensia ett flertal nya kunder, men 81% av omsättningen kom från kunder som vi redan hade en relation med vid ingången av året. Kombinationen av nya, spännande kunder och långsiktiga partnerskap med befintliga, skapar en stabil plattform för verksamheten, både finansiellt och operationellt.

Personalen är fortsatt den viktigaste tillgången för ett bolag som Avensia. Under 2018 var vi mycket lyckosamma med rekrytering av nya talanger. Samtidigt var personalomsättningen låg (6%), vilket är mycket positivt.

Under 2018 ökade Avensias omsättning med 49% till 250 MSEK och rörelsemarginalen förbättrades till 9.4%.

Nyckeltal

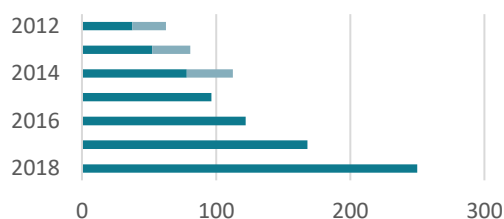
TKR	2018	2017	2016
Nettoomsättning	250 000	168 126	122 070
Rörelseresultat	23 476	8 544	13 968
Rörelsemarginal (%)	9,4	5,1	11,4
Resultat efter skatt	16 403	5 961	11 157
Vinst per aktie (SEK)	0,46	0,17	0,31
Soliditet (%)	47	46	60

ÖVERSIKT RESULTAT

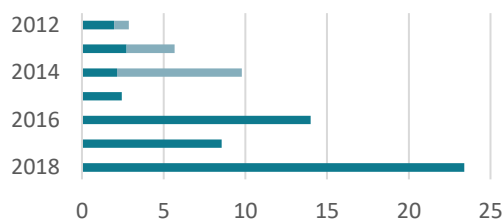
För 2012-2013 i diagrammen Nettoomsättning och Rörelseresultat nedan visas i mörkgrönt det dåvarande segmentet Avensia medan totala stapeln visar hela dåvarande koncernen. För 2014 visas i mörkgrönt jämförtalen för kvarvarande koncern och i ljusgrönt den dåvarande koncernen. För 2015-2018 existerar bara segmentet Avensia som visas i mörkgrönt.

I diagrammet Vinst per aktie visas koncernens dåvarande resultat för åren 2012-2013, för 2014-2018 visas kvarvarande koncern.

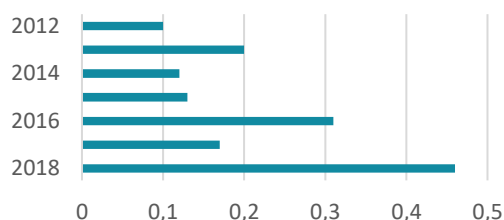
Nettoomsättning MSEK



Rörelseresultat MSEK



Vinst per aktie, SEK



+49 % 9,4 %
nettoomsättning rörelsemarginal



VD HAR ORDET

AVENSIA TILL NÄSTA NIVÅ

DEN OMSTRUKTURERING AV DEN GLOBALA HANDELN PÅ GRUND AV DIGITALISERING, GLOBALISERING OCH FÖRÄNDRADE KÖPBETEENDEN SOM PÅGÅTT UNDER FLERA ÅR ACCELERERADE YTTERLIGARE UNDER 2018. FÖR AVENSIA BETYDDE DET NYA MÖJLIGHETER, ÖKAD EFTERFRÅGAN PÅ VÅRA PRODUKTER OCH TJÄNSTER MEN OCKSÅ KRAV PÅ ATT HELA TIDEN UTVECKLA OSS FÖR ATT FORTSÄTTA ATT VARA EN STRATEGISK PARTNER TILL BÅDE NYA OCH BEFINTLIGA KUNDER. 2018 BLEV DÄRFÖR ETT ÅR I FÖRÄNDRINGENS OCH TILLVÄXTENS TECKEN. RESULTATET ÄR ETT AVENSIA SOM TAGIT STEGET TILL NÄSTA NIVÅ OCH SOM IDAG ÄR VÄL RUSTAT FÖR FORTSATT TILLVÄXT OCH LÖNSAMHET PÅ EN INTERNATIONELL MARKNAD.

Avensia idag är ett delvis annorlunda bolag än för bara ett år sedan. Vi har växt och vi har breddat både vårt erbjudande och vår geografiska närvaro, men vissa saker har inte förändrats; själen och kulturen i Avensia. Vi är fortfarande ett snabbväxande, entreprenöriellt företag som brinner för att i partnerskap med våra kunder se till att de lyckas i sin kärnverksamhet med hjälp av vår expertkunskap. Vårt arbete skall genomsyras av våra värdeord energy, synergy och trustworthy och som kund skall det både kännas tryggt, innovativt och roligt att jobba med Avensia. Det är en hög ambition, men också den ledstjärna som legat till grund för många av de initiativ och aktiviteter vi genomfört under 2018.

UTVECKLING, TILLVÄXT

Som bas för vår verksamhet ligger naturligtvis vårt erbjudande till våra kunder. Under 2018 gjorde vi stora framsteg i att både bredda och fördjupa vårt produkt- och tjänsterbjudande. Vi satsade dessutom på vårt innovationsinitiativ, i2, under slutet av året och hoppas se resultat av det under 2019. Investeringar i innovation, strukturkapital och produktifiering är nyckelfaktorer för fortsatt utveckling och tillväxt och kommer att vara ett viktigt satsningsområde även under 2019.

En annan bidragande nyckelfaktor till våra framgångar är kompetenta och kreativa medarbetare. I den snabbväxande marknaden vi verkar på och med den kraftiga tillväxt vi haft är kompetensutveckling av befintlig personal och framgångsrik rekrytering och inskolning av nya talanger fundamentalt. Under 2018 bedrevs omfattande arbete inom detta område och det kommer att vara minst lika viktigt under 2019.

En tredje framgångsfaktor är starka och långsiktiga partnerskap med andra leverantörer. Under 2018 fördjupade vi vårt globala samarbete med Microsoft,

Episerver och InRiver. Tillsammans bildade vi Unified Commerce Alliance, UCA, med syftet att förenkla och snabba upp implementationen av marknadsledande omnikanallösningar för kunder över hela världen. Under 2018 inledde vi även ett samarbete med Riversand, som är en modern, molnbaserad, plattform för hantering av stora informationsmängder, t ex produkt- och kundinformation.

Det riktiga betyget på om vi är på rätt väg eller inte får vi ju av våra kunder – och deras kunder. Vi är mycket stolta över att flera av våra kunder under 2018 prisades för sina digitala satsningar: Lyko vann priset för årets e-handel på Retail Awards som anordnas av bl a Svensk Handel och NA-KD utsågs till Årets e-handelsföretag på Episerver Ascend.

Under 2018 ökade vi vår omsättning hos våra befintliga kunder samtidigt som vi hade förmånen att få inleda samarbete med ett flertal nya, spännande kunder som t ex Filippa K, Polarn O. Pyret, BAMA och Scandinavian Photo - ett förtroende vi skall göra allt för att förvalta och utveckla även under 2019.

Slutligen vill jag tacka kunder, partners och alla fantastiska Avensiamedarbetare för ett intensivt, roligt och spännande år och jag ser med tillförsikt fram emot 2019.

ÅRET SOM KOMMER

Avensia står mycket väl rustat inför framtiden men vi vilar inte på tidigare lagrar. Med den samlade kompetens och expertkunskap som finns i Avensia och de ambitioner våra kunder har är jag övertygad om att vi inför 2019 har alla förutsättningar för fortsatt tillväxt och lönsamhet på en global marknad i stark utveckling.

- Niklas Johnsson, VD Avensia



DETTA ÄR AVENSIA

AVENSIA BEDRIVER RÅDGIVNING, UTVECKLING OCH PRODUKTUTVECKLING INOM DIGITAL HANDEL PÅ DEN GLOBALA MARKNADEN. KONCERNEN SYSSELSÄTTER CA 250 ANSTÄLLDA OCH KONSULTER, MED VERKSAMHET I LUND, HELSINGBORG, STOCKHOLM, GÖTEBORG, OSLO, KÖPENHAMN, CHICAGO OCH CEBU.

MARKNAD OCH KUNDER

E-handeln mot konsumenter (B2C) är väl kartlagd och växte under 2018 med 15 procent i Sverige enligt E-barometern¹ och omsätter nu 77 miljarder kronor. Tillväxten i sällanköpsvaruhandeln sker idag i huvudsak på nätet medan butikstillväxten stannat av. Till detta kan adderas en kraftfull tillväxt för de internationella e-handelsföretagen och marknadsplatserna. E-handel mellan företag (B2B) är svårare att kartlägga och uppvisar stora variationer mellan olika branscher, men 68 % av de tillfrågade bolagen förväntade sig en omsättningsökning större än 10 % de kommande åren i undersökningen Svensk B2B-handel 2018². För båda dessa kategorier betyder det att det finns ytterligare utrymme att växa andelen digital försäljning under många år framöver. Gemensamt är även att lokala aktörer som tidigare verkat på en geografiskt isolerad marknad nu möter global konkurrens från aktörer som Amazon och Alibaba. Det betyder att de fundamentala förutsättningarna för framgång förändras och behovet av investeringar i konkurrenskraftiga digitala lösningar för att bibehålla sin marknadsposition ökar.

För leverantörsledet till den digitala handeln, där Avenzia finns, bedömer vi att marknaden växer snabbare än ut mot slutkunderna. B2C-företagen upplever en stor press där skiftet från fysisk handel till digital handel går fort, något som fortsatt driver på investeringarna i digitala omnikanallösningar.

Inom B2B är nyinvesteringarna stadigt stigande. Detta är en del av marknaden som passar Avenzia väldigt väl då de ställer många unika krav som skapar behov av djup verksamhetsförståelse och förmåga att inte bara leverera standardssystem utan att även göra anpassningar och integrera mot andra system hos kunderna.

Avensias verksamhet både inom rådgivning och utveckling växer både inom B2B och B2C. För Avenzia Storefront är det samma sak, projekten omfattar både B2C och B2B. Eftersom produkten vänder sig till den globala marknaden möter vi

kunder i länder där mognadsgraden kan skilja sig mycket från Norden. Under 2018 ökade andelen internationella kunder, bl a som ett resultat av vår etablering med kontor i Chicago, USA.

ERBJUDANDE

Avenzia är ett expertföretag inom digital handel. Vi har ett brett erbjudande med ambitionen att vara en helhetsleverantör av alltifrån strategisk rådgivning till operativt stöd i våra kunders dagliga verksamhet.

På en strategisk nivå hjälper vi våra kunder med övergripande affärsstrategi och hur man på bästa sätt drar nytta av digitaliseringens möjligheter. De flesta av våra kunder bedriver inte bara försäljning online, utan har även fysiska butiker, återförsäljare och även andra försäljningskanaler. Här hjälper vi våra kunder att ta fram strategiska planer för att anpassa sin affärsmodell, hitta synergier mellan de olika kanalerna genom digitala lösningar och samtidigt få ett helhetsperspektiv på kunden oberoende av kanal – och på så sätt maximera försäljning och kundnöjdhet – och vi hjälper naturligtvis till att implementera planerna. Under 2018 har vi utvecklat vårt strategierbjudande ytterligare till att även omfatta expertkompetens inom lojalitetsprogram, kundvårdssystem (CRM), marknadsföringsautomation och försäljningsoptimering med hjälp av artificiell intelligens (AI).

På en lösningsnivå levererar vi kompletta digitala omnikanallösningar med spjutspetsteknik för både B2B- och B2C-kunder. Våra lösningar baseras på ledande produkter från våra strategiska partners Microsoft och Episerver, kompletterade med produkter och strukturkapital från Avenzia. Under året har vi utvidgat vår lösningsportfölj med tjänster kring datahantering (som är grunden för all digital handel), digitala lösningar i butik (digitala skärmar, mobila kassor mm), artificiell intelligens (för bl a analys av kund- och köpbeteenden, rekommendationer mm) samt integration med social media och generella marknadsplatser (t ex Amazon). En

¹ E-barometern ges ut av Postnord, Svensk Digital Handel och HUI Research, se <https://www.postnord.se/vara-losningar/e-handel/e-handelsrapporter-och-kundcase/e-barometern>

² Svensk B2B-handel ges ut av Litium AB, se <http://www.svenskb2bhandel.se/ladda-ner-2018>



viktig differentiator för Avensia är våra produkter Avensia Storefront och SCOPE.

SCOPE möjliggör förbättrad prestanda, bättre kundupplevelse och därmed högre konverteringsgrad och försäljning för de handlare där denna teknologi används. Under 2018 skedde en omfattande vidareutveckling av SCOPE, bl a utökad standardisering av betalningslogik och kassafunktionalitet, vilket möjliggör smidigare betalningar och högre konverteringsgrad.

Avensia Storefront är en produkt som baserad på affärssystemet Microsoft Dynamics och digitala handelslösningen Episerver Commerce skapar en komplett lösning för handel i alla kanaler – med samtidig information i kassor, digitala skyltar, mobila enheter, e-handel etc. Avensia Storefront används i systemleveranser från Avensia, men säljs framför allt genom ett globalt partnersnätverk där Avensias intäkt består av licensintäkter och debitering för specialisttjänster för att stötta partners och handlare. Under 2018 lanserades flera nya versioner med ny funktionalitet, huvudsakligen med fokus på integration med kompletterande produkter för t ex butiksdigitalisering, mobilitet och betallösningar.

Under 2018 lanserades även vår produkt-informationslösning (PIM-lösning) för byggbranschen i Sverige och Norge med färdiga data-modeller och kopplingar till branschdatabaser. Allteftersom den digitala handeln mognar kommer kraven på vertikaliserade lösningar för specifika branscher att öka.

En allt viktigare del av vårt erbjudande är löpande operativt stöd i våra kunders dagliga verksamhet. Ingen strategi eller teknisk lösning når sin fulla potential utan kontinuerligt effektiv exekvering och vi hjälper de allra flesta av våra kunder även med detta. Avensias tjänster inom detta område omfattar bland annat plattformsdrift- och underhåll, men också vidareutveckling, säkerhetstjänster, kampanjhantering, prestanda- och konverteringsoptimering, datadriven analys av kund- och köpbeteenden med hjälp av artificiell intelligens samt kontinuerlig utveckling av användarupplevelsen.

Rådgivning, kompletta systemlösningar och löpande operativt stöd erbjuds främst till kunder i Norden och sker i form av konsultuppdrag och paketerade tjänster. Här har Avensia en referenslista som är svårslagen och vår specialisering har skapat en trovärdighet och spetskompetens som är efterfrågad.

PARTNERSKAP

Som specialistföretag är Avensia beroende av ett antal partnerskap. Särskilt viktiga är de globala partnerskapen med Microsoft och Episerver där Avensia både har en roll som återförsäljare och som leverantör av produkten Avensia Storefront.

Unified Commerce Alliance, UCA, är ett samarbete mellan Avensia, Microsoft, Episerver och inRiver med syfte att utveckla och implementera Unified Commerce-lösningar för kunder över hela världen. De ingående parterna marknadsför alliansen över hela världen och fler medlemmar är på ingång. Avensia är ursprunglig initiativtagare till UCA och alliansen prisades vid Microsofts årliga partnerevenemang i september 2018 i kategorin "Årets Partner-till-Partner". Motiveringen från Microsoft lød: *"UCA är med sin helt molnbaserade lösning en gamechanger inom digital transformation inom retail och har under året fått ett globalt genomslag som inget annat partnersamarbete fått tidigare i Microsofts historia"*. Avensia och UCA var ett av huvudnumren i Microsofts monter på mässan National Retail Federation (NRF) 2019, den ledande globala branschmässan inom retail som gick av stapeln i januari 2019 i New York, och som väckte mycket intresse från både partners och potentiella kunder från hela världen.

Under 2018 inledde Avensia ett nytt, strategiskt partnerskap med det amerikanska företaget Riversand, där Avensia initialt blir Riversands ledande partner i norra Europa. Riversand erbjuder en modern, molnbaserad produktportfölj som tillsammans med Avensias rådgivnings- och implementationstjänster hjälper kunder att på ett homogent och integrerat sätt hantera olika typer av data; t ex produktinformation, kundinformation och försäljningsinformation – så kallad Master Data Management, MDM. Just möjligheten att hantera många typer av data på ett enhetligt sätt är en viktig förutsättning för effektiv omnikanalförsäljning med datadrivna beslut, men också en nödvändig bas för avancerade kognitiva tjänster t ex byggda på artificiell intelligens.

Andra viktiga partners som både stärker vår marknadsposition och vårt erbjudande är Apptus och Voyado, två företag med tydlig spets inom varsin nisch.

Vidare har Avensia partnerskap med affärssystemleverantörer, betalsystemleverantörer samt ett antal nischföretag inom olika aspekter av digital handel, marknadsföring, optimering med mera.



KULTUR

Avensia präglas av sina kärnvärden *Energy*, *Synergy* och *Trustworthy*.

Vi lever och verkar i en snabbt föränderlig värld där adaptionsförmåga, kreativitet och kompetens är nyckelfaktorer. Det arbete vi gör för våra kunder blir allt viktigare för deras övergripande framgång vilket är inspirerande men också ett stort ansvar. Våra leveranser är affärskritiska, när de fungerar väl bidrar de till kundernas omsättning och lönsamhet men om våra system får problem förlorar våra kunder pengar. Trovärdighet genomsyrar därför verksamheten. Alla känner ett ansvar och värdet av att kommunicera både goda och dåliga nyheter internt och till kund.

Effektiviseringar och synergier vi finner ger vinster både för Avensia och för våra kunder. Vi arbetar alltid för att finna bättre sätt att arbeta och stödja varandra och våra kunder.

Våra lösningar skapar merförsäljning och inspirerar slutkunderna, vi måste därför tillföra energi i alla sammanhang. Både genom att uppmuntra varandra och genom att inspirera våra kunder till att finna nya och bättre lösningar.

Sammantaget har vi på Avensia en kultur där vi brinner för att våra kunder – och deras kunder – skall vara framgångsrika och bli ledande inom sitt marknadssegment. Vi utmanar status quo och söker hela tiden efter synergier och innovation i allt vi gör. Vår ambition är att bygga långsiktiga och strategiska partnerskap med våra kunder och det ställer även krav på öppenhet, transparens och förtroende.

Förtroende inom affärsvärlden såväl som i livet i stort är en av de viktigaste tillgångarna man kan ha, men också en av de mest flyktiga. Det tar lång tid att bygga upp, men kan raseras på ett ögonblick. Därför är det också viktigt att vi på Avensia har en tydlig moralisk och etisk kompass som är tydlig för alla anställda, våra partners och även för våra kunder. Detta finns beskrivet i vår Code of Conduct som finns tillgänglig på vår hemsida.

Vi vill att Avensia skall vara en bra, utvecklande och utmanande arbetsplats för våra anställda och att vi som företag skall vara en engagerad, kompetent, innovativ och förtroendeingivande långsiktig partner till våra kunder – det är *Energy*, *Synergy* och *Trustworthy* i praktiken.

HISTORIK

Dagens Avensia har sina rötter i tre olika bolag som alla grundades i Lund kring millennieskiftet.

- | | |
|------|---|
| 1998 | LUVIT startar på Lunds Universitet och utvecklar en plattform för e-learning |
| 2000 | LUVIT noteras på First North |
| 2000 | INXL startas med idén att omvandla konsultuppdrag till produkter och produktbolag |
| 2001 | Avensia startades som IT-konsultföretag inom mjukvaruutveckling |
| 2003 | Avensia grundar Mashie tillsammans med en entreprenör |
| 2007 | LUVIT förvärfvar Avensia och INXL och bildar en koncern med brett erbjudande av produkter och konsulter |
| 2007 | Koncernen byter namn till Avensia innovation |
| 2008 | Förvärfvar Stockholmsföretaget Grade, och skapar ett komplett erbjudande inom e-learning |
| 2011 | All verksamhet samlas i de specialiserade dotterföretagen Avensia, Force12, Grade och Mashie |
| 2012 | Koncernen byter namn till InXL innovation och är ett konglomerat för specialiserade IT-företag med stora produktinslag |
| 2015 | Grade och Mashie avyttras vilket gör att Avensia och det mindre Force12 kvarstår, koncernen blir därmed e-handelsfokuserad |
| 2015 | Koncernen byter namn till Avensia för att reflektera den fokuserade inriktningen |
| 2018 | Avensia växer och etablerar sig med kontor i Chicago, Oslo och Göteborg och flyttar in i nya, större lokaler i Lund och Stockholm |

VISION

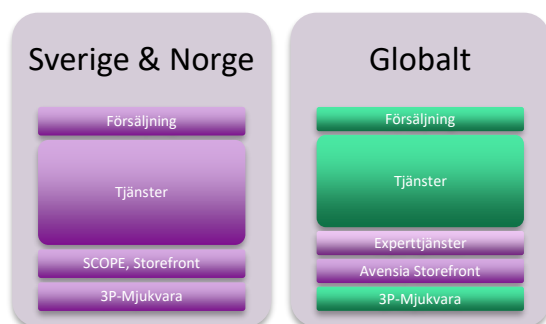
AVENSIA ÄR ETT LEDANDE FÖRETAG INOM DIGITAL HANDEL, SOM HJÄLPER B2C OCH B2B-KUNDER ATT FÖRVERKLIGA SINA AMBITIONER. VÅRT UPPDRAG ÄR ATT GE MAXIMALT VÄRDE TILL VÅRA KUNDER; ATT LEVERERA INNOVATIVA OCH BANBRYTANDE DIGITALA LÖSNINGAR OCH GENOM ATT VARA EN LÅNGSIKTIG PARTNER. MED EN KOMBINATION AV STRATEGISK RÅDGIVNING OCH PRISBELÖNTA E-HANDELSLÖSNINGAR GER VI VÅRA KUNDER FÖRUTSÄTTNINGARNA ATT BLI MARKNADSLEDARE.

AFFÄRSIDÉ

Avensias affärsidé är att leverera rådgivning, produkter och helhetslösningar till företag som bedriver digital handel. Bolaget vänder sig till kunder som är eller strävar efter att bli marknadsledare och därför är i behov av mycket kvalificerade produkter och tjänster.

AFFÄRSMODELL

Med Avensia Storefront som en intern startup har Avensia idag två affärsmodeller, en för helhetserbjudandet i Sverige och Norge samt en för produkterbjudandet globalt.



Figur 1. Bolagets affärsmodell för olika geografier. Avensia genomför och får intäkter från lila aktiviteter; partners genomför och får intäkter från gröna aktiviteter.

Helhetslösningarna som levereras i Sverige och Norge är en konsultverksamhet med långa kundrelationer som erbjuder starkt kassaflöde med låg kapitalbindning.

Det globala produkterbjudandet kräver investeringar i utveckling och marknadsföring men erbjuder en större skalbarhet och högre marginalpotential.

Synergierna är tydliga mellan affärerna idag, med kunskaper från helhetslösningar blir produkten mer konkurrenskraftig, samtidigt ger produkten en unik position när den matchar kundernas behov.

STRATEGI

Avensias strategi kretsar kring bolagets viktigaste intressenter, de anställda och kunderna, leverantörer och partners samt bolagets båda affärsmodeller.

PERSONAL

För Avensia är personalens kunskap och prestation helt avgörande. Personalförsörjning och utveckling av personalen blir därför kritiska aktiviteter. Bolaget investerar alltmer i *employer branding*-aktiviteter.

PARTNERSKAP

Avensia är specialiserat genom sitt e-handelsfokuserade erbjudande. För att möta kundernas varierande helhetsbehov har Avensia ett antal partnerskap inom både produkter, leveransförmåga och försäljning.

NYCKELAKTIVITETER

Avensias nyckelaktiviteter är rådgivning, design av mjukvara och användarupplevelser, mjukvaruutveckling och kvalitetssäkring.

Genom specialiseringen har vi under många år utvecklat och förfinat våra processer för att matcha de verksamhetskritiska systemlösningar vi levererar.

Vår produktutveckling skapar differentiering och möjlighet att återanvända bolagets erfarenhet.

ERBJUDANDE

Avensia erbjuder sina kunder rådgivning samt kompletta och integrerade digitala handelslösningar, baserade på produkter och konsulttjänster som där det är möjligt paketeras och bildar nya produkter. Till dessa lösningar följer olika former av löpande rådgivnings-, drift- och supporttjänster.

Avensias rådgivningstjänster stöder kunderna både i strategiska beslut och i frågor om hur digital handel



kan samordnas med andra försäljningskanaler samt hur de kan optimera befintliga lösningar.

De egna produkterna omfattar både komplett marknadspaketerade produkter som Avensia Storefront och produkter som SCOPE som är avsedda primärt för leverans av den egna organisationen.

KUNDRELATIONER

I de kundsegment Avensia är verksamt sker all försäljning genom relationsförsäljning. Vi har en marknadsföring som omfattar digitala kanaler samt mässor och olika typer av events.

Befintliga kunder servas av kundteam som både hanterar rådgivning, leveranser och merförsäljning. I de allra flesta fall deltar medarbetare hos kunderna aktivt i utvecklingen av nya lösningar.

Kundrelationerna är generellt långvariga, e-handelssystem är verksamhetskritiska och har en livslängd på 5-10 år, under vilken det är naturligt att arbeta med samma leverantör.

FÖRSÄLJNINGSKANALER

Försäljningen sker delvis genom egen prospektering och relationsförsäljning samt delvis genom partnersamarbeten. I det senare fallet har våra partners ofta en kund som behöver en helhets-

leverantör och då kan Avensia åta sig det ansvaret och inkludera partners produkt eller tjänst.

KUNDSEGMENT

Avensia vänder sig till kunder med höga krav och ambitioner. Att arbeta med sådana kunder tvingar oss att vara i framkant av den digitala handeln och gör att vi kan fortsätta uppfattas som en premium-leverantör.

Kunderna inom konsultverksamheten kan delas upp i B2C- och B2B-kunder som handlar med konsumenter respektive andra företagskunder.

B2C-kunderna är främst större butiks kedjor som behöver Avensias expertis för att lösa utmaningen att bemöta konsumenten på ett enhetligt och sammanhängande sätt oavsett om köpet sker digitalt eller i butik. B2C-handlarna är ofta välkända och av stor betydelse för Avensias marknadsföring.

B2B-kunderna är tillverkande företag, grossister och distributörer inom varierande branscher. Dessa har ofta försäljningsprocesser och distributionsvägar som är mer komplexa än B2C-sidan.

Utanför Sverige och Norge är Avensia Storefront vårt primära erbjudande. Här är de kunder vi vänder oss till mer varierande än inom Norden, både till sin storlek och verksamhet. Detta beror på att våra återförsäljare som grupp vänder sig till väsentligt bredare kundgrupper än Avensia.

JÄMSTÄLLDHET

AVENSIA SKA VARA EN JÄMSTÄLLD ARBETSPLATS, DÄR ALLA SKA HA SAMMA RÄTTIGHETER, SKYLDIGHETER OCH MÖJLIGHETER ATT UTVECKLAS. PÅ AVENSIA ACCEPTERAS INTE ATT NÅGON TRAKASSERAS MED AVSEENDE PÅ KÖN, KÖNSÖVERSKRIDANDE IDENTITET ELLER UTTRYCK, ETNISK TILLHÖRIGHET, RELIGION ELLER ANNAN TROSUPPFATTNING, FUNKTIONSNEDSÄTTNING, SEXUELL LÄGGNING, ÅLDER ELLER PÅ NÅGON ANNAN GRUND.

Avensia ser det som en självklarhet att vara en fullständigt jämställd arbetsplats, där alla ska ha samma rättigheter, skyldigheter och möjligheter att utvecklas. Vår ambition är att jämställdhetsperspektivet ska vara en naturlig del i vår vardagliga verksamhet så att vi när vi planerar, utför våra arbetsuppgifter och fattar beslut ser till alla individers behov, värderingar och förutsättningar.

Per den 31 december 2018 var 23% av de anställda kvinnor, vilket är en ökning från året innan då motsvarande siffra var 16%. I chefsledet är andelen kvinnor högre, 31%, i den operativa ledningsgruppen 38% och i styrelsen 20%. Siffrorna avspeglar till viss del en snedrekrytering till branschen som sker i utbildningsledet där framförallt ingenjörer och mjukvaruutvecklare i stor

utsträckning är män. Speciella aktiviteter genomförs kontinuerligt för att öka mångfalden i arbetsstyrkan och för ledande befattningar.

Vidare är genomsnittsåldern lägre än bland den yrkesverksamma befolkningen. För poster inom projektledning, försäljning och stabsroller som ekonomi är köns- och åldersfördelningen jämnare, både i branschen och på Avensia.

Arbetsvillkor är idag jämställda för alla inom företaget och inga skillnader i lönesättning inom jämförbara roller kan påvisas. Företaget genomför en årlig medarbetarundersökning som kontrollerar arbetsförhållanden anonymt. För 2018 gav den höga resultat men påvisade också fortsatt förbättringspotential inom några områden.



HÅLLBARHET

AVENSIA GRUNDADES 1998 OCH HAR GENOM ÅREN HAFT FLERA OLIKA INRIKTNINGAR. VI VET VIKTEN AV LÅNGSIKTIGA RELATIONER MED VÅR OMGIVNING OCH ATT ALLTID FORTSÄTTA SÅ GODA FRÖN I ALLA SAMMANHANG.

Avensias hållbarhetsarbete kretsar kring våra viktigaste intressenter; våra anställda, våra kunder, våra ägare samt samhället vi verkar i.

examensarbeten samt genom vårt traineeprogram Avensia Academy.

SAMHÄLLE & MILJÖ

Avensia är beroende av samhället i de länder vi verkar i. Vi ska naturligtvis alltid uppfylla samhällskontraktet; betala skatter, rapportera statistik, följa lagar och förordningar och inte testa gränser eller beträda gråzoner. Vidare verkar vi aktivt för att främja utbildning och handel. Detta sker genom deltagande i olika styrgrupper, intresseorganisationer m.m. som hjälper individer och andra företag att växa.

Avensia har ingen fysisk produktion men arbetar aktivt med att minimera miljöpåverkan genom bl a källsortering, effektiv användning av energi i moderna lokaler samt preferens för kollektivtrafik och lokaler med lägen nära tågstationer för att uppmuntra och underlätta pendling och miljövänligt resande.

MEDARBETARE & ÅTERVÄXT

För sina medarbetare strävar Avensia efter att skapa en god balans mellan arbetslivet, familjelivet och fritiden. Detta skapar god hälsa och förutsättningar för att stanna på bolaget genom olika skeden av livet. Vi bevakar löpande eventuellt övertidsuttag, vi erbjuder friskvård och marknadsmässiga anställningsvillkor med goda försäkringar och individuellt anpassade pensionslösningar. Under 2018 har vi i Lund, Stockholm och Göteborg flyttat in i nya moderna lokaler med mycket bra arbetsmiljö och fokus på miljövänlighet och hållbarhet.

I en ungdomlig och mansdominerad bransch strävar Avensia efter mångfald och jämställdhet och har ett ambitiöst arbetsmiljöarbete.

För yngre medarbetare erbjuds en möjlighet att komma in i arbetslivet med praktik och

KUNDER OCH BRANSCH

Avensia odlar långa kundrelationer genom att leverera attraktiva tjänster och ta rätt betalt med tydlighet. För att vidare utveckla kunderna inbjuder vi till diskussioner kunderna emellan.

Vidare stöder vi både det nationella och det mer lokala näringslivet genom att ingå i branschorganisationer, agera rådgivare till startups m.m. Flera av bolagets seniora medarbetare har under 2018 innehaft styrelseposter i spirande bolag inom handel.

I alla sammanhang ska Avensia arbeta för förbättrad handel och köupplevelse för världens konsumenter.

ÄGARE

Genom Avensias notering på First North är ägarna en av de största intressentgrupperna. För att attrahera långsiktiga och engagerade ägare strävar Avensia efter transparent information, enkelhet i redovisning och kommunikation samt en marknadskommunikation som likabehandlar nya tillkommande ägare, befintliga ägare och ägare som vill minska sina innehav.

Avensia strävar efter en bolagsstyrning som hela tiden tillgodoser alla ägares intresse. Vi följer naturligtvis regelverket för bolag på First North och strävar efter att göra det med marginal och en blick på den större bolagskoden.

CODE OF CONDUCT

Avensias Code of Conduct, som bl a behandlar hållbarhetsperspektivet finns på vår hemsida.

AKTIEN



Figur 2 Kursutveckling för Avensia 2018 jämfört med OMXS30, källa: Avanza, www.avanza.se

Avensia är noterat på Nasdaq OMX First North Premier sedan 2002. Inom Premier-segmentet av First North ställs krav på IFRS-rapportering samt att minst 25 % av aktierna ska ägas av allmänheten³. Allmänheten äger 36 % av bolagets aktier per den 31 december 2018.

Under 2018 omsattes i genomsnitt 33 141 aktier (36 500 under 2017) per handelsdag. Den totala omsättningen uppgick till 8,3 miljoner aktier (9,2) vilket motsvarar 23 % (26) av det totala antalet aktier.

BÖRSVÄRDET

Börsvärdet var vid årets utgång 412 MKR (288). Aktiekursen steg under året med 43 procent, från 8,10 kronor vid årets ingång till 11,60 kronor vid dess utgång.

Högsta betalkurs under året var 13,70 kronor och lägsta kurs var 7,40 kronor.

Nyckeltal	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Börskurs, 31 dec, kr	0,97	0,93	0,63	1,25	1,05	2,22	4,95	6,15	8,85	8,10	11,60
Utdelning per aktie, kr	-	-	-	0,03	0,03	0,07	0,10	0,10	0,15	0,18	0,23 ⁴
Extra utdelning, kr	-	-	-	-	0,01	-	1,00	-	-	-	-
Direktavkastning, %	-	-	-	2,4	2,9	3,2	2,0	1,6	1,7	2,2	2,0
Totalavkastning, %	-16	-4	-32	98	-14	115	126	46	46	-7	45

³ Enligt definitionen i Nasdaq First North Nordic – Rulebook, 3 January 2018

AKTIEKAPITAL & STRUKTUR

Aktiekapitalet i Avensia AB uppgick vid årsskiftet till 5,3 MKR. Antalet aktier uppgick till 35 544 379, var och en med ett kvotvärde på 0,15 kronor. Varje aktie berättigar till en röst och varje röstberättigad får vid bolagsstämma rösta för fulla antalet ägda och företrädde aktier. Samtliga aktier medför lika rätt till andel i bolagets tillgångar och resultat.

Aktiekapitalets utveckling 2008-2018, TKR

År	Händelse	Tillskott	Totalt	Aktier, tusental
2008	Ingående värde		5 051	33 674
2008	Apportemission	66	5 117	34 115
2015	Apportemission	214	5 331	35 544
	Utgående värde		5 331	35 544

ÄGARSTRUKTUR

Antalet ägare i Avensia uppgår till 3 065 (3 015). Tre ägare äger 10 % eller mer av bolaget: A5 Invest ägs av de fem grundarna av ursprungliga Avensia, där tidigare vd Robin Gustafsson ingår. VAM ägs av grundarna till ursprungliga INXL, styrelseordförande Per Wargéus och Fredrik Ljungbeck som är anställd i koncernen. HHW Invest ägs av styrelseledamoten Anders Wehtje.

Största ägarna den 31 december 2018

A5 Invest AB (Gustafsson m.fl.)	9 509 075	26,8 %
Valid Asset Management i Skåne AB (Wargéus, Ljungbeck)	8 000 000	22,5 %
HHW Invest AB (Wehtje)	3 660 000	10,3 %
Avanza Pension FörsäkringsAB	1 044 791	2,9 %
Jörgen Bertilsson	949 429	2,7 %
John Andersson Löfström	930 900	2,6 %
Volito aktiebolag	800 000	2,3 %
Carl-Fredrik Herslow Invest AB	775 000	2,2 %
AMF Aktiefond Småbolag	758 911	2,1 %
Johan Liljeros	585 055	1,6 %
Jan Karlander	424 014	1,2 %
Övriga	8 107 204	22,8 %
Totalt	35 544 379	100,0 %

⁴ Enligt styrelsens förslag, även direktavkastning och totalavkastning för 2018 är beräknade från detta förslag.



CASE STUDY: POLARN O. PYRET

POLARN O. PYRET (PO.P) ÄR ETT AV SVERIGES MEST ÄLSKADE VARUMÄRKE OCH HAR MED SIN NYA KUNDFOKUSERADE OMNIKANALSÖSNING KRATTAT MANEGEN FÖR FORTSATT SUCCÉ HOS FÖRÄLDRAR SOM VILL KÖPA RANDIGA OCH HÅLLBARA BARNKLÄDER.

ARBETAR LÅNGSIKTIGT FÖR ATT SKAPA DEN OPTIMALA KÖUPPLEVELSEN FÖR KUNDEN



PO.P arbetar långsiktigt på flera fronter. Först och främst i produktionen av sina barnkläder, då de satsar på kvalitet och hållbarhet under devisen ”3 barn i varje plagg”. Konceptet blir ännu mer relevant och lättillgängligt för kunden genom funktionen Köp O. Sälj som finns på e-handelssajten.

Ur ett systemperspektiv har PO.P gjort samma prioritering, de satsar på kvalitet och långsiktighet. Den Unified Commerce-lösning som deras omnikanalshandel bygger på ger butikspersonalen möjligheten att ge sina kunder bästa möjliga och personliga service. Med all information i samma system, snabba laddtider och uppdateringar i realtid kan butikspersonal agera utifrån den enskilda kundens specifika förutsättningar. I sann omnikanal anda kan butikspersonal använda e-handeln som ett komplement till butikserbjudandet. De kan visa och beställa ytterligare varor i e-handeln åt kunden, via iPads, och kunden har möjligheten att hämta och returnera varor från e-handeln i butiken.

PO.P har satsat mycket på lösningar som generar målgruppsstyrt innehåll för en bättre och mer kundanpassad köupplevelse. Den nya e-handeln bygger på Episervers plattform och Avensia Storefront möjliggör kommunikation mellan affärssystemet Dynamics 365 och Episerver (e-handeln). Med Avensias ramverk SCOPE, nylanserade PO.P online som en av Nordens snabbaste sajter.

”Vi vet hur frustrerande långsamma websidor kan vara, så vi har fokuserat mycket på en snabb och användarvänlig sida. Vi vill ge våra kunder samma känsla av kvalitet när de besöker vår hemsida, som de får i de produkter de köper av oss” säger Petra Stenecker, Marketing & E-com Director på PO.P.

ETT GENOMTÄNKT KONCEPT I ALLA INTEGRERADE KANALER

”Målet med projektet var att bygga en e-handelslösning som motsvarar PO.P:s ambitioner. Snabb, stabil och redo för framtiden” säger Jesper Goudoulakis, projektledare på Avensia. ”Vi har också arbetat väldigt nära PO.P/RNB med designen, för att få fram den rätta känslan i användarupplevelsen, i alla kanaler”.

PO.P har satsat på Mobile first, då de flesta köp i e-handeln görs via mobilen. I designarbetet har man därför satsat på att ge kunden den kompletta e-handels-upplevelsen även i mobilen. Den grafiska profilen som går igenom i alla kanaler är ren och tydlig, och gör sajten väldigt lättnavigerad. I utformningen av den digitala köpresan har PO.P fokuserat på att kunden aldrig ska bli störd, speciellt i kassan, där man t.ex. kan logga in utan att behöva lämna sidan.

Eftersom de flesta av kunderna är småbarnsföräldrar och sällan har två händer till förfogande, har man anpassat mobilsajten så att kunden ska kunna navigera med lätthet med bara en hand, om man t.ex. ammar eller gungar barnvagn.

PO.P har ett tydligt och konsekvent erbjudande i alla kanaler, och har optimerat köupplevelsen genom att fokusera på att göra det så enkelt som möjligt för sin primära målgrupp, småbarnsföräldrar, som har begränsat med tid och tålamod. Kundklubbserbjudanden och presentkort fungerar självklart både i butik, på webben och i mobil.



ARBETA PÅ AVENSIA

"AVENSIA ÄR SÅ FAMILJÄRT, HÄR BLIR MAN LYSSNAD PÅ, BÅDE AV CHEFER OCH KOLLEGOR, OCH DET FINNS SÅ STORA MÖJLIGHETER ATT UTVECKLAS".

Viktoria Larsen och Fredrik Krig jobbar som projektledare respektive utvecklare på Avensia. De vittnar båda om samma kultur, som präglas av innovation och framåtanda.



Viktoria Larsen har jobbat på Avensia sedan 2014. Hon började som projektledare på det som då hette Eftermarknad, med befintliga kunder som Lyko, Intersport, Kjell & Company och Bona. Hon är den projektledare som har jobbat längst på Avensia och har sett den massiva tillväxten i bolaget. "Även om vi har växt och blivit väldigt många fler sedan jag började, finns ändå den viktigaste delen av Avensias kultur kvar - framåtviljan. Vi läser inte fast oss vid det traditionella, vi vågar utmana och ta nästa steg".

"När jag började som projektledare här var vi alla lite cowboys, vi sköt ibland lite från höften, och det fungerade då. Idag skjuter vi inte från höften, vi använder beprövade metoder, även om vi det vi gör är nytt och hett. Vi är

mer processinriktade och använder verktyg, både när det gäller onboarding av medarbetare och hur vi arbetar i projekt. Det har blivit tydligare hur Avensia arbetar med kunder, projekten har blivit mer strömlinjeformade och vi kan nu bättre redovisa och följa upp hur vi arbetar med kunden, på ett mer strukturerat sätt". Även om projekten har blivit mer strukturerade är branschen otroligt snabbväxande, liksom utvecklarna som Viktoria arbetar med.

"Utvecklarna jag jobbar med är så innovativa, det är både utmanande och väldigt roligt. Under projektets gång kommer de ständigt med nya lösningar som kan användas i kundens lösning. Som projektledare är det utmanande för jag måste tvinga utvecklarna att förklara varför deras idéer är bättre än det som vi tidigare lovat kunden. Samtidigt är det den innovativa kulturen här som gör att jag med stolthet kan erbjuda kunderna helt nya och unika lösningar".

Fredrik Krig är frontendutvecklare och har jobbat på Avensia sedan juni 2015. Då bodde han i Malmö och pendlade till Lund. Idag bor han i Växjö och veckopendlar till Lund. Fördelarna med att jobba på Avensia fick honom att stanna kvar, trots att han flyttade från Skåne.

"Avensia är så familjärt, här blir man lyssnad på, både av chefer och kollegor, och det finns så stora möjligheter att utvecklas. Fokuset på innovation och förståelsen för att de anställda vill lära sig nya saker gör att jag trivs jättebra. Utvecklarkulturen här passar mig, även om företaget har vuxit snabbt så känns det som att jag jobbar i en startup, teknikfokuserat och innovationsdrivet".

Som frontendutvecklare har Fredrik inga problem med att hitta jobb, men för honom är möjligheten att utvecklas och att lära sig nya saker det allra viktigaste hos en arbetsgivare.



"På Avensia har utvecklare mycket frihet under ansvar, och många blommar verkligen ut av det. Det finns utrymme för kreativitet och innovation. Avensia tänker längre än till nästa kvartalsrapport, de värnar om oss anställda genom att investera i oss på lång sikt, och ge oss möjligheterna att testa nya saker. Det ger ju dubbel utdelning, för det är ju också det som kunderna förväntar sig av oss, att vi ska vara i framkant när det gäller tekniken".



IDÉ- OCH INNOVATIONS- INITIATIVET AVENSIA I2

I slutet av 2018 offentliggjordes det nystartade idé- och innovationsinitiativet Avensia i2 till företagets anställda och till allmänheten. Samtidigt fick Alexander van Riesen, senior handelsrådgivare på Avensia, titeln Innovation Director.



Alexander driver innovationsinitiativet med målsättningen att accelerera och systematisera sättet vi jobbar med innovation på Avensia. Genom att skapa ett ekosystem och en kultur där idéer får plats att gro, skapar vi större utrymme för innovation och intraprenörskap i företaget, och gör det till en integrerad del av det dagliga arbetet på Avensia.

”Med Avensias långa erfarenhet och djupa kunskap inom digital handel och förståelse för hur förväntningarna från slutkonsumenterna ständigt förändras, finns det massor av potential för att hitta nya och uppfinningsrika tekniska lösningar på de utmaningar som handlare och deras kunder står inför”, säger Alexander van Riesen och fortsätter ”Jag vill att idéer ska få rätt uppmärksamhet och att idé-ägarna ska få en möjlighet att testa dem, på riktigt”.

”Vår förmåga att skapa ett klimat som främjar idéer och innovation kommer att vara avgörande för vår framtid på marknaden” säger Niklas Johnsson. ”Alexander är en erfaren innovatör och intraprenör, och vi har skapat den här rollen för att understryka hur viktig innovation är för företagets utveckling, och för att göra det till en tydligare del av företagskulturen. Vi vill bygga en infrastruktur som gör

att det finns utrymme och näring för nya idéer inom organisationen och det dagliga arbetet, och att innovationsinitiativ kan följas upp på ett systematiskt sätt”.

Namnet på innovationsinitiativet, Avensia i2, har dubbel innebörd: Bokstaven I upphöjt till 2 – Idéer och Innovation, men också I too, jag också, för att alla i företaget, liksom kunder och partners, ska känna sig som en viktig del av eko-systemet och vår förmåga att komma fram med värdefulla idéer och nya lösningar.

“Ett mål är så klart att hitta frön och tidiga plantor som kan bli vår nästa stora produkt som SCOPE eller Avensia Storefront som bidrar till bättre köpupplevelser och som kan hjälpa våra kunder att sticka ut jämfört med sina konkurrenter” fortsätter Alexander. ”Men de bästa idéerna löser riktiga problem, oavsett storlek”. Ett annat mycket viktigt mål med initiativet, är att synliggöra den innovationskultur som redan finns på Avensia, både för framtida och befintliga kunder och för att attrahera nya talanger. Konkurrensen om nytänkande och kreativa utvecklare är hård, och det är viktigt för Avensia att positionera sig som en arbetsgivare där det finns utrymme för kreativitet och möjligheter att testa sina idéer på riktigt. Alexander arbetar nära marknadsavdelningen för att göra innovationskulturen synlig, och en viktig del av Avensias arbete med Employer Branding.



NYTT MODERNT KONTOR I CENTRALA LUND

Med stor tillväxt i antalet medarbetare blev behovet av ett nytt kontor i Lund under slutet av 2017 och början av 2018 väldigt tydligt. Lokalerna på Gasverksgatan rymde helt enkelt inte all personal som rekryterades.

Efter sommaren 2017 slöts avtalet med Wihlborgs om att hyra en hel våning i huset Posthornet, som ännu inte var färdigbyggt. Under hösten 2017 pågick arbetet med att planera och designa det nya kontoret, och i maj 2018 stod Avensias våningsplan färdigt för inflyttning.



De nya lokalerna på Vävaregatan 21, på den västra sidan av järnvägsspåren, ligger i direkt anslutning till tågstationen, med tre minuters gångväg från spåren till husets entré.

För personal som arbetade på kontoret på Gasverksgatan precis innan flytten, då lokalerna var fyllda till gränsen med skrivbord, blev kontrasterna mellan de båda kontoren stor, främst vad gäller rymd och tillgång till uteplats.

Det nya kontoret är 1700 kvm stort, med en stor terrass med utsikt över järnvägs-stationen och centrum. Terrassen erbjuder morgon- och lunchsol när det är fint väder.

Kontoret har 14 mötesrum, ett dedikerat intervjurum som används av rekryterarna, 6 telefonrum, 10 toaletter, ett stort kök med sittplatser för alla, och ett pentry i andra delen av våningsplanet.

Köket är designat för att kunna servera frukost till alla på onsdagar, och för att kunna fungera som stormötesrum, t.ex. vid de regelbundna informationsmötena.



För de som vill träna under arbetsdagen finns alla faciliteter; ett gym i närheten, en sportdepå i bottenvåningen, med omklädningsrum, duschar och torkrum för träningskläder. Lundacyklister som är rädda om sina cyklar kan parkera cyklarna inomhus i låsta cykelrum.

NYA KONTOR I STOCKHOLM OCH GÖTEBORG

Även medarbetarna i Stockholm och Göteborg fick under 2018 nya fina kontor. I Stockholm, där både utvecklingsteam och säljkår har vuxit markant under året, används det fina kontoret flitigt för kundmöten och för ditresta kollegor som varit hos kunder i huvudstaden.

Placeringen av de nya lokalerna är helt i enlighet med Avensias miljöpolicy, som säger att kontor skall vara placerade högst fem minuter från en tågstation, för att främja pendling med tåg och buss framför bil.



STYRELSE

STYRELSEORDFÖRANDE



Per Wargéus (född 1961) Grundare och VD i dåvarande INXL 2000, VD och koncernchef Avensia 2007-2015, ordförande sedan 2015, ledamot sedan 2007
Övriga styrelseuppdrag: ordförande i ALMI Företagspartner Skåne samt Scientific Edtech, ledamot i Devv.jobs, DH Solutions, Connect Sverige Region syd samt Valid Asset Management i Skåne.
Aktieinnehav: 4 800 000

LEDAMÖTER



Robin Gustafsson (född 1972), VD Svenska Medalj AB, medgrundare och VD i Avensia 2011-2018, koncernchef 2015-2018, ledamot 2007-2011 samt sedan 2018.
Övriga styrelseuppdrag: ordförande i Finwire Media samt ledamot i CoolStuff, Habo Gruppen, Svenska Medalj och Simris Alg (publ).
Aktieinnehav: 1 915 935 (inkl. bolag och familj)



Anders Wehtje (född 1964), ledamot sedan 2005
Övriga styrelseuppdrag: ledamot i Tanganyika Estate Agents Ltd
Aktieinnehav: 3 660 000



Monika Dagberg (född 1969), e-handelschef Granngården, ledamot sedan 2013
Övriga styrelseuppdrag: ledamot i Elprogram Konsulterande Ingenjörbyrå
Aktieinnehav: 0



Roland Vejdemo (född 1957), ledamot sedan 2015.
Övriga styrelseuppdrag: Ordförande i NetOnNet och Load Impact samt ledamot i Nexus Partners
Aktieinnehav: 0

LEDNING

VD



Niklas Johnsson (född 1964), VD sedan april 2018, medlem i Avensias styrelse 2013 - 2018. Tidigare Services Director och medlem i ledningsgruppen för Microsoft Sverige; VD och grundare av UClarity AB; Sverigechef och nordisk sälj-och marknadsdirektör på Avanade samt ett flertal ledande befattningar både i Sverige och internationellt på Hewlett-Packard och Compaq. Civilingenjör Teknisk Fysik från KTH och studier i företagsekonomi, litteraturvetenskap, idéhistoria, religionsvetenskap samt historia vid Stockholms Universitet.
Aktieinnehav: 0
Köptioner: 2 000 000

STRATEGISK LEDNINGSGRUPP



Mia Moström (född 1975), *VP Development*, anställd sedan oktober 2016. Bakgrund som chef, projektledare och SW developer på Sony Mobile. Utbildning civilingenjör Datateknik LTH. Aktieinnehav: 7 500



Johan Liljeros (född 1972), *General Manager North America / VP Products*, anställd sedan 2008. Bakgrund inom verksamhetsutveckling, produktutveckling och försäljning inom e-handel. Externa styrelseuppdrag: ledamot i Revide. Aktieinnehav: 641 055



Jörgen Bertilsson (född 1972), *vice VD & EVP Global Business Development*, anställd sedan 2008. Bakgrund som grundare och VD på Incordia. Externa styrelseuppdrag: ordförande i Sweden Loyalty Group, styrelseledamot i Neoact AB. Aktieinnehav: 1 011 029



Kristian Hagset (född 1969), *VP Business Development*, anställd sedan 2015. Bakgrund från ledande positioner på Wipcore, Nordic eCommerce Knowledge, Intershop och Powa. MSc Economics. Aktieinnehav: 93 600



Thomas Bergström (född 1969), *VP Global Delivery*, anställd sedan 2014. Bakgrund från ledande positioner på Scalado, egenföretagare, senior projektledare på Teleca och Sony Ericsson. Civilingenjör från LTH. Aktieinnehav: 35 000



OPERATIV LEDNINGSGRUPP



Mia Moström (född 1975), *VP Development*, anställd sedan oktober 2016. Bakgrund som chef, projektledare och SW developer på Sony Mobile. Utbildning civilingenjör Datateknik LTH. Aktieinnehav: 7 500



Thomas Bergström (född 1969), *VP Global Delivery*, anställd sedan 2014. Bakgrund från ledande positioner på Scalado, egenföretagare, senior projektledare på Teleca och Sony Ericsson. Civilingenjör från LTH. Aktieinnehav: 35 000



Anders Ekdahl (Född 1985), *CTO*, anställd sedan 2015. Bakgrund som utvecklare och arkitekt, bl.a. på Sony Mobile. Aktieinnehav: 19 975



Åsa Afshari (född 1976), *HR Director*, anställd 2019. Bakgrund från ledande befattningar inom HR i bolag så som IKEA IT och Massive Entertainment. Aktieinnehav: 0



Cecilia Granath (född 1979), *Marketing Director*, anställd sedan 2018. Bakgrund från Axis Communication, Qlik och Carat. Fil.,kand. Aktieinnehav: 0



Patrik Sundquist (född 1987), *Sales Director*, anställd sedan 2016. 12 års erfarenhet av försäljning och tidigare bakgrund från mjukvarupartnern Episerver samt IT-Outsourcing och POS-system. Aktieinnehav: 3 000



Sofia Hjorth (född 1972), *Business Manager*, anställd 2018. Bakgrund från ledande positioner på inRiver, Tretorn och Accenture Interactive mfl. Fil.kand i Media & kommunikationsvetenskap, Lunds Universitet. Aktieinnehav: 0



Niclas Forsvall (född 1964), *Director Product Development*, anställd sedan 2018. Bakgrund som COO Telepo, Ansvarig Produktledning Ericsson och Specialistförsäljning Telia. Ansvarig försäljning Australien and Nya Zeeland på Infovista. Civilingenjör Teknisk Fysik, Uppsala Universitet och IEP Program från INSEAD. Aktieinnehav 3 500



Kristian Hagset (född 1969), *VP Business Development*, anställd sedan 2015. Bakgrund från ledande positioner på Wipcore, Nordic eCommerce Knowledge, Intershop och Powa. MSc Economics. Aktieinnehav: 93 600



FÖRVALTNINGSBERÄTTELSE

Styrelsen och VD för Avensia AB,
organisationsnummer 556561-8641 med säte i
Lund, Skåne län får härmed avge årsredovisning
och koncernredovisning avseende räkenskapsåret
2018-01-01 – 2018-12-31.

ALLMÄNT

Avensia är per den 31 december 2018 en koncern
bestående av det Firsth North-noterade
moderbolaget Avensia AB och de helägda
dotterbolagen Avensia Storefront AB, Force12 AB,
Avensia Dotterbolag Tre AB, Avensia PHP AB,
Avensia Storefront US AB, danska Avensia ApS
och amerikanska Avensia inc.

Koncernen fortsätter växa och nettoomsättningen
växte med 49 procent över året till 250 MKR (168).
Rörelseresultatet ökade från 8,5 MKR till 23,5
MKR.

För att hantera den ökande efterfrågan på våra
produkter och tjänster fortsätter vi att bygga ut vår
organisation med nyanställda. Vi har rekryterat
personal till flera olika befattningar såsom olika
försäljningsroller, projektledare, chefer och
systemutvecklare. Rekryteringarna är avgörande för
en fortsatt god tillväxt och lönsamhet och för att
säkerställa en hög kvalitet i alla våra leveranser.

FÖRSÄLJNING, RESULTAT OCH SKATT

Nettoomsättningen för koncernen uppgick till
250,0 MKR (168,1). Nettoomsättningen i
moderbolaget uppgick till 249,8 MKR (169,8).
Försäljningen har ökat över alla delar av
verksamheten, både avseende mängden tjänster och
produkter som sålts, men även priserna har kunnat
höjas genom mer kvalificerade tjänster och en
gradvis produktutveckling.

Rörelseresultatet för koncernen uppgick till
23,5 MKR (8,5) och för moderbolaget till
33,7 MKR (14,5). Trots en omfattande satsning på
kompetensutveckling har lönsamheten i
tjänsteaffären förbättrats. Även produktaffären har
haft en gynnsam utveckling under 2018.

Resultat efter skatt för koncernen uppgick till
16,4 MKR (6,0) och för moderbolaget till
18,5 MKR (9,2). Resultat per aktie för koncernen
uppgick till 0,46 SEK (0,17).

Under 2018 har koncernen löst upp en uppskjuten
skattefordran om 1,6 MKR varav 1,1 MKR (2,5) var
för underskott. Koncernen redovisar för 2018 en
nettoskattekostnad om -7,0 MKR (-2,5). Moder-
bolagets skattekostnad uppgick till 4,3 MKR (-).

ÖVERSIKT – RESULTAT OCH STÄLLNING

Nyckeltal - koncernen	2018	2017	2016	2015 ⁵	2014 ⁶
Nettoomsättning, TKR	250 000	168 126	122 070	96 615	78 132
Rörelseresultat, TKR	23 476	8 544	13 968	2 425	2 144
Resultat efter finansiella poster, TKR	23 424	8 502	13 934	2 402	2 107
Balansomslutning, TKR	100 371	68 925	47 581	38 777	56 460
Soliditet ⁷ , %	47	46	60	52	44
Medelantal anställda	146	96	74	62	49

⁵ 2015 års siffror redovisas exklusive de avyttrade verksamheterna Mashie och Grade

⁶ 2014 års siffror redovisas proforma, exklusive de avyttrade verksamheterna Mashie och Grade

⁷ Soliditet: eget kapital i förhållande till balansomslutningen



UTVECKLING FÖR AVENSIA-KONCERNEN

Koncernen

Avensia AB är moderbolag i en koncern med sju dotterbolag per den 31 december 2018: Avensia Storefront AB, Force12 AB, Avensia Dotterbolag Tre AB, Avensia PHP AB, Avensia Storefront US AB samt danska Avensia ApS och amerikanska Avenisa inc. Avensia Dotterbolag Tre AB bedrev ingen verksamhet 2018.

Avensia och Avensia ApS

Avensia är ett av Nordens ledande företag inom e-handelslösningar. Kunderna är främst stora nordiska handelskedjor med försäljning till både konsumenter och till företag. Avensias tjänster och produkter hjälper kunderna att öka sin försäljning i alla kanaler genom att både skapa en förstklassig kundupplevelse online, men även att koppla till fysiska och traditionella säljkanaler. För att möta kundernas höga krav måste det tekniska kunnandet kompletteras med expertis inom e-handelsprocesser, omnikanalstrategier, användarupplevelse och konverteringsoptimering.

Avensia har byggt upp detta kunnande genom samlad erfarenhet från hundratalet e-handelsprojekt, vilket har gett en unik kunskap om vad som krävs för att skapa en framgångsrik försäljning. E-handel – precis som all annan handel – kräver att man förstår de faktorer som styr kundens beteende. Det tekniska kunnandet måste kompletteras med förståelse för konverteringshöjande faktorer som inspirerande design och interaktionsoptimering. Avensias e-handelslösningar baseras idag på marknadsledande teknik från leverantörer som Microsoft, Episerver, Apptus och inRiver. Avensia skapar integrationer mot alla ledande affärssystem, exempelvis Microsoft Dynamics och SAP. Avensia har erfarenhet av helhetslösningar inom e-handel för både B2B och B2C, vilket gör att man kan optimera varje komponent och även få dem att samverka i ett större verksamhetssystem.

Under 2018 var Norge det land, efter Sverige, där Avensia hade störst omsättning i. Den norska marknaden servas huvudsakligen från Sverige med stöd av lokalt anställd personal, medan försäljning och leverans i Danmark sker från det danska dotterbolaget förstärkt med personal från Sverige.

Marknaden är fortsatt mycket stark och i tillväxt. Antalet plattformsbyten på B2C-sidan har ökat det

senaste året samtidigt som investeringarna i befintliga plattformar har fortsatt växa. E-handel mellan företag, B2B, växer stadigt och då lösningarna blir mer kundunika växer antalet och storleken på uppdragen inom området hela tiden. Under året har Avensia arbetat med kunder som Filippa K, Polarn O. Pyret, Ahlsell, Coop Norge [NO], Clas Ohlson, NA-KD, Lyko, BAMA, Menigo, KICKS och Scandinavian Photo.

Avensia Storefront AB med dotterbolag

Produkten Avensia Storefront fyller en tydlig lucka på marknaden: ett av världens största och snabbast växande affärssystem, Microsoft Dynamics, saknade en paketerad high-end-lösning för handel online. Genom att integrera och komplettera Episerver Commerce skapar Avensia Storefront en lösning på ett problem som många leverantörer och återförsäljare av Dynamics upplever.

Vi ser nu en stor och global efterfrågan på produkten.

Avensia Storefront US AB, dotterbolag till Avensia Storefront AB, startade under 2018 upp dotterbolaget Avensia Inc. som bedriver verksamhet på den amerikanska marknaden.

Force12 AB

Force12 erbjuder specialister inom teknisk och administrativ systemutveckling. Kunderna finns främst bland skånska produktutvecklande företag med långsiktiga behov av djup kompetens inom olika nischområden.

Under året har Force12 arbetat med kunder som Alfa Laval, Schneider Electric och MTD.

Avensia PHP AB

Bolaget etablerades under 2018 för att genom dotterbolag börja bedriva verksamhet i Filippinerna under 2019.

INVESTERINGAR

Investeringar i immateriella tillgångar

Under 2018 aktiverade koncernen inga (1,3 MKR) produktutvecklingsutgifter. Avskrivningar/



nedskrivningar avseende immateriella tillgångar uppgick till 1,4 MKR (1,1). De totala immateriella tillgångarna uppgick till 3,4 MKR (4,8) per den 31 december.

De immateriella tillgångarna består av aktiverade utvecklingsutgifter för produkten Avensia Storefront.

Moderbolaget redovisar inga immateriella tillgångar.

Investeringar i materiella anläggningstillgångar

Investeringar i materiella anläggningstillgångar uppgick till 3,8 MKR (1,1) och utgjordes till största delen av datorer för drift samt arbetsplatsrelaterad dator- och kontorsutrustning. De materiella anläggnings-tillgångarna i koncernen uppgick till 4,4 MKR (1,5) per den 31 december. De materiella anläggnings-tillgångarna i moderbolaget uppgick till 4,3 MKR (1,5) per den 31 december.

FINANSIELL STÄLLNING, LIKVIDITET OCH KASSAFLÖDE

Koncernen har vid utgången av året 30,4 MKR (14,0) i likvida medel samt 10,0 MKR (10,0) i kreditlöften. Av dessa utgör 10,0 MKR (10,0) checkräkningskrediter som per bokslutsdagen är outnyttjade. Årets kassaflöde från den löpande verksamheten uppgick till 26,1 MSEK (12,8). Årets totala kassaflöde blev 15,9 MSEK (5,0).

Styrelsens finansiella målsättning för koncernens är att ha en god kapitalstruktur samt finansiell stabilitet. Kapitalet utgörs av egna medel och en checkkredit.

MEDARBETARE

Antal anställda i koncernen var vid årets utgång 188 (141), varav 44 (23) kvinnor. Av dessa var 175 (138), varav 44 (23) kvinnor, anställda i moderbolaget. För medelantal anställda hänvisas till not 10.

JÄMSTÄLLDHET

Avensia ska vara en jämställd arbetsplats, där alla ska ha samma rättigheter, skyldigheter och

möjligheter att utvecklas. På Avensia accepteras inte att någon trakasseras med avseende på kön, könsöverskridande identitet eller uttryck, etnisk tillhörighet, religion eller annan trosuppfattning, funktionsnedsättning, sexuell läggning, ålder eller på någon annan grund. Vår ambition är att jämställdhetsperspektivet ska vara en naturlig del i vår vardagliga verksamhet så att vi när vi planerar, utför våra arbetsuppgifter och fattar beslut ser till alla individers behov, värderingar och förutsättningar. Per den 31 december 2018 var 23% av de anställda kvinnor, vilket är en ökning från året innan då motsvarande siffra var 16%. I chefsledet är andelen kvinnor högre, 31%, i den operativa ledningsgruppen 38% och i styrelsen 20%. Siffrorna avspeglar till viss del en snedrekrytering till branschen som sker i utbildningsledet där framförallt ingenjörer och mjukvaruutvecklare i stor utsträckning är män.

Vidare är genomsnittsåldern lägre än bland den yrkesverksamma befolkningen. För poster inom projektledning, försäljning och stabsroller som ekonomi är köns- och åldersfördelningen jämnare, både i branschen och på Avensia.

Arbetsvillkor är idag jämställda för alla inom företaget och inga skillnader i lönesättning inom jämförbara roller kan påvisas. Företaget genomför en årlig medarbetarundersökning som kontrollerar arbetsförhållanden anonymt. För 2018 gav den höga resultat men påvisade också fortsatt förbättringspotential inom några områden.

HÅLLBARHET

Avensias hållbarhetsarbete kretsar kring våra viktigaste intressenter; våra anställda, våra kunder, våra ägare samt samhället vi verkar i.

Samhälle och miljö

Avensia är beroende av samhället i de länder vi verkar i. Vi ska naturligtvis alltid uppfylla samhällskontraktet; betala skatter, rapportera statistik, följa lagar och förordningar och inte testa gränser eller beträda gråzoner. Vidare verkar vi aktivt för att främja utbildning och handel. Detta sker genom deltagande i olika styrgrupper, intresseorganisationer m.m. som hjälper individer och andra företag att växa.

Avensia har ingen fysisk produktion men arbetar aktivt med att minimera miljöpåverkan genom bl a källsortering, effektiv användning av energi i moderna lokaler samt preferens för kollektivtrafik och lokaler med lägen nära tågstationer för att



uppmuntra och underlätta pendling och miljövänligt resande.

Medarbetare och återväxt

För sina medarbetare strävar Avensia efter att skapa en god balans mellan arbetslivet, familjelivet och fritiden. Detta skapar god hälsa och förutsättningar för att stanna på bolaget genom olika skeden av livet. Vi bevakar löpande eventuellt övertidsuttag, vi erbjuder friskvård och marknadsmässiga anställningsvillkor med goda försäkringar och individuellt anpassade pensionslösningar. Under 2018 har vi i Lund, Stockholm och Göteborg flyttat in i nya moderna lokaler med mycket bra arbetsmiljö och fokus på miljövänlighet och hållbarhet.

I en ungdomlig och mansdominerad bransch strävar Avensia efter mångfald och jämställdhet och har ett ambitiöst arbetsmiljöarbete.

För yngre medarbetare erbjuds en möjlighet att komma in i arbetslivet med praktik och examensarbeten samt genom vårt traineeprogram Avensia Academy.

Kunder och bransch

Avensia odlar långa kundrelationer genom att leverera attraktiva tjänster och ta rätt betalt med tydlighet. För att vidare utveckla kunderna inbjuder vi till diskussioner kunderna emellan.

Vidare stöder vi både det nationella och det mer lokala näringslivet genom att ingå i branschorganisationer, agera rådgivare till startups m.m. Flera av bolagets seniora medarbetare har under 2018 innehavt styrelseposter i spirande bolag inom handel.

I alla sammanhang ska Avensia arbeta för förbättrad handel och köppplevelse för världens konsumenter.

Ägare

Genom Avensias notering på First North är ägarna en av de största intressentgrupperna. För att attrahera långsiktiga och engagerade ägare strävar Avensia efter transparent information, enkelhet i redovisning och kommunikation samt en marknadskommunikation som likabehandlar nya tillkommande ägare, befintliga ägare och ägare som vill minska sina innehav.

Avensia strävar efter en bolagsstyrning som hela tiden tillgodoser alla ägares intresse. Vi följer naturligtvis regelverket för bolag på First North och strävar efter att göra det med marginal och en blick på den större bolagskoden.

Code of Conduct

Avensias Code of Conduct, som bl a behandlar hållbarhetsperspektivet finns på vår hemsida.

VÄSENTLIGA HÄNDELSE UNDER ÅRET

Den 1 april 2018 tillträdde Niklas Johnsson som ny VD i Avensia. Två nya svenska dotterbolag, Avensia PHP AB och Avensia Storefront US AB registrerades. Avensia Storefront US AB registrerade dotterbolaget Avensia Inc. i Delaware, USA.

ÄGARFÖRHÅLLANDEN

Tabellen nedan åskådliggör ägarstrukturen per den 31 december 2018. Totalt hade Avensia AB 3 056 aktieägare och antalet aktier uppgick till 35 544 379 st.

Största ägarna den 31 december 2018

A5 Invest AB (Gustafsson m.fl.)	9 509 075	26,8 %
Valid Asset Management i Skåne AB (Wargéus, Ljungbeck)	8 000 000	22,5 %
HHW Invest AB (Wehtje)	3 660 000	10,3 %
Avanza Pension FörsäkringsAB	1 044 791	2,9 %
Jörgen Bertilsson	949 429	2,7 %
John Andersson Löfström	930 900	2,6 %
Volito aktiebolag	800 000	2,3 %
Carl-Fredrik Herslow Invest AB	775 000	2,2 %
AMF Aktiefond Småbolag	758 911	2,1 %
Johan Liljeros	585 055	1,6 %
Jan Karlander	424 014	1,2 %
Övriga	8 107 204	22,8 %
Totalt	35 544 379	100,0 %

ERSÄTTNING TILL LEDANDE BEFATTNINGSHAVARE

Följande riktlinjer för ersättning till ledande befattningshavare gällde 2018:

Ersättning till verkställande direktören beslutas av styrelseordförande och stämмоvalda styrelseledamöter.

Ledande befattningshavare var per den 31 december 2018 verkställande direktören och ytterligare 10 personer. För koncernledningen tillämpas marknadsmässiga villkor för löner och



övriga anställningsvillkor. Fyra i ledningsgruppen omfattas av ett avtal om en rörlig ersättning om högst en månadslön. En i ledningsgruppen har en rörlig lönedel som beräknas i förhållande till måluppfyllelse och som utbetalas månadsvis. 2018 kostnadsfördes totalt 566 TKR (258) i rörlig ersättning till ledningen.

VD:s avtal kan sägas upp av endera parten med en uppsägningstid om 6 månader. Vid uppsägning från företagets sida utgår till verkställande direktören dessutom ett avgångsvederlag om 6 månaders lön och förmåner. VD:s ersättning består av en fast och en rörlig del. Den rörliga delen uppgår till högst en månadslön. För 2018 kostnadsfördes 154 TKR (60) i rörlig ersättning till VD. VD har 2 000 000 köpoptioner som kan utnyttjas under perioden 2020-08-01 - 2020-10-31.

RISKANALYS OCH RISKHANTERING

Konjunktur- och konkurrensrisk

Koncernens försäljning sker på marknader som påverkas av aktuell konjunktur. Koncernen gynnas generellt av en stark konjunktur eftersom aktörerna då blir mer investeringsbenägna, vilket skapar en ökad efterfrågan.

Koncernen är verksam på konkurrensutsatta marknader och söker uppnå konkurrensfördelar, bland annat genom ett kompetent utbud av tjänster. Oavsett konjunktur kan koncernens affärsområden möta konkurrens i form av både svenska och internationella bolag med liknande produkter och tjänster. Nya standarder eller distributionssätt av mjukvara kan också komma att påverka koncernens volymer och koncernens prissättning.

Personalkonjunktur

Konkurrensen om kvalificerad personal bedöms öka de kommande åren, både vad det gäller konsulter, säljare och ledare. Det ställer stora krav på oss som organisation att följa arbetsmarknaden väl och att kunna erbjuda attraktiva villkor och arbetsuppgifter.

Finansiella risker

Koncernen är genom sin verksamhet exponerad för olika slag av finansiella risker. Med finansiella risker avses fluktuationer i företagets resultat och

kassaflöde till följd av förändringar i kreditrisker och valutakurser.

Valutarisk

Merparten av koncernens fakturering sker i svensk valuta, varför valutaexponeringen är liten. Vi ser dock en ökad aktivitet på olika internationella marknader och skulle exponeringen öka kan riskerna minimeras genom att kundfordringar om större belopp och/eller med längre löptider terminssäkras.

Avensia har valt att inte säkra valutor utan tar risken för de kursförändringar bolaget är exponerat för.

Kreditrisk

Alla kundfordringar är förknippade med en kreditrisk. För att minska denna risk begärs forskottsbetalningar vid framförallt värdemässigt stora leveranser och vid leveranser till kunder i länder med stor landsrisk. Koncernens bolag bedriver här till aktiv bevakning av kundfordringar. Under 2018 redovisas 938 TKR i kundförluster (0).

De största kreditriskerna tas i kundprojekt där upp till två månadsbetalningar kan vara upparbetade innan första betalning förfaller. Vid utgången av 2018 innebar detta en största enskild kreditexponering mot någon kund på ca 5 MKR (8).

Beslut om kundkredit fattas av företagets styrelse och ledning enligt gällande attestinstruktion.

Likviditetsrisk

Koncernen säkerställer genom en försiktig likviditetshandling att tillräckligt med kassamedel finns för att möta behovet i den löpande verksamheten. Samtidigt säkerställs att koncernen har tillräckligt med utrymme på avtalade kreditfaciliteter så att betalning av skulder kan ske när dessa förfaller. Ledningen följer rullande prognoser för koncernens likviditetsreserv (inklusive outnyttjade kreditfaciliteter) och likvida medel baserade på förväntade kassaflöden. Koncernen har 10 MKR (10) i beviljad checkkredit varav ingen del är outnyttjad per 2018-12-31. Checkräkningskrediterna kan utnyttjas när som helst och kan avslutas av banken utan varsel.



Avtalsrisk

I vissa affärer kräver kunderna ett fastpris på ett projekt. I koncernens prismodell lägger vi på ett fastpris påslag för att ha en säkerhetsmarginal, men om kravspecifikationen inte har varit tillräckligt tydlig, eller produktionsstakten alltför låg, kan vi få lägga ner icke debiterbara timmar i projektet.

För att balansera dessa risker behöver vi ha den specialistkompetens som efterfrågas av kunderna samt undvika projekt där prisnivån bedöms för låg för att möjliggöra en tillfredställande lönsamhet.

Alla kundavtal innehåller begränsningar av skadeståndsansvar och viten. Begränsningarna ställs i relation till projektets storlek och är anpassade mot de ansvarsförsäkringar bolaget tecknat. Denna typ av begränsningar gäller aldrig vid uppsåt eller grov oaktsamhet.

Koncentrationsrisk

Under 2018 har en enskild kund stått för över 10 % av försäljningen och under 2017 stod två kunder tillsammans för 27 % av försäljningen.

För att kunna parera efterfrågeförändringar hos större kunder sker ett löpande planeringsarbete tillsammans med kunderna där planeringshorisonten är så lång som möjligt.

Vidare utgörs en del av Avensias leveranskapacitet av underkonsulter med motsvarande uppsägningstider som kundavtalen och därmed kan snabba förändringar av kundens efterfrågan delvis pareras.

Kapitalrisk

Koncernens mål avseende kapitalstrukturen är att trygga koncernens förmåga att fortsätta sin verksamhet, så att den kan fortsätta att generera avkastning till aktieägarna och nytta för andra intressenter och att upprätthålla en optimal kapitalstruktur för att hålla kostnaderna för kapitalet nere. För att upprätthålla eller justera kapitalstrukturen, kan koncernen förändra den utdelning som betalas till aktieägarna, utfärda nya aktier eller sälja tillgångar för att minska skulderna. Vid utgången av 2018 och 2017 har koncernen inte några låneskulder varför det egna kapitalet utgör det förvaltade kapitalet. Eget kapital uppgår på balansdagen till 47,6 MKR (31,5), en ökning med 51%. För ytterligare beskrivning hänvisas till not 3.

UTDELNINGSPOLICY

Bolagets målsättning är att lämna en utdelning med upp till 50 procent av vinsten efter skatt och att utdelningen ska öka från år till år. Beslut om utdelning ska dels ta hänsyn till bolagets finansiella ställning och dels om det finns en tro att de utdelningsbara medlen skapar bättre aktieägarvärde genom att återinvesteras i verksamheten.

FRAMTIDSUTSIKTER

Avensia kommer att fortsätta utvecklas som koncern i takt med kundernas behov. Det är bolagets bedömning att efterfrågan är ökande på de marknader där vi är verksamma. På kort och medellång sikt kan detta dock påverkas av den övergripande osäkerheten i omvärlden.

Resultatförbättringar i koncernen framöver beräknas komma från ökad försäljning, förbättrad debiteringsgrad, licensintäkter, förbättrad projektstyrning och efterhand förbättrade priser genom försäljning av mer kvalificerade tjänster.

Avensia lämnar inga resultat- eller omsättningsprognoser.

VINSTDISPOSITION

Denna årsredovisning och koncernredovisning har den 14 april 2019 godkänts av styrelsen och verkställande direktören för publicering och kommer att föreläggas årsstämman den 16 maj 2019 för fastställande.

Till årsstämmans förfogande finns följande fria fond- och vinstmedel:

Balanserade vinstmedel	24 263 974
Årets resultat	18 467 579
Kronor	42 731 553

Styrelsen föreslår årsstämman i Avensia att fatta beslut om en utdelning på 23 öre per aktie för 2018.

Styrelsen föreslår att fond- och vinstmedlen disponeras så att:

Till aktieägarna utdelas 0,23 kr per aktie	8 281 990
Till balanserat resultat överförs	34 449 563
Kronor	42 731 553



Vid bedömning av utdelningens storlek har styrelsen tagit hänsyn till koncernens investeringsbehov och ställning i övrigt samt att koncernens framtida utveckling kan ske med bibehållen finansiell styrka och fortsatt god handlingsfrihet. Efter föreslagen utdelning är koncernens soliditet och likviditet betryggande och

innebär att koncernens samtliga bolag på kort och lång sikt kan fullgöra sina åtaganden. Den föreslagna utdelningen kan därmed försvaras med hänsyn tagen till försiktighetsregeln som anförs i aktiebolagslagen (2005:551) 17 kap 3 § 2-3 st.

FINANSIELLA RAPPORTER

RESULTATRÄKNING KONCERNEN

TKR	Not	2018-01-01 - 2018-12-31	2017-01-01 - 2017-12-31
Rörelsens intäkter			
Nettoomsättning	4, 5	250 000	168 126
Aktiverade utvecklingsutgifter		-	1 297
Övriga rörelseintäkter	6, 7	519	101
Summa rörelsens intäkter		250 519	169 524
Rörelsens kostnader			
Inköpta varor och tjänster	5	-41 434	-38 727
Övriga externa kostnader	8, 9	-33 687	-26 463
Personalkostnader	10, 11, 12, 13	-148 315	-93 747
Avskrivningar/nedskrivningar materiella och immateriella tillgångar	14	-2 264	-1 509
Övriga rörelsekostnader	15, 7	-1 343	-534
Summa rörelsens kostnader		-227 043	-160 980
Rörelseresultat		23 476	8 544
Finansiella kostnader	16, 7	-52	-42
Resultat före skatt		23 424	8 502
Skatt	17	-7 021	-2 541
Årets resultat	18	16 403	5 961
Hänförligt till moderbolagets aktieägare		16 403	5 961
Hänförligt till innehav utan bestämmande inflytande		0	0
Data per aktie		2018-01-01 - 2018-12-31	2017-01-01 - 2017-12-31
Resultat per aktie i kronor före utspädning		0,46	0,17
Resultat per aktie i kronor efter utspädning		0,45	0,17

RAPPORT ÖVER TOTALRESULTAT I KONCERNEN

TKR	2018-01-01 - 2018-12-31	2017-01-01 - 2017-12-31
Årets resultat	16 403	5 961
Övrigt totalresultat:		
Poster som inte ska återföras i resultaträkningen	-	-
Poster som senare kan återföras i resultaträkningen:		
Valutakursdifferenser vid omräkning av utländska verksamheter	181	78
Summa totalresultat för året	16 584	6 039
Hänförligt till:		
Moderbolagets aktieägare	16 584	6 039

BALANSRÄKNING KONCERNEN

TKR	Not	2018-12-31	2017-12-31
TILLGÅNGAR			
ANLÄGGNINGSTILLGÅNGAR			
Aktiverade utvecklingsutgifter	19	3 445	4 831
Materiella anläggningstillgångar	20	4 363	1 493
Uppskjuten skattefordran	17	-	1 603
SUMMA ANLÄGGNINGSTILLGÅNGAR		7 808	7 927
OMSÄTTNINGSTILLGÅNGAR			
Kortfristiga fordringar			
Kundfordringar	21, 7	51 967	40 957
Skattefordran		107	743
Övriga fordringar		320	711
Förutbetalda kostnader och upplupna intäkter	22	9 811	4 583
Summa kortfristiga fordringar		62 205	46 994
Likvida medel	7	30 358	14 004
SUMMA OMSÄTTNINGSTILLGÅNGAR		92 563	60 998
SUMMA TILLGÅNGAR		100 371	68 925
EGET KAPITAL OCH SKULDER			
Eget kapital			
Aktiekapital	23	5 331	5 331
Balanserat resultat inkl årets resultat		42 251	26 192
Summa eget kapital hänförligt till moderbolagets aktieägare		47 582	31 523
Innehav utan bestämmande inflytande		-	-
Summa eget kapital		47 582	31 523
Långfristiga skulder			
Uppskjuten skatteskuld	17	1 082	-
Summa långfristiga skulder		1 082	-
Kortfristiga skulder			
Leverantörsskulder	7	13 957	12 314
Skatteskulder		4 047	-
Övriga skulder		9 608	9 174
Upplupna kostnader och förutbetalda intäkter	26	24 095	15 914
Summa kortfristiga skulder		51 707	37 402
SUMMA EGET KAPITAL OCH SKULDER		100 371	68 925

KONCERNENS RAPPORT ÖVER FÖRÄNDRINGAR I EGET KAPITAL

TKR	Aktie- kapital	Övrigt tillskjutet kapital	Omräk- nings- reserver	Balan- serat resultat	Summa moder- bolagets aktieägare	Innehav utan bestäm- mande inflytande	Totalt eget kapital
Eget kapital den 1 januari 2017	5 331	5 232	-24	17 928	28 467	-	28 467
Totalresultat							
Årets resultat	-	-	-	5 961	5 961	-	5 961
Övrigt totalresultat, netto efter skatt	-	-	78	-	78	-	78
Summa totalresultat	-	-	78	5 961	6 039	-	6 039
Transaktioner med ägare							
Utdelning	-	-5 232	-	-100	-5 332	-	-5 332
Incitamentsprogram	-	-	-	2 349	2 349	-	2 349
Totala transaktioner med ägare	-	-5 232	-	2 249	-2 983	-	-2 983
Eget kapital den 1 januari 2018	5 331	-	54	26 138	31 523	-	31 523
Totalresultat							
Årets resultat	-	-	-	16 403	16 403	-	16 403
Övrigt totalresultat, netto efter skatt	-	-	181	-	181	-	181
Summa totalresultat	-	-	181	16 403	16 584	-	16 584
Transaktioner med ägare							
Utdelning	-	-	-	-6 398	-6 398	-	-6 398
Incitamentsprogram	-	-	-	5 873	5 873	-	5 873
Totala transaktioner med ägare	-	-	-	-525	-525	-	-525
Eget kapital den 31 december 2018	5 331	-	235	42 016	47 582	-	47 582

KASSAFLÖDESANALYS KONCERNEN

TKR	Not	2018-01-01 - 2018-12-31	2017-01-01 - 2017-12-31
Den löpande verksamheten			
Resultat efter finansiella poster		23 424	8 502
Justeringar för poster som inte ingår i kassaflödet	28	9 339	3 854
Betald skatt		349	-313
Kassaflöde från den löpande verksamheten före förändringar i rörelsekapital		33 112	12 043
Förändringar av rörelsekapital:			
Ökning av fordringar		-17 541	-17 502
Ökning av skulder		10 577	18 271
Kassaflöde från den löpande verksamheten		26 148	12 812
Investeringsverksamheten			
Förvärv av immateriella anläggningstillgångar	19	-	-1 297
Förvärv av materiella anläggningstillgångar	20	-3 809	-1 135
Kassaflöde från investeringsverksamheten		-3 809	-2 432
Finansieringsverksamheten			
Utbetald utdelning		-6 398	-5 332
Kassaflöde från finansieringsverksamheten		-6 398	-5 332
Årets kassaflöde		15 941	5 048
Likvida medel vid årets början		14 004	8 887
Kursdifferens i likvida medel		413	69
Likvida medel vid årets slut		30 358	14 004

Kassaflöde från erhållna räntor uppgår till - (-) och från betalda räntor till -52 (-42) och de ingår i kassaflödet från den löpande verksamheten.

RESULTATRÄKNING MODERBOLAGET

TKR	Not	2018-01-01 - 2018-12-31	2017-01-01 - 2017-12-31
Nettoomsättning	5	249 801	169 832
Övriga rörelseintäkter	6, 7	476	83
Summa rörelsens intäkter		250 277	169 915
Rörelsens kostnader			
Inköpta varor och tjänster	5	-45 052	-39 582
Övriga externa kostnader	8, 9	-36 626	-27 385
Personalkostnader	10, 11, 12, 13	-132 753	-87 651
Avskrivningar/nedskrivningar materiella tillgångar	14	-858	-344
Övriga rörelsekostnader	15, 7	-1 265	-490
Summa rörelsens kostnader		-216 554	-155 452
Rörelseresultat		33 723	14 463
Resultat från finansiella investeringar			
Resultat från andelar i koncernföretag	16	-	-1 300
Övriga räntetäkter och liknande poster	16, 7	296	287
Övriga räntekostnader och liknande poster	16, 7	-43	-43
Resultat efter finansiella poster		33 976	13 407
Bokslutsdispositioner			
Koncernbidrag		-4 796	-4 203
Avsättning till periodiseringsfond	27	-6 400	-
Summa bokslutsdispositioner		-11 196	-4 203
Resultat före skatt		22 780	9 204
Skatt på årets resultat	17	-4 312	-
Årets resultat		18 468	9 204

RAPPORT ÖVER TOTALRESULTAT I MODERBOLAGET

TKR	2018-01-01 - 2018-12-31	2017-01-01 - 2017-12-31
Årets resultat	18 468	9 204
Övrigt totalresultat:		
Poster som inte ska återföras i resultaträkningen	-	-
Poster som senare kan återföras i resultaträkningen	-	-
Summa totalresultat för året	18 468	9 204

BALANSRÄKNING MODERBOLAGET

TKR	Not	2018-12-31	2017-12-31
TILLGÅNGAR			
ANLÄGGNINGSTILLGÅNGAR			
Materiella anläggningstillgångar			
Inventarier	20	4 302	1 457
Summa materiella anläggningstillgångar		4 302	1 457
Finansiella anläggningstillgångar			
Aktier i dotterföretag	30	7 208	7 156
Summa finansiella anläggningstillgångar		7 208	7 156
SUMMA ANLÄGGNINGSTILLGÅNGAR		11 510	8 613
OMSÄTTNINGSTILLGÅNGAR			
Kortfristiga fordringar			
Kundfordringar	21, 7	49 162	39 611
Fordringar hos koncernföretag		7 253	8 419
Skattefordran		-	700
Övriga fordringar		191	145
Förutbetalda kostnader och upplupna intäkter	22	9 798	4 567
Summa kortfristiga fordringar		66 404	53 442
Likvida medel	7	23 173	8 755
SUMMA OMSÄTTNINGSTILLGÅNGAR		89 577	62 197
SUMMA TILLGÅNGAR		101 087	70 810
EGET KAPITAL OCH SKULDER			
EGET KAPITAL			
Bundet eget kapital			
Aktiekapital	23	5 331	5 331
Summa bundet eget kapital		5 331	5 331
Fritt eget kapital			
Balanserat resultat		24 264	21 458
Årets resultat		18 468	9 204
Summa fritt eget kapital		42 732	30 662
SUMMA EGET KAPITAL		48 063	35 993
Obeskattade reserver			
Periodiseringsfond	27	6 400	-
Summa obeskattade reserver		6 400	-
Kortfristiga skulder			
Leverantörsskulder	7	13 657	12 209
Skulder till koncernföretag		100	159
Skatteskulder		4 038	-
Övriga skulder		8 190	8 686
Upplupna kostnader och förutbetalda intäkter	26	20 639	13 763
Summa kortfristiga skulder		46 624	34 817
SUMMA EGET KAPITAL OCH SKULDER		101 087	70 810

FÖRÄNDRING I EGET KAPITAL MODERBOLAGET

TKR	Aktiekapital	Överkursfond	Balanserat resultat	Summa eget kapital
Eget kapital den 1 januari 2017	5 331	5 232	21 558	32 121
Summa totalresultat	-	-	9 204	9 204
Transaktioner med ägare				
Utdelning	-	-5 232	-100	-5 332
Eget kapital den 1 januari 2018	5 331	-	30 662	35 993
Summa totalresultat	-	-	18 468	18 468
Transaktioner med ägare				
Utdelning	-	-	-6 398	-6 398
Eget kapital den 31 december 2018	5 331	-	42 732	48 063

KASSAFLÖDESANALYS MODERBOLAGET

TKR	Not	2018-01-01 - 2018-12-31	2017-01-01 - 2017-12-31
Den löpande verksamheten			
Resultat efter finansiella poster		33 976	13 407
Justeringar för poster som inte ingår i kassaflödet	28	2 048	1 639
Betald skatt		426	-312
Kassaflöde från den löpande verksamheten före förändringar av rörelsekapital		36 450	14 734
Förändringar av rörelsekapital:			
Ökning av fordringar		-14 678	-18 802
Ökning av skulder		2 973	14 288
Kassaflöde från den löpande verksamheten		24 745	10 220
Investeringsverksamheten			
Förvärv av materiella anläggningstillgångar	20	-3 764	-1 135
Förvärv av andelar i koncernbolag	30	-52	-
Förändring av nettoutlåning till koncernbolag		-113	-1 008
Kassaflöde från investeringsverksamheten		-3 929	-2 143
Finansieringsverksamheten			
Utbetald utdelning		-6 398	-5 332
Kassaflöde från finansieringsverksamheten		-6 398	-5 332
Årets kassaflöde		14 418	2 745
Likvida medel vid årets början		8 755	6 010
Likvida medel vid årets slut		23 173	8 755

Kassaflöde från erhållna räntor uppgår till 296 (287) och från betalda räntor till -43 (-43).



NOTER

NOT 1 – REDOVISNINGS- OCH VÄRDERINGS- PRINCIPER

Allmän information

Avensia AB och dess dotterbolag är expertbolag inom e-handel som erbjuder rådgivning, helhetslösningar och produkter för försäljning online till kunder som säljer varor och tjänster både online och genom försäljare, butiks nät med mera. Moderbolaget Avensia AB är ett registrerat aktiebolag med säte i Lund. Adressen till huvudkontoret är Våvaregatan 21, 222 36 Lund och till hemsidan www.avenzia.com.

Avensia är listad på Nasdaq OMX First North Premier under namnet AVEN.

Styrelsen har den 14 april 2019 godkänt denna koncernredovisning för offentliggörande.

Allmänna principer

Koncernredovisningen är upprättad i enlighet med International Financial Reporting Standards (IFRS) utgivna av International Financial Accounting Standards Board (IASB) samt tolkningsuttalanden från International Financial Reporting Interpretations Committee (IFRIC) såsom antagna av EU. Koncernredovisningen är vidare upprättad i enlighet med årsredovisningslagen och Rådet för finansiell rapporterings rekommendation RFR 1 Kompletterande redovisningsregler för koncerner. Moderbolaget tillämpar Årsredovisningslagen och RFR 2 Redovisning för juridiska personer. Koncernredovisningen har upprättats enligt anskaffningsvärdemetoden. Omsättningstillgångar och kortfristiga skulder förväntas återvinnas eller betalas inom ett år. Övriga balansposter förväntas återvinnas eller betalas senare. Koncernredovisningen omfattar moderbolaget och samtliga dotterbolag.

Införandet av nya principer

Tillämpade redovisningsprinciper inkluderar nya och ändrade standards utgivna av IASB och antagna av EU gällande från 1 januari 2018. Ingen av dessa har haft någon väsentlig inverkan på koncernens finansiella rapporter.

Avensia har sedan 1 januari 2018 tillämpat IFRS 9 Finansiella instrument och IFRS 15 Intäkter från avtal med kunder.

IFRS 9 Finansiella instrument hanterar klassificering, värdering och redovisning av finansiella tillgångar och skulder. IFRS 9 ersätter de delar av IAS 39 som hanterar klassificering och värdering av finansiella instrument. Hur ett finansiellt instrument ska klassificeras beror på företagets affärsmodell och karaktären av instrument. En ny modell för beräkning av kreditförlustrer baserad på förväntade kreditförluster har införts. IFRS 9 minskar kraven för tillämpning av säkringsredovisning. Avensia tillämpar modifierad retroaktivitet vid tillämpningen av den nya standarden. IFRS 9 har inte haft någon betydande inverkan på Avensiakoncernens redovisning.

IFRS 15 Intäkter från avtal med kunder reglerar hur redovisning av intäkter ska ske. De principer som IFRS 15 bygger på ska ge användare av finansiella rapporter mer användbar information om företagets intäkter. IFRS 15 innebär en fem-steps-modell för intäktsredovisning som baseras på när kontrollen av en vara eller tjänst överförs till kunden. IFRS 15 har inte fått några effekter på de finansiella rapporterna utöver ökade upplysningskrav. IFRS 15 ersätter IAS 18 och IAS 11 med där tillhörande SIC och IFRIC.

En utvärdering av de nya standarder, tolkningar och ändringar som ska tillämpas för räkenskapsåret 2019 eller senare har skett. Den initiala bedömningen är att dessa, med undantag av IFRS 16 som beskrivs nedan, inte kommer att ha någon väsentlig påverkan på koncernens finansiella rapporter.

IFRS 16 Leasing godkändes av EU den 31 oktober 2017 och träder i kraft 1 januari 2019. IFRS 16 innebär att i princip alla leasingavtal redovisas i balansräkningen, rättigheten att använda leasingobjekten som tillgång och återstående leasingbetalningar som skuld. I resultaträkningen ersätts leasingkostnaden med avskrivning på tillgångarna och räntekostnad på leasingskulder. Nyckeltal som soliditet och skuldsättningsgrad ändras då skulderna i balansräkningen ökar. De leasingavtal som kommer att redovisas i balansräkningen avser främst hyra av lokaler. Avensia kommer att tillämpa IFRS 16 enligt den förenklade metoden. Det innebär en beräkningsmetod baserad på återstående betalningar, att jämförelseåret inte omräknas samt att avtal kortare än 12 månader inte beaktas. Effekten av övergång till redovisning enligt IFRS 16 innebär per 2018-12-31 en ökad balansomslutning om 25,2 MSEK och att soliditeten minskar från 47,4% till 37,9%.

Dotterbolag

Dotterbolag är de företag där Avensia AB har bestämmande inflytande. Kontroll över dotterbolag kommer med rätten till rörlig avkastning eller där man genom sitt inflytande i bolaget har möjlighet att påverka avkastningen. Förvärvade bolag ingår i koncernredovisningen från den dag då det bestämmande inflytandet överförs till koncernen och exkluderas från och med den dag då det bestämmande inflytandet upphör. Förvärvsmetoden används för redovisning av koncernens förvärv av dotterbolag. Koncerninterna transaktioner och balansposter samt oraliserade vinster på transaktioner mellan koncernbolag elimineras i sin helhet.

Omräkning av det utländska dotterbolagets bokslut

Poster i de utländska dotterbolagens balansräkningar är värderade i respektive bolags funktionella valuta, DKK och USD. Koncernens finansiella rapporter presenteras i SEK, vilket är moderbolagets funktionella valuta. Resultat- och balansräkningarna för de utländska dotterbolagen omräknas till SEK. Balansräkningen till balansdagens kurs och resultaträkningen till periodens genomsnittskurs. Kursdifferensen vid omräkning påverkar inte årets resultat utan redovisas i övrigt totalresultat i koncernredovisningen. Följande valutakurser har använts vid omräkningar:

	DKK	USD
Balansdagens kurs 31 december 2018	1,3760	8,9710
Periodens genomsnittskurs 2018	1,4077	12,0522
Balansdagens kurs 31 december 2017	1,3228	-
Periodens genomsnittskurs 2017	1,3048	-

Kassaflödesanalys



avenzia



Kassaflödesanalysen har upprättats enligt indirekt metod. Det redovisade kassaflödet omfattar endast transaktioner som medför in- eller utbetalningar.

Intäkter från avtal med kunder - redovisning i enlighet med IFRS 15 (från och med 1 januari 2018)

Avensias verksamhet är inriktad på att hjälpa kunder att öka sin försäljning i alla sina kanaler genom att leverera e-handelslösningar. Avensias produktportfölj består av rådgivning kring strategi och införande av digital handel samt implementation av kompletta system för att sköta marknadsföring och försäljning. Därutöver även löpande stöd och rådgivning i kundernas digitala handelsverksamhet.

Baserat på karaktären av de produkter och tjänster som levereras till kunderna så anses ett avtalsenligt prestationsåtagande gentemot kund huvudsakligen leda till en intäktsredovisning vid en viss tidpunkt. Intäkter redovisas baserat på avtalet med kund och motsvarar den ersättning som koncernen bedömer sig vara berättigad till när ett enskilt prestationsåtagande är uppfyllt. Koncernen redovisar en intäkt när kontrollen av en vara eller tjänst överförs till en kund, och intäkter har upptagits till verkligt värde av vad som erhållits eller kommer att erhållas.

Koncernen har utvecklat digital handelslösningar i form av Avensia Storefront samt SCOPE och erhåller intäkter från försäljning av mjukvara, tjänster och system hänförliga till handelslösningarna.

Koncernens huvudsakliga intäktsström består av tjänster och lösningar relaterade till kundernas digitala handel. Denna intäktsström redovisas i enlighet med den kommersiella strukturen som avtalats med varje kund.

Transaktionspriset för de tjänster och lösningar som koncernen erbjuder är alltid orderstyrt och avtalat och det förekommer inga schabloner i beräkningen av detta. Rörliga delar såsom rabatter förekommer endast i liten omfattning, men minskar då transaktionspriset.

För ytterligare information om nettoomsättning per land och per intäktsflöde, se not 4.

Räntintäkter och utdelning

Räntintäkter redovisas fördelat över löptiden med tillämpning av effektivräntemetoden. Utdelningar redovisas i resultaträkningen när aktieägarnas rätt att erhålla utbetalning fastställs.

Intäktsredovisning i enlighet med IAS 18 (till och med 31 december 2017)

Intäkter har upptagits till verkligt värde av vad som erhållits eller kommer att erhållas.

Försäljningen av tjänster som utförs på löpande räkning intäktsförs med utgångspunkt i nedlagda timmar.

Fastprisprojekt intäktsförs i förhållande till färdigställandegrad baserad på nedlagda och återstående kostnader.

Våra licenser är distinkta från vårt övriga tjänsteutbud och vid försäljning av licenser tas licensintäkter direkt vid försäljningstillfället. Vid uthyrning av licenser samt för underhållsavgifter, support och drift periodiseras och redovisas intäkter löpande under avtalsperioden.

Ränta och utdelning redovisas som intäkt när det är sannolikt att bolaget kommer att få de ekonomiska fördelar som är

förknippade med transaktionen samt att inkomsten kan beräknas på ett tillförlitligt sätt.

Internförsäljning

Prissättning vid tjänster utförda mellan koncernbolag sker enligt affärsmässiga grunder och till marknadspriser. Interna resultat som uppkommer vid försäljning mellan koncernbolag har eliminerats i sin helhet.

Immateriella tillgångar

Aktiverade utvecklingsutgifter

Utgifter för utveckling av nya produkter redovisas som immateriella tillgångar om sådana med hög säkerhet kommer att leda till ekonomiska fördelar för företaget. Utvecklingsutgifter som inte uppfyller dessa kriterier kostnadsförs när de uppstår. Aktiverade utvecklingsutgifter redovisas som immateriella tillgångar och avskrivningar görs från den tidpunkt då tillgången är färdig att användas, linjärt över nyttjandeperioden, ej överskridande fem år. Aktiverade utvecklingsutgifter testas årligen avseende eventuellt nedskrivningsbehov innan tillgången tagits i bruk och därefter när indikation finns.

Materiella anläggningstillgångar

Materiella anläggningstillgångar redovisas till anskaffningsvärde minskat med ackumulerade avskrivningar och eventuella nedskrivningar. I anskaffningsvärdet ingår utgifter som direkt kan hänföras till förvärvet av tillgången. Tillkommande utgifter läggs till tillgångens redovisade värde eller redovisas som en separat tillgång, beroende på vilket som är tillämpligt. Planenliga avskrivningar baseras på anskaffningsvärden vilka fördelas över förväntad nyttjandeperiod. Vinster och förluster vid avyttring fastställs genom en jämförelse mellan försäljningsintäkter och det redovisade värdet och redovisas i resultaträkningen. Inventarier skrivs av på fem år.

Nedskrivningar av icke-finansiella tillgångar

Tillgångar som skrivs av bedöms med avseende på värdenedgång närhelst händelser eller förändringar i förhållanden indikerar att det redovisade värdet kanske inte är återvinningsbart. En nedskrivning görs med det belopp med vilket tillgångens redovisade värde överstiger dess återvinningsvärde. Återvinningsvärdet är det högre av en tillgångs verkliga värde minskat med försäljningskostnader och nyttjandevärdet. Vid bedömning av nedskrivningsbehov grupperas tillgångarna på de lägsta nivåer där det finns separat identifierbara kassaflöden (kassagenererande enheter).

Finansiella instrument

En finansiell tillgång eller skuld tas upp i balansräkningen när koncernen blir part i ett avtalsförhållande. Finansiella tillgångar tas bort från balansräkningen då rätten att erhålla kassaflöden från instrumentet löpt ut och koncernen har överfört alla risker och förmåner som är förknippade med äganderätten. Finansiella skulder tas bort från balansräkningen då förpliktelsen i avtalet fullgjorts.

Klassificering av finansiella tillgångar och skulder i enlighet med IAS 39 (till och med 31 december 2017)**Finansiella tillgångar****Kundfordringar**

Kundfordringar ska initialt värderas till verkligt värde och därefter till upplupet anskaffningsvärde med tillämpning av effektivräntemetoden. Kundfordringar innehas utan syfte att handla med. Kundfordringar redovisas under rubriken Kortfristiga fordringar. En reservering för värdeminskning av kundfordringar görs när det finns objektiva bevis för att koncernen inte kommer att kunna erhålla alla belopp som är förfallna enligt fordringarnas ursprungliga villkor.

Nedskrivning av kundfordringar

Väsentliga finansiella svårigheter hos gäldenären, sannolikhet för att gäldenären kommer att gå i konkurs eller genomgå finansiell rekonstruktion och uteblivna eller försenade betalningar (förfallna sedan mer än 30 dagar), betraktas som indikatorer på att ett nedskrivningsbehov av en kundfordring kan föreligga. Reserveringens storlek utgörs av skillnaden mellan tillgångens redovisade värde och nuvärdet av bedömda framtida kassaflöden. Det reserverade beloppet redovisas i resultaträkningen under raden externa kostnader. Återvinning av belopp som tidigare har skrivits bort krediteras resultaträkningen.

Likvida medel

I likvida medel ingår kassa och banktillgodohavanden. I balansräkningen redovisas utnyttjad checkräkningskredit som kortfristig skuld.

Finansiella skulder**Leverantörsskulder**

Leverantörsskulder ska initialt värderas till verkligt värde och därefter till upplupet anskaffningsvärde med tillämpning av effektivräntemetoden.

Klassificering av finansiella tillgångar i enlighet med IFRS 9 (från och med 1 januari 2018)**Räntebärande finansiella tillgångar:**

Samtliga räntebärande tillgångar innehas för att löpande erhålla betalningar. Dessa värderas initialt till verkligt värde och därefter till upplupet anskaffningsvärde i enlighet med effektivräntemetoden. Vinster och förluster hänförliga till finansiella tillgångar redovisas i resultaträkningen. Ränteeffekter som uppstår vid tillämpning av effektivräntemetoden redovisas också i resultaträkningen. Avensia redovisar följande räntebärande tillgångar i balansräkningen:

- Kundfordringar
- Likvida medel

Nedskrivning av finansiella tillgångar:

För räntebärande finansiella tillgångar redovisas en kreditriskreserv och denna baseras på de framtida förväntade förlusterna vad avser de enskilda tillgångarna. För kundfordringar beräknas kreditriskreserven baserat på tillgångens förväntade förlust under dess totala livslängd. För likvida medel är den nedskrivning som skulle kunna komma ifråga immateriell.

Upplysning om verkligt värde

Ett företag ska lämna upplysning om verkligt värde för varje klass av finansiella tillgångar och finansiella skulder på ett sätt som möjliggör jämförelse med det redovisade värdet. Företag ska klassificera värdering till verkligt värde med hjälp av en verkligt värde hierarki som speglar tillförlitligheten av de indata som används för att göra värderingarna. Koncernens finansiella tillgångar och skulder utgörs av kortfristiga poster där redovisat värde är en rimlig uppskattning av verkligt värde varför ingen särskild upplysning lämnas.

Omräkning av fordringar och skulder i utländsk valuta

Fordringar och skulder i utländsk valuta har värderats till balansdagens kurs och orealiserade kursvinster och kursförluster har förts till resultaträkningen.

Aktiekapital

Transaktionskostnader som direkt kan hänföras till emission av nya aktier eller optioner redovisas, netto efter skatt, i eget kapital som ett avdrag efter emissionslikviden.

Ersättningar till anställda**Pensioner**

Koncernen har enbart avgiftsbestämda pensionsplaner. De avgiftsbestämda pensionsplanerna omfattar huvudsakligen ålderspension, sjukpension och familjepension. Premierna betalas löpande under året av respektive koncernbolag till separata juridiska enheter, exempelvis försäkringsbolag. Storleken på premien baseras sig på lönenivån. Pensionskostnader för perioden ingår i resultaträkningen.

Aktierelaterade ersättningar

Under 2016-2018 har Avensia infört aktiesparprogram till samtliga tillsvidareanställda i Sverige. För detaljerad beskrivning av programmen hänvisas till not 12. Aktierelaterade ersättningar värderas baserat på marknadsvärdet av optionerna vid tilldelningen. Värdet av ersättningen omvärderas inte efter intjänandepunkten. Den totala kostnaden fördelas över intjänandeperioden, vilken är den period under vilken alla de angivna intjänandevillkoren ska uppfyllas. Kostnaden redovisas som personalkostnad och krediteras i eget kapital. Vid varje bokslutstillfälle omprövas bedömningarna av hur många aktier som förväntas bli intjänade. Eventuella avvikelser mot de ursprungliga bedömningarna som omprövningen ger upphov till, redovisas i resultaträkningen och motsvarande justeringar görs i eget kapital.

När optionerna utnyttjas emitterar bolaget nya aktier. Mottagna betalningar krediteras aktiekapitalet (kvotvärdet) när optionerna utnyttjas.

Sociala kostnader hänförliga till aktierelaterade instrument enligt ovan, kostnadsförs fördelat på de perioder under tjänsterna utförs. Kostnaden beräknas baserat på samma värderingsmodell som använts när personaloptionerna tilldelats. Den skuld för sociala avgifter som uppkommer omvärderas vid varje bokslutstillfälle utifrån en ny beräkning av de avgifter som kan komma att betalas när instrumenten inlöses. Det innebär att en ny marknadsvärdering av optionerna som görs vid varje bokslutstillfälle ligger till grund för beräkningen av skulden för sociala avgifter.

Inkomstskatter

Redovisad skatt utgörs av aktuell skatt och uppskjuten skatt. Aktuell skatt är den skatt som antingen ska betalas eller erhållas under det aktuella inkomståret.

Uppskjuten skatt redovisas i sin helhet, enligt balansräkningsmetoden, på temporära skillnader som uppkommer mellan det skattemässiga värdet på tillgångar och skulder och dessas redovisade värden i koncernredovisningen. Uppskjuten skatt redovisas inte på koncerngoodwill. Uppskjuten skatt beräknas med tillämpning av skattesats som har beslutats eller aviserats per balansdagen och som förväntas gälla när den berörda uppskjutna skattefordran realiseras eller den uppskjutna skatteskulden regleras. Ingen (1,1 MKR) uppskjuten skattefordran avseende skattemässiga underskott har aktiverats per bokslutsdatum.

Leasing

Leasingavtal klassificeras antingen som finansiell eller operationell leasing. Koncernen har inga finansiella leasingavtal av väsentlig karaktär. Samtliga leasingavtal redovisas enligt reglerna för operationell leasing vilket innebär att samtliga leasingavgifter kostnadsförs i den period vilken de hänförs till.

Resultat per aktie

Beräkningen av resultat per aktie före utspädning baseras på periodens resultat i koncernen hänförligt till moderbolagets aktieägare och på det vägda genomsnittliga antalet aktier utestående under perioden. Vid beräkning av resultat per aktie efter utspädning justeras det vägda genomsnittliga antalet aktier med det vägda genomsnittliga antalet utestående optioner under perioden.

Moderbolagets redovisningsprinciper

Moderbolaget upprättar sin årsredovisning enligt Årsredovisningslagen och Rådet för finansiell rapporterings rekommendation RFR 2 Redovisning för juridiska personer. RFR 2 innebär att moderbolagets årsredovisning för den juridiska personen ska tillämpa samtliga av EU godkända IFRS och uttalanden så långt detta är möjligt inom ramen för Årsredovisningslagen och med hänsyn till sambandet mellan redovisning och beskattning. Rekommendationen anger vilka undantag och tillägg som ska göras jämfört med redovisning enligt IFRS. Följande skillnader finns mellan koncernens och moderbolagets redovisningsprinciper: Andelar i dotterbolag redovisas i moderbolaget enligt anskaffningsvärdemetoden. Aktieägartillskott redovisas direkt mot eget kapital hos mottagaren och aktiveras i aktier och andelar hos givaren, i den mån nedskrivning inte erfordras. Koncernbidrag redovisas över resultaträkningen som en bokslutsdisposition. Moderbolaget följer Årsredovisningslagens uppställningsform för resultat- och balansräkningen vilket bland annat innebär en annan uppställning för eget kapital. Moderbolaget tillämpar inte IFRS 9.

Beslutade ändringar i RFR2 som gäller för 2018 har inte haft någon väsentlig påverkan på moderföretagets finansiella rapporter. Övriga beslutade ändringar i RFR2 som ännu inte har trätt i kraft förväntas inte få någon väsentlig påverkan på moderföretagets finansiella rapporter när de tillämpas första gången. Moderbolaget kommer inte att tillämpa IFRS 16.



NOT 2 – UPPSKATTNINGAR, ANTAGANDEN OCH BEDÖMNINGAR

Vid upprättandet av koncernens finansiella rapporter görs ett antal bedömningar och uppskattningar samt antaganden som påverkar tillämpningen av redovisningsprinciperna och de redovisade beloppen i resultat- och balansräkningarna. Verkliga utfallet kan avvika från dessa uppskattningar och bedömningar. Uppskattningar och bedömningar utvärderas löpande och baseras på historisk erfarenhet och andra faktorer, inklusive förväntningar på framtida händelser. Gjorda uppskattningar, antaganden och bedömningar beskrivs närmare nedan.

Vid värdering av kundfordringar görs bedömningar av väsentliga finansiella svårigheter hos gäldenären, sannolikheten för att gäldenären kommer att gå i konkurs eller genomgå finansiell rekonstruktion.

Vid värdering av immateriella tillgångar görs bedömningar av om utgifter för utveckling av nya produkter med hög säkerhet kommer att leda till ekonomiska fördelar för företaget.

Gjorda bedömningar som har en betydande inverkan på de finansiella rapporterna och gjorda uppskattningar som kan medföra väsentliga justeringar i påföljande års finansiella rapporter beskrivs närmare i noterna 7, 17, 19, 25 och 30.

NOT 3 – KAPITALHANTERING

Avensia definierar det förvaltrade kapitalet som summan av koncernens nettoskuld och eget kapital. Vid utgången av 2018 var det förvaltrade kapitalet 17,2 MKR (17,5).

Koncernens mål avseende kapitalstruktur är att trygga koncernens förmåga att fortsätta sin verksamhet och kunna generera avkastning till aktieägarna och nytta till andra intressenter, samt att kapitalstrukturen är optimal med hänsyn till kostnaden för kapitalet.

Avensia har en stark finansiell ställning som medger investering i såväl produktutveckling som expansion av organisationen för fortsatt försäljningstillväxt. Dessutom genereras ett löpande överskott som disponeras enligt koncernens utdelningspolicy.

NOT 4 – SEGMENTSINFORMATION OCH INTÄKT FRÅN AVTAL MED KUNDER

Koncernen har ett segment och det får sina intäkter från intäktslaget avtal med kunder. Det utvärderas internt utifrån rörelseresultat.

Företaget har sitt säte i Sverige och nettoomsättningen från kunder i Sverige uppgår till 183 622 TKR (138 549). Koncernens verksamhet bedrivs framförallt i Sverige, inga anläggningstillgångar finns lokaliserade i andra länder. Fördelningen av nettoomsättningen per land fördelad efter faktureringsadressen framgår av nedanstående tabell:

Nettoomsättning per land TKR	2018	2017
Sverige	183 622	138 549
Norge	39 143	20 543
Storbritannien	10 360	548
Schweiz	8 932	-
Australien	3 678	2 052
USA	2 168	387
Tyskland	978	2 260
Danmark	674	1 099
Irland	139	1 267
Övriga	306	1 421
Nettoomsättning totalt	250 000	168 126

Under 2018 har koncernen haft en kund där intäkten utgjorde mer än 10 % av omsättningen. Omsättningen var 26 658 TKR och utgjorde 10,7 % av nettoomsättningen. Under 2017 hade koncernen två kunder där intäkterna utgjorde mer än 10 % av nettoomsättningen. Dessa fördelades på 27 391 TKR och 18 280 TKR. Summan av dessa, 45 671 TKR, utgjorde 27 % av nettoomsättningen.

NOT 5 – FÖRSÄLJNING OCH INKÖP MELLAN KONCERNBOLAG OCH MODERBOLAG

Under året uppgår moderbolagets försäljning till koncernbolag till 8 723 TKR (11 035) och moderbolagets inköp från koncernbolag till 8 314 TKR (4 347).

NOT 6 – ÖVRIGA RÖRELSEINTÄKTER

Övriga rörelseintäkter i koncernen uppgår till 519 TKR (101) varav 413 TKR (101) avser valutakursvinster. Övriga rörelseintäkter för moderbolaget uppgår till 476 TKR (83) varav 370 (83) avser valutakursvinster.

NOT 7 – FINANSIELLA INSTRUMENT OCH FINANSIELL RISKHANTERING

Koncernen är genom sin verksamhet exponerad för olika slag av finansiella risker såsom marknads-, likviditets- och kreditrisk. Marknadsrisken består i huvudsak av valutarisk.

Marknadsrisk

Marknadsrisk är risken för att verkligt värde på eller framtida kassaflöden från ett finansiellt instrument varierar på grund av förändringar i marknadspriser. Marknadsrisker delas in i tre typer, ränterisk, valutarisk och övrig prisk. Den marknadsrisk som främst påverkar koncernen är valutarisk.

Valutarisk

Med valutarisk avses risken att verkligt värde eller framtida kassaflöden fluktuerar till följd av ändrade valutakurser. Exponeringen för valutarisk härrör huvudsakligen från betalningsflöden i utländsk valuta (transaktionsexponering) samt från omräkning av utländska dotterbolags resultat- och balansräkningar till svenska kronor (omräkningsexponering). Merparten av koncernens fakturering sker i svensk valuta, varför valutaexponeringen är liten. Vi ser dock en ökad aktivitet på olika internationella marknader och skulle exponeringen öka kan riskerna minimeras genom att kundfordringar om större belopp och/eller med längre löptider terminssäkras. Avensia har valt att inte säkra valutor utan tar risken för de kursförändringar bolaget är exponerat för.

De utländska dotterbolagen fakturerar och uppbär kostnader i sina respektive lokala valutor, DKK och USD. Omräkningsrisken innebär att värdet på koncernens nettoinvesteringar i utländsk valuta kan påverkas negativt av förändringar i valutakurser då nettotillgångarna konsolideras i svenska kronor på balansdagen.

Valutarisken är främst hänförlig till exponeringen av utestående kundfordringar och leverantörsskulder vid rapportperiodens slut. Om, allt annat lika, NOK, GBP, EUR och USD stärks eller försvagas med 5 procent gentemot den svenska kronan så påverkas koncernens resultat efter skatt med +/- de belopp som visas i nedanstående tabell, baserat på utestående kundfordringar och leverantörsskulder per den 31 december 2018.

TKR	+/- 5% NOK	+/- 5% GBP	+/- 5% EUR	+/- 5% USD
Resultat efter skatt	+/- 342 (177)	+/- 130 (-)	+/- 113 (31)	+/- 17 (13)

Kredit- och motpartsrisk

Med kreditrisk avses risken att motparten i en transaktion orsakar koncernen en förlust genom att inte fullgöra sina avtalsenliga förpliktelser. Koncernens exponering för kreditrisk är huvudsakligen hänförlig till kundfordringar. Den förenklade modellen används för beräkning av kreditförluster på koncernens kundfordringar. De förväntade kreditförlusterna beräknas baserat på tidigare händelser, nuvarande förhållanden och prognoser om framtida ekonomiska förutsättningar.

För att minska kreditrisken begärs förskottsbetalningar vid framförallt värdemässigt stora leveranser och vid leveranser till kunder i länder med stor landsrisk. Koncernens bolag bedriver här till aktiv bevakning av kundfordringar. Beslut om kundkredit fattas av företagets styrelse och ledning enligt gällande attestinstruktion.

Under 2018 redovisas 938 TKR (-) i kundförluster. Information om kundfordringarnas förfallotider redovisas i not 21.

De största kreditriskerna tas i kundprojekt där upp till två månadsbetalningar kan vara upparbetade innan första betalning förfaller. Vid utgången av 2018 innebar detta en största enskild kreditexponering mot någon kund på ca 5 340 TKR (7 807).

Kreditrisken i likvida medel bedöms immateriell då motparterna är banker med höga kreditvärderingar tilldelade av internationella kreditvärderingsinstitut. Per 31 december 2018 uppgår likvida medel till 30 358 TKR varav den allra största delen är i SEK.

Koncernens maximala exponering för kreditrisk bedöms motsvaras av redovisade värden på samtliga finansiella tillgångar.

Likviditets- och finansieringsrisk

Med likviditetsrisk avses risken att koncernen får problem att möta betalningsåtaganden för finansiella skulder. Med finansieringsrisk avses risken att koncernen inte kan uppbära tillräcklig finansiering till en rimlig kostnad.

Likviditetsrisken är låg då koncernens finansiella skulder vid utgången av 2018 är kortfristiga, utgörs av leverantörsskulder, vilka till allra största delen förfaller till betalning inom tre månader.

Koncernen säkerställer genom en försiktig likviditetshandling att tillräckligt med kassamedel finns för att möta behovet i den löpande verksamheten. Samtidigt säkerställs att koncernen har tillräckligt med utrymme på avtalade kreditfaciliteter så att betalning av skulder kan ske när dessa förfaller. Ledningen följer rullande prognoser för koncernens likviditetsreserv (inklusive outnyttjade kreditfaciliteter) och likvida medel baserade på förväntade kassaflöden. Koncernen har 10 MKR (10) i beviljad checkkredit varav ingen del är utnyttjad per 2018-12-31. Checkräkningskrediterna kan utnyttjas när som helst och kan avslutas av banken utan varsel.

Redovisade värden i uppställningarna nedan är en rimlig uppskattning av verkliga värden.

Kategorier av finansiella tillgångar och skulder 2018-12-31 (2017-12-31) – Koncernen

TKR	Lånefordringar och kundfordringar	Finansiella skulder värderade till upplupet anskaffningsvärde	Summa
Finansiella tillgångar			
Kundfordringar	51 967		51 967
	(40 957)		(40 957)
Likvida medel	30 358		30 358
	(14 004)		(14 004)
Totala finansiella tillgångar	82 325		83 325
	(54 961)		(54 961)
Finansiella skulder			
Leverantörsskulder		13 957	13 957
		(12 314)	(12 314)
Totala finansiella skulder		13 957	13 957
		(12 314)	(12 314)

Kategorier av finansiella tillgångar och skulder 2018-12-31 (2017-12-31) – Moderbolaget

TKR	Lånefordringar och kundfordringar	Finansiella skulder värderade till upplupet anskaffningsvärde	Summa
Finansiella tillgångar			
Kundfordringar	49 162		49 162
	(39 611)		(39 611)
Fordringar hos koncernföretag	7 253		7 253
	(8 419)		(8 419)
Likvida medel	23 173		23 173
	(8 755)		(8 755)
Totala finansiella tillgångar	79 588		79 588
	(56 785)		(56 785)
Finansiella skulder			
Skulder till koncernföretag		100	100
		(159)	(159)
Leverantörsskulder		13 657	13 657
		(12 209)	(12 209)
Totala finansiella skulder		13 757	13 757
		(12 368)	(12 368)

Övriga vinster och förluster på finansiella instrument som redovisats i resultaträkningen i koncernen är valutakursvinster som uppgår till 413 (101) och valutakursförluster som uppgår till 1 282 TKR (534). Valutakursvinsten i moderbolaget är 370 TKR (83) och valutakursförlusten i moderbolaget är 1 204 TKR (490). Ränteintäkter på finansiella tillgångar uppgår för koncernen till - (-) och för moderbolaget till 296 TKR (287). Räntekostnader på finansiella skulder uppgår för koncernen till 52 TKR (42) och för moderbolaget till 43 TKR (43).

NOT 8 – LEASINGAVTAL

TKR	Lokaler		Utrustning	
	Koncernen	Moderbolaget	Koncernen	Moderbolaget
Årets kostnadsförda leasingavgifter	5 618	5 618	95	95
Framtida minimileasingavgifter avseende icke uppsägningsbara operationella leasingavtal:				
Inom ett år	8 299	8 299	85	85
Mellan ett och fem år	22 722	22 722	69	69
Senare än fem år	-	-	-	-

Effekter vid övergång till IFRS 16 Leasing

Avensia kommer att använda den förenklade metoden vid övergång till IFRS 16. Det innebär att öppningsbalansen justeras för nyttjanderättstillgången och skulden beräknad som återstående betalningar. Värdet på nyttjanderättstillgången baseras på skulden och ingen justering görs mot eget kapital.

Vid beräkning av skuld för återstående leasingbetalningar har använts en räntesats om 3,5% vid diskonteringen. Koncernen har ingen länefinansiering varför uppgift om marginell låneränta saknas. Efter diskussion med extern långivare har utvärderats till vilken ränta bolaget skulle kunna ta upp lån.

Övergångseffekten har beräknats till 25 097 TKR. Balansomslutningen ökar med beloppet som redovisas som anläggningstillgångar och leasingskulder. Resultaträkningen kommer att påverkas genom viss förskjutning. Leasingkostnaderna kommer att ersättas av avskrivningar och ränta. Rörelseresultatet kommer i någon mån påverkas positivt då räntekostnaden redovisas i finansnettot. Nyckeltal som soliditet påverkas så skulderna ökar. Soliditeten försämrats från 47% till 38% per 1 januari 2019.

Nedan visas avstämningen mellan åtaganden avseende operationell leasing per 31 december 2018 och leasingskulden vid ingången av 2019:

Åtagande för operationell leasing den 31 december 2018	31 175
Diskontering med tillämpning av uppskattad låneränta 3,5%	-1 754
Skulder för finansiella leasingavtal den 31 december 2018	29 421
Kringkostnader för lokaler som kostnadsförs	-4 170
Avtal avseende korttidsleasing som kostnadsförs	-56
Avtal avseende leasingavtal av mindre värde som kostnadsförs	-98
Leasingskuld den 1 januari 2019	25 097

NOT 9 – REVISIONSARVODE

TKR	Koncernen		Moderbolaget	
	2018-01-01 - 2018-12-31	2017-01-01 - 2017-12-31	2018-01-01 - 2018-12-31	2017-01-01 - 2017-12-31
Revisionsarvode				
Deloitte AB	175	150	145	120
JH Revision Godkendt Revisionspartsselskab, DK	34	45	-	-
Summa revisionsarvode	209	195	145	120
Revisionsverksamhet utöver revisionsuppdrag				
Deloitte AB	32	-	32	-
JH Revision Godkendt Revisionspartsselskab, DK	2	-	-	-
Summa revisionsverksamhet utöver revisionsuppdrag	34	-	32	-

NOT 10 – PERSONAL

Löner, andra ersättningar och sociala kostnader

Koncernen TKR	2018-01-01 – 2018-12-31		2017-01-01 – 2017-12-31	
	Styrelse och VD	Övriga anställda	Styrelse och VD	Övriga anställda
Löner och ersättningar				
Moderbolaget	2 565	82 616	1 542	55 110
Dotterbolag	-	6 540	-	2 677
Summa	2 565	89 156	1 542	57 787

Sociala kostnader samtliga anställda (varav pensionskostnader)				
TKR	2018-01-01 – 2018-12-31		2017-01-01 – 2017-12-31	
Moderbolaget		41 579		26 053
		(9 250)		(5 933)
Dotterbolag		2 646		890
		(689)		(285)
Summa		44 225		26 943
		(9 939)		(6 218)

Moderbolaget TKR	2018-01-01 – 2018-12-31		2017-01-01 – 2017-12-31	
	Styrelse och VD	Övriga Anställda	Styrelse och VD	Övriga anställda
Löner och ersättningar	2 565	82 616	1 542	55 110
Sociala kostnader (varav pensionskostnader)	1 343	40 236	824	25 229
	(435)	(8 815)	(281)	(5 652)

Medelantalet anställda	2018		2017	
	Medelantal anställda	Varav kvinnor	Medelantal anställda	Varav kvinnor
Moderbolaget, Sverige	135	26	93	16
Dotterbolag, Sverige	10	-	2	-
Dotterbolag, Danmark	1	-	1	-
Totalt	146	26	96	16

Vid utgången av året är 1 (-) anställd i dotterbolaget i USA.

Antal personer i ledande ställning	2018		2017	
	Totalt	Varav kvinnor	Totalt	Varav kvinnor
Styrelse	5	1	6	1
Koncernledning	11	3	6	0

Aktierelaterade ersättningar

Under 2016-2018 har Avensia AB infört aktiesparprogram för samtliga tillsvidareanställda i Sverige. För att täcka sina åtaganden inom ramen för programmen har Avensia AB ställt ut teckningsoptioner som ägs av dotterbolaget Avensia Dotterbolag Tre AB. För detaljerad information se not 12.

NOT 11 – ERSÄTTNINGAR TILL LEDANDE BEFATTNINGSHAVARE

Följande riktlinjer för ersättning till ledande befattningshavare i koncernen gällde 2018. Ersättning till verkställande direktören beslutas av styrelseordförande och stämmodvalda styrelseledamöter.

Ledande befattningshavare var per den 31 december 2018 verkställande direktören och ytterligare tio (fem) personer. För koncernledningen tillämpas marknadsmässiga villkor för löner och övriga anställningsvillkor. Fyra i ledningsgruppen omfattas av ett avtal om en rörlig ersättning om högst en månadslön. En i ledningsgruppen har en rörlig lönedel som beräknas i förhållande till måluppfyllelse och som utbetalas månadsvis. För 2018 kostnadsfördes totalt 566 TKR (258) i rörlig ersättning till ledningen, exklusive VD.

VD:s avtal kan sägas upp av endera parten med en uppsägningstid om 6 månader. Vid uppsägning från företagets sida utgår till verkställande direktören dessutom ett avgångsvederlag om 6 månaders lön och förmåner. VD:s ersättning består av en fast och en rörlig del. Den rörliga delen uppgår till högst en månadslön. För 2018 kostnadsfördes 154 TKR (60) i rörlig ersättning till VD.

Löner och ersättningar i koncernen TKR	2018-01-01 – 2018-12-31					2017-01-01 – 2017-12-31				
	Lön/ arvode	Aktie- relaterade ersättn.	Rörlig ers.	Sociala kost.	Varav pension	Lön/ arvode	Aktie- relaterade ersättn.	Rörlig ers.	Sociala kost.	Varav pension
Per Wargéus, styrelsens ordförande	142	-	-	45	-	123	-	-	39	-
Anders Cedervall, styrelseledamot t o m 17 maj 2018	22	-	-	4	-	63	-	-	10	-
Anders Wehtje, styrelseledamot	72	-	-	23	-	63	-	-	20	-
Monica Dagberg, styrelseledamot	72	-	-	23	-	63	-	-	20	-
Niklas Johnsson, VD fr o m 1 april 2018, styrelseledamot t o m 17 maj 2018	1 841	-	154	1 109	388	63	-	-	20	-
Roland Vejdemo, styrelseledamot	72	-	-	23	-	63	-	-	20	-
Robin Gustafsson, VD t o m 16 februari 2018, styrelseledamot fr o m 17 maj 2018	192	-	-	119	47	1 102	-	60	714	281
Övriga ledande befattningshavare, 10 (5) personer	6 065	1 882	566	4 340	1081	4 619	910	258	2 876	821
Totalt	8 478	1 882	720	5 686	1 516	6 159	910	318	3 719	1 102

Utöver de ersättningar som redovisas ovan har Robin Gustafsson, genom sitt bolag Fileot Två AB, erhållit konsultarvode om 175 TKR avseende arbete som interim VD under perioden 17 februari - 31 mars 2018.

NOT 12 – AKTIERELATERADE ERSÄTTNINGAR

Under 2016 - 2018 har Avensia AB infört aktiesparprogram för samtliga tillsvidareanställda i Sverige. För att täcka sina åtaganden inom ramen för programmen har Avensia AB ställt ut teckningsoptioner som ägs av dotterbolaget Avensia Dotterbolag Tre AB.

För att delta i programmen krävs en egen investering i aktier i bolaget ("Sparaktier"). Efter en viss förutbestämd tidsperiod ("Kvalifikationsperioden") kommer deltagarna att vederlagsfritt tilldelas aktier i bolaget ("Matchningsaktier") förutsatt att vissa villkor är uppfyllda. För att deltagaren ska vara berättigad till matchningsaktier krävs att deltagarens anställning i bolaget, och investering i sparaktier, bestått under hela kvalifikationsperioden. Därutöver kan tilldelning av ytterligare aktier ("Prestationsaktier") ske, under förutsättning att finansiella prestationsmål relaterade till bolagets vinst (EBIT) respektive nettoomsättning för räkenskapsåren 2016-2020 uppnås.

I det första programmet (ASP 16) uppgick maximalt antal aktier i bolaget som kunde tilldelas till 1 344 000. Programmet löpte från 21 juni 2016 till 31 december 2018. Vid programmets slut uppgick antalet teckningsoptioner att tilldela till 762 960. Tilldelning enligt programmet skedde den 15 februari. Teckningsperioden sträcker sig från 1 mars 2019 till 30 juni 2019.

I det andra programmet (ASP 17) är maximalt antal aktier i bolaget som kan tilldelas samtliga deltagare i programmet begränsat till 1 094 000, vilket motsvarar cirka 3,0 procent av utestående aktier och röster. Programmet löper från 22 juni 2017 till 31 december 2019. Maximalt antal prestationsaktier per år är en tredjedel av totalt antal. Tilldelning av prestationsaktier enligt programmet ska ske från dagen efter offentliggörandet av bolagets delårsrapport avseende fjärde kvartalet 2019 till och med den dag som infaller 30 dagar därefter.

I det tredje programmet (ASP 18) är maximalt antal aktier i bolaget som kan tilldelas samtliga deltagare i programmet begränsat till 1 052 800, vilket motsvarar cirka 2,9 procent av utestående aktier och röster. Programmet löper från 21 juni 2018 till 31 december 2020. Maximalt antal prestationsaktier per år är en tredjedel av totalt antal. Tilldelning av prestationsaktier enligt programmet ska ske från dagen efter offentliggörandet av bolagets delårsrapport avseende fjärde kvartalet 2020 till och med den dag som infaller 30 dagar därefter.

Värderingen av aktien är i ASP 16 baserad på börskursen den 21 juni 2016 justerat för bedömd utdelning 2017 och 2018. I ASP 17 är värderingen av aktien baserad på börskursen den 22 juni 2017 justerat för bedömd utdelning 2018 och 2019. I ASP 18 är värderingen av

aktien baserad på börskursen den 21 juni 2018 justerad för bedömd utdelning 2019 och 2020. Värderingen ligger fast med undantag för antagandet om andelen kvarstående personal vid lösentidpunkten. Detta antagande kan komma att ändras utifrån faktiska förhållanden. Den totala kostnaden kommer också att förändras då sociala avgifter beräknas på börskursen vid varje kvartals utgång.

Värdering	ASP 16 - 2016-06-21	ASP 17 – 2017-06-22	ASP 18 – 2018-06-21
Utdelning (SEK)	0,11-0,12	0,16-0,17	0,19-0,20
Antagande om personalomsättning	10%	10%	10%
Värdering av aktien (SEK)	6,45	9,45	13,40

Förändringar under året (antal) – ASP 16	2018	2017
Utestående 1 januari	921 500	955 700
Utställda under året	0	0
Annullerade under året	-6 000	-34 200
Utestående 31 december	915 500	921 500
Möjliga att utnyttja 31 december	762 960	0

Förändringar under året (antal) – ASP 17	2018	2017
Utestående 1 januari	734 497	0
Utställda under året	0	734 497
Annullerade under året	-71 000	0
Utestående 31 december	663 497	734 497
Möjliga att utnyttja 31 december	0	0

Förändringar under året (antal) – ASP 18	2018	2017
Utestående 1 januari	0	0
Utställda under året	554 765	0
Annullerade under året	-35 000	0
Utestående 31 december	519 765	0
Möjliga att utnyttja 31 december	0	0

Under 2018 har kostnader för programmen, inklusive sociala avgifter, belastat rörelseresultatet med 9 053 TKR (3 171). Redovisat skuldbelopp för sociala avgifter uppgår den 31 december 2018 till 4 341 TKR (1 161).

Då aktiesparprogrammen är villkorade av fortsatt anställning fram till förfallodag blir det ingen löpande utspädningseffekt under programmens löptid.

NOT 13 – TRANSAKTIONER MED NÄRSTÅENDE

Utöver de löner och ersättningar till nyckelpersoner som anges i not 11 har det inte funnits några transaktioner med närstående.

NOT 14 – AVSKRIVNINGAR AV MATERIELLA OCH IMMATERIELLA TILLGÅNGAR

TKR	Koncernen		Moderbolaget	
	2018-01-01 -2018-12-31	2017-01-01 -2017-12-31	2018-01-01 -2018-12-31	2017-01-01 -2017-12-31
Avskrivningar på materiella anläggningstillgångar	878	361	858	344
Avskrivningar på immateriella anläggningstillgångar	1 386	1 148	-	-
Totala avskrivningar	2 264	1 509	858	344

NOT 15 – ÖVRIGA RÖRELSEKOSTNADER

Övriga rörelsekostnader i koncernen uppgår till 1 343 TKR (534) varav 1 282 TKR (534) avser valutakursförluster. Övriga rörelsekostnader för moderbolaget uppgår till 1 265 TKR (490) varav 1 204 TKR (490) avser valutakursförluster.

NOT 16 – FINANSIELLA INTÄKTER OCH KOSTNADER

TKR	Koncernen		Moderbolaget	
	2018-01-01 - 2018-12-31	2017-01-01 - 2017-12-31	2018-01-01 - 2018-12-31	2017-01-01 - 2017-12-31
Finansiella intäkter				
Ränteintäkter koncernföretag	-	-	296	287
Summa finansiella intäkter	-	-	296	287
Resultat från andelar i koncernföretag				
Nedskrivning av aktier i koncernföretag	-	-	-	-1 300
Summa resultat från andelar i koncernföretag	-	-	-	-1 300
Finansiella kostnader				
Räntekostnader koncernbolag	-	-	-	-1
Övriga räntekostnader	-52	-42	-43	-42
Summa finansiella kostnader	-52	-42	-43	-43

NOT 17 – INKOMSTSKATT

TKR	Koncernen		Moderbolaget	
	2018-01-01 - 2018-12-31	2017-01-01 - 2017-12-31	2018-01-01 - 2018-12-31	2017-01-01 - 2017-12-31
Följande komponenter ingår i årets skattekostnad/intäkt:				
Aktuell skattekostnad för året	-4 336	-	-4 312	-
Uppskjuten skatt	-2 685	-2 541	-	-
Redovisad skattekostnad/intäkt	-7 021	-2 541	-4 312	-
Skillnad mellan redovisad skatteintäkt och skattekostnad baserad på gällande skattesats består av följande komponenter:				
Resultat före skatt	23 424	8 502	22 780	9 204
Skatt enligt skattesats 22,0 % (22,0 %)	-5 153	-1 870	-5 012	-2 025
Skatteeffekt av:				
Ej avdragsgilla poster	-502	-207	-427	-489
Aktierelaterade ersättningar	-1 292	-517	-	-
Utnyttjat mot taxerade underskott	-	53	1 127	2 514
Underskott, för vilket ingen uppskjuten skattefordran redovisats	-67	-	-	-
Förändring i gällande skattesats	-11	-	-	-
Skillnad i utländsk skattesats	4	-	-	-
Årets skattekostnad/intäkt	-7 021	-2 541	-4 312	-
Den gällande skattesatsen i koncernen och moderbolaget är 22,0 % (22%). Sänkningen av skattesatsen i Sverige från 22% till 21,4% och 20,6% gäller från 2019 respektive 2021. Som ett resultat av detta har berörda redovisade värden för uppskjuten skatt räknats om. Inget skatt är redovisad i totalresultatet eller direkt mot eget kapital.				
Uppskjutna skattefordringar avser:				
Immateriella anläggningstillgångar	-	476	-	-
Skattemässiga underskottsavdrag	-	1 127	-	-
Summa uppskjutna skattefordringar	-	1 603	-	-
Uppskjutna skatteskulder avser:				
Immateriella anläggningstillgångar	326	-	-	-
Obeskattade reserver	-1 408	-	-	-
Summa uppskjutna skatteskulder	-1 082	-	-	-
Förändring i uppskjuten skatt:				
Ingående värde uppskjuten skatt	1 603	4 145	-	-
Uppskjuten skatt redovisad i resultaträkningen	-2 685	-2 541	-	-
Utgående värde uppskjuten skatt	-1 082	1 603	-	-

Koncernens underskottsavdrag för de svenska bolagen uppgår per den 31 december 2018 till 0 MKR (5,1). I det danska dotterbolaget fanns den 31 december 2018 ett skattemässigt underskott på 2,5 MDKK (2,3). Uppskjuten skattefordran hänförlig till de svenska underskottsavdragen har värderats till 0 MKR (1,1). Ingen del av det danska underskottsavdraget har redovisats som uppskjuten skattefordran då det är svårt att bedöma när underskottet kan komma att utnyttjas. Underskottsavdragen har ingen förfallotid.

NOT 18 – DATA PER AKTIE

	2018-01-01 -2018-12-31	2017-01-01 -2017-12-31
Resultat per aktie före och efter utspädning		
Resultat hänförligt till moderbolagets aktieägare (TKR)	16 403	5 961
Vägt genomsnittligt antal utestående stamaktier	35 544 379	35 544 379
Resultat per aktie, före utspädning (kr per aktie)	0,46	0,17
Resultat per aktie, efter utspädning, (kr per aktie)	0,45	0,17

NOT 19 – IMMATERIELLA TILLGÅNGAR

TKR	Koncernen	
	2018-12-31	2017-12-31
Aktiverade utvecklingsutgifter		
Ingående anskaffningsvärde	6 931	5 634
Årets anskaffning – internt upparbetat	-	1 297
Utgående ackumulerade anskaffningsvärden	6 931	6 931
Ingående ackumulerade avskrivningar	-2 100	-952
Årets avskrivningar	-1 386	-1 148
Utgående ackumulerade avskrivningar	-3 486	-2 100
Utgående bokfört värde	3 445	4 831

NOT 20 – MATERIELLA ANLÄGGNINGSTILLGÅNGAR

TKR	Koncernen		Moderbolaget	
	2018-12-31	2017-12-31	2018-12-31	2017-12-31
Inventarier- datorer och kontorsutrustning				
Ingående anskaffningsvärde	2 513	1 378	2 430	1 295
Årets anskaffning	3 809	1 135	3 764	1 135
Årets utrangering	-440	-	-440	-
Utgående ackumulerade anskaffningsvärden	5 882	2 513	5 754	2 430
Ingående ackumulerade avskrivningar	-1 043	-682	-996	-652
Årets avskrivning	-878	-361	-858	-344
Årets utrangering	379	-	379	-
Utgående ackumulerade avskrivningar	-1 542	-1 043	-1 475	-996
Utgående bokfört värde	4 340	1 470	4 279	1 434
Ingående värde inventarier med obestämbar nyttjandeperiod	23	23	23	23
Utgående värde inventarier med obestämbar nyttjandeperiod	23	23	23	23
Utgående bokfört värde	4 363	1 493	4 302	1 457

Inventarier med obestämbar nyttjandeperiod avser konst.

NOT 21 – KUNDFORDRINGAR

TKR	Koncernen		Moderbolaget	
	2018-12-31	2017-12-31	2018-12-31	2017-12-31
Kundfordringar	52 905	40 957	50 100	39 611
Kreditriskreserv	-938	-	-938	-
Kundfordringar netto	51 967	40 957	49 162	39 611
Förfallna kundfordringar				
TKR	Koncernen		Moderbolaget	
	2018-12-31	2017-12-31	2018-12-31	2017-12-31
Förfallna, ej nedskrivna kundfordringar				
Förfallna <30 dagar	21 156	20 631	19 705	20 315
Förfallna 31-60 dagar	4 165	238	4 165	238
Förfallna 61-90 dagar	1 195	134	1 195	134
Förfallna >90 dagar	337	148	337	148
Summa	26 853	21 151	25 402	20 835

Övervägande delen av de utestående kundfordringarna är betalda efter bokslutsdagen.

De enskilda kundernas procentuella andel av de totala kundfordringarna	Koncernen		Moderbolaget	
	2018-12-31	2017-12-31	2018-12-31	2017-12-31
De tre största kunderna står för	27,4%	43,2%	29,0%	44,6%
De tio största kunderna står för	67,0%	80,3%	70,8%	83,1%

NOT 22 – FÖRUTBETALDA KOSTNADER OCH UPPLUPNA INTÄKTER

TKR	Koncernen		Moderbolaget	
	2018-12-31	2017-12-31	2018-12-31	2017-12-31
Förutbetalda hyror	2 005	943	2 005	943
Övriga förutbetalda kostnader	2 579	3 506	2 566	3 490
Upplupna intäkter	5 227	134	5 227	134
Summa	9 811	4 583	9 798	4 567

NOT 23 – AKTIEKAPITAL

Totalt antal aktier (kvotvärde 0,15 kr)	35 544 379
Ingående antal aktier 2017-01-01	35 544 379
Ingående antal aktier 2018-01-01	35 544 379
Utgående antal aktier 2018-12-31	35 544 379
Genomsnittligt antal aktier 2018	35 544 379
Antal röster	35 544 379

Resultat per aktie beräknas som resultat efter skatt dividerat med vägt genomsnittligt antal aktier under året.

Det registrerade aktiekapitalet i Moderbolaget fördelade sig, per den 31 december 2018, på 35 544 379 aktier med kvotvärde om 15 öre (15) vardera. Antalet utestående aktier är oförändrat mot samma period föregående år. Varje aktie berättigar till en röst och varje röstberättigad får vid bolagsstämma rösta för fulla antalet av honom/henne ägda och företrädda aktier utan begränsning i rösträtten. Samtliga aktier medför lika rätt till andel i bolagets tillgångar och vinst. Inga aktier innehas av företaget själv.

NOT 24 – CHECKRÄKNINGSKREDIT

Koncernens och moderbolagets checkräkningskredit uppgår per 2018-12-31 till en total limit om 10 000 TKR (10 000). Ingen del är utnyttjad vid utgången av 2018 och 2017.

NOT 25 – STÄLLDA SÄKERHETER OCH EVENTUALFÖRPLIKTELSE

Ställda säkerheter, TKR	Koncernen		Moderbolaget	
	2018-12-31	2017-12-31	2018-12-31	2017-12-31
Företagsinteckning avseende beviljad checkkredit	10 000	10 000	10 000	10 000
Totalt	10 000	10 000	10 000	10 000

Eventualförpliktelser, TKR	Koncernen		Moderbolaget	
	2018-12-31	2017-12-31	2018-12-31	2017-12-31
Borgen för dotterbolag, utnyttjade krediter	Inga	Inga	Inga	Inga
Totalt	Inga	Inga	Inga	Inga

NOT 26 – UPPLUPNA KOSTNADER OCH FÖRUTBETALDA INTÄKTER

TKR	Koncernen		Moderbolaget	
	2018-12-31	2017-12-31	2018-12-31	2017-12-31
Upplupna personalkostnader	19 068	12 279	16 844	10 880
Övriga upplupna kostnader	1 420	1 430	1 351	1 246
Förutbetalda intäkter	3 607	2 205	2 444	1 637
Summa	24 095	15 914	20 639	13 763

NOT 27 – PERIODISERINGSFONDER

TKR	Moderbolaget	
	2018-12-31	2017-12-31
Periodiseringsfond avsatt vid beskattningsår 2018	6 400	-
Total avsättning till periodiseringsfond	6 400	-

NOT 28 – POSTER SOM INTE INGÅR I KASSAFLÖDET

TKR	Koncernen		Moderbolaget	
	2018-12-31	2017-12-31	2018-12-31	2017-12-31
Avskrivningar och nedskrivningar	3 203	1 509	1 796	1 644
Orealiserade kursdifferenser	202	-4	191	-5
Incitamentsprogram	5 873	2 349	-	-
Övrigt	61	-	61	-
Summa	9 339	3 854	2 048	1 639

NOT 29 – VINSTDISPOSITION

Styrelsen föreslår att fond- och vinstmedlen disponeras så att:

Till aktieägarna 0,23 kr per aktie	8 281 990
Till balanserat resultat överförs	34 449 563
Kronor	42 731 553

Not 30 – AKTIER I DOTTERFÖRETAG

Moderbolaget		
TKR	2018-12-31	2017-12-31
Aktier i dotterföretag		
Ingående bokfört värde	7 156	8 456
Förvärv av Avensia PHP AB	52	-
Nedskrivning av aktier i dotterbolag	-	-1 300
Utgående bokfört värde	7 208	7 156

Dotterföretag	Kapitalandel i %	Antal andelar	Bokfört värde TKR	Organisations- nummer	Säte
Force12 AB	100	1 000	2 500	556798-3266	Lund
Avensia Storefront AB	100	1 000	100	556798-3274	Lund
Avensia Dotterbolag Tre Aktiebolag	100	1 000	100	556798-3282	Lund
Avensia PHP AB	100	500	52	559148-2863	Lund
Avensia ApS	100	800	4 456	35520775	Slangerup
Summa bokfört värde			7 208		
Dotterföretag till Avensia Storefront AB:					
Avensia Storefront US AB	100	500		559148-1022	Lund
Dotterföretag till Avensia Storefront US AB:					
Avensia Inc.	100	100		36-4890175	Delaware

Huvuddelen av koncernens verksamhet bedrivs i moderbolaget Avensia AB. Dotterbolaget Force12 AB bedriver teknisk mjukvarukonsultverksamhet med två anställda. Avensia Storefront AB äger de immateriella rättigheterna till produkten Avensia Storefront. Avensia Storefront US AB bedriver verksamhet på den amerikanska marknaden genom dotterbolaget Avensia Inc. Avensia Dotterbolag Tre Aktiebolag bedrev inte någon verksamhet under 2018. Avensia ApS bedriver konsultverksamhet på den danska marknaden. Avensia PHP AB är etablerat för att bedriva verksamhet i Filippinerna genom dotterbolag men bedrev inte någon extern verksamhet under 2018.

NOT 31 – VÄSENTLIGA HÄNDELSE EFTER BALANSDAGEN

Den 22 februari 2019 registrerades ett dotterföretag till Avensia PHP AB i Filippinerna. Den 11 mars förvärvades det brittiska bolaget Insider Trends Ltd, som blir ett dotterföretag till Avensia AB. Vidare pågår registrering av Avensia AS, ett dotterföretag i Norge.

Aktiekapitalet har t o m 2019-04-11 ökats genom emission av 464 272 nya aktier genom utnyttjande av teckningsoptioner i enlighet med incitamentsprogrammet ASP 16.

Årsstämma

Årsstämman kommer att hållas den 16 maj 2019 på Avensias kontor i Lund.

Utdelning per aktie

Styrelsen föreslår årsstämman att utdelning ska ske med 0,23 SEK per aktie för 2018.

Årsredovisningens godkännande

Årsredovisningen och koncernredovisningen har godkänts av styrelsen den 14 april 2019. Koncernens rapport över totalresultat samt rapport över finansiell ställning och moderbolagets resultat- och balansräkning blir föremål för fastställelse på årsstämman den 16 maj 2019.

Undertecknade försäkrar att koncernredovisningen har upprättats i enlighet med internationella redovisningsstandarder (IFRS), sådana de antagits av EU, samt Rådet för finansiell rapporterings rekommendation RFR 1 och att årsredovisningen har upprättats enligt årsredovisningslagen samt Rådet för finansiell rapporterings rekommendation RFR 2. Koncern- och årsredovisningen har upprättats i enlighet med god redovisningssed och ger en rättvisande bild över koncernens och företagets ställning och resultat, samt att förvaltningsberättelsen ger en rättvisande översikt över utvecklingen av koncernens och företagets verksamhet, ställning och resultat samt beskriver väsentliga risker och osäkerhetsfaktorer som de företag som ingår i koncernen står inför.

Lund den 14 april 2019

Per Wargéus
Styrelseordförande

Roland Vejdemo
Styrelseledamot

Monika Dagberg
Styrelseledamot

Anders Wehtje
Styrelseledamot

Robin Gustafsson
Styrelseledamot

Niklas Johnsson
VD

Vår revisionsberättelse har avgivits den 16 april 2019
Deloitte AB

Per-Arne Pettersson
Auktoriserad revisor



REVISIONSBERÄTTELSE

**Till bolagsstämman i Avensia AB
organisationsnummer 556561-8641**

Rapport om årsredovisningen och koncernredovisningen

Uttalanden

Vi har utfört en revision av årsredovisningen och koncernredovisningen för Avensia AB för räkenskapsåret 2018-01-01 - 2018-12-31. Bolagets årsredovisning och koncernredovisning ingår på sidorna 18-48 i detta dokument.

Enligt vår uppfattning har årsredovisningen upprättats i enlighet med årsredovisningslagen och ger en i alla väsentliga avseenden rättvisande bild av moderbolagets finansiella ställning per den 31 december 2018 och av dess finansiella resultat och kassaflöde för året enligt årsredovisningslagen. Koncernredovisningen har upprättats i enlighet med årsredovisningslagen och ger en i alla väsentliga avseenden rättvisande bild av koncernens finansiella ställning per den 31 december 2018 och av dess finansiella resultat och kassaflöde för året enligt International Financial Reporting Standards (IFRS), såsom de antagits av EU, och årsredovisningslagen. Förvaltningsberättelsen är förenlig med årsredovisningens och koncernredovisningens övriga delar.

Vi tillstyrker därför att bolagsstämman fastställer resultaträkningen och balansräkningen för moderbolaget och koncernen.

Grund för uttalanden

Vi har utfört revisionen enligt International Standards on Auditing (ISA) och god revisionssed i Sverige. Vårt ansvar enligt dessa standarder beskrivs närmare i avsnittet Revisorns ansvar. Vi är oberoende i förhållande till moderbolaget och koncernen enligt god revisorssed i Sverige och har i övrigt fullgjort vårt yrkesetiska ansvar enligt dessa krav.

Vi anser att de revisionsbevis vi har inhämtat är tillräckliga och ändamålsenliga som grund för våra uttalanden.

Annan information än årsredovisningen och koncernredovisningen

Det är styrelsen och verkställande direktören som har ansvaret för den andra informationen. Den andra informationen består av sidorna 1-17 men innefattar inte årsredovisningen, koncernredovisningen och vår revisionsberättelse avseende dessa.

Vårt uttalande avseende årsredovisningen och koncernredovisningen omfattar inte denna information och vi gör inget uttalande med bestyrkande avseende denna andra information.

I samband med vår revision av årsredovisningen och koncernredovisningen är det vårt ansvar att läsa den information som identifieras ovan och överväga om informationen i väsentlig utsträckning är oförenlig med årsredovisningen och koncernredovisningen. Vid denna genomgång beaktar vi även den kunskap vi i övrigt inhämtat under revisionen samt bedömer om informationen i övrigt verkar innehålla väsentliga felaktigheter.

Om vi, baserat på det arbete som har utförts avseende denna information, drar slutsatsen att den andra informationen innehåller en väsentlig felaktighet, är vi skyldiga att rapportera detta. Vi har inget att rapportera i det avseendet.

Styrelsens och verkställande direktörens ansvar

Det är styrelsen och verkställande direktören som har ansvaret för att årsredovisningen och koncernredovisningen upprättas och att de ger en rättvisande bild enligt årsredovisningslagen och, vad gäller koncernredovisningen, enligt IFRS såsom de antagits av EU. Styrelsen och verkställande direktören ansvarar även för den interna kontroll som de bedömer är nödvändig för att upprätta en årsredovisning och koncernredovisning som inte innehåller några väsentliga felaktigheter, vare sig dessa beror på oegentligheter eller på fel.

Vid upprättandet av årsredovisningen och koncernredovisningen ansvarar styrelsen och verkställande direktören för bedömningen av bolagets och koncernens förmåga att fortsätta verksamheten. De upplyser, när så är tillämpligt, om förhållanden som kan påverka förmågan att fortsätta verksamheten och att använda antagandet om fortsatt drift. Antagandet om fortsatt drift tillämpas dock inte om styrelsen och verkställande direktören avser att likvidera bolaget, upphöra med verksamheten eller inte har något realistiskt alternativ till att göra något av detta.

Revisorns ansvar

Våra mål är att uppnå en rimlig grad av säkerhet om huruvida årsredovisningen och koncernredovisningen som helhet inte innehåller några väsentliga felaktigheter, vare sig dessa beror på oegentligheter eller på fel, och att lämna en revisionsberättelse som innehåller våra uttalanden. Rimlig säkerhet är en hög grad av säkerhet, men är ingen garanti för att en revision som utförs enligt ISA och god revisionssed i Sverige alltid kommer att upptäcka en väsentlig felaktighet om en sådan finns. Felaktigheter kan uppstå på grund av oegentligheter eller fel och anses vara väsentliga om de enskilt eller



tillsammans rimligen kan förväntas påverka de ekonomiska beslut som användare fattar med grund i årsredovisningen och koncernredovisningen.

Som del av en revision enligt ISA använder vi professionellt omdöme och har en professionellt skeptisk inställning under hela revisionen.

Dessutom:

- identifierar och bedömer vi riskerna för väsentliga felaktigheter i årsredovisningen och koncernredovisningen, vare sig dessa beror på oegentligheter eller på fel, utformar och utför granskningsåtgärder bland annat utifrån dessa risker och inhämtar revisionsbevis som är tillräckliga och ändamålsenliga för att utgöra en grund för våra uttalanden. Risken för att inte upptäcka en väsentlig felaktighet till följd av oegentligheter är högre än för en väsentlig felaktighet som beror på fel, eftersom oegentligheter kan innefatta agerande i maskopi, förfalskning, avsiktliga utelämnanden, felaktig information eller åsidosättande av intern kontroll.
- skaffar vi oss en förståelse av den del av bolagets interna kontroll som har betydelse för vår revision för att utforma granskningsåtgärder som är lämpliga med hänsyn till omständigheterna, men inte för att uttala oss om effektiviteten i den interna kontrollen.
- utvärderar vi lämpligheten i de redovisningsprinciper som används och rimligheten i styrelsens och verkställande direktörens uppskattningar i redovisningen och tillhörande upplysningar.
- drar vi en slutsats om lämpligheten i att styrelsen och verkställande direktören använder antagandet om fortsatt drift vid upprättandet av årsredovisningen och koncernredovisningen. Vi drar också en slutsats, med grund i de inhämtade revisionsbevisen, om huruvida det finns någon väsentlig osäkerhetsfaktor som avser sådana händelser eller förhållanden som kan leda till betydande tvivel om bolagets och koncernens förmåga att fortsätta verksamheten. Om vi drar slutsatsen att det finns en väsentlig osäkerhetsfaktor, måste vi i revisionsberättelsen fästa uppmärksamheten på upplysningarna i årsredovisningen och koncernredovisningen om den väsentliga osäkerhetsfaktorn eller, om sådana upplysningar är otillräckliga, modifiera uttalandet om årsredovisningen och koncernredovisningen. Våra slutsatser baseras på de revisionsbevis som inhämtas fram till datumet för revisionsberättelsen. Dock kan framtida händelser eller förhållanden göra att ett bolag och en koncern inte längre kan fortsätta verksamheten.

- utvärderar vi den övergripande presentationen, strukturen och innehållet i årsredovisningen och koncernredovisningen, däribland upplysningarna, och om årsredovisningen och koncernredovisningen återger de underliggande transaktionerna och händelserna på ett sätt som ger en rättvisande bild.
- inhämtar vi tillräckliga och ändamålsenliga revisionsbevis avseende den finansiella informationen för enheterna eller affärsaktiviteterna inom koncernen för att göra ett uttalande avseende koncernredovisningen. Vi ansvarar för styrning, övervakning och utförande av koncernrevisionen. Vi är ensamt ansvariga för våra uttalanden.

Vi måste informera styrelsen om bland annat revisionens planerade omfattning och inriktning samt tidpunkten för den. Vi måste också informera om betydelsefulla iakttagelser under revisionen, däribland de eventuella betydande brister i den interna kontrollen som vi identifierat.

Rapport om andra krav enligt lagar och andra författningar

Uttalanden

Utöver vår revision av årsredovisningen och koncernredovisningen har vi även utfört en revision av styrelsens och verkställande direktörens förvaltning för Avensia AB för räkenskapsåret 2018-01-01 - 2018-12-31 samt av förslaget till dispositioner beträffande bolagets vinst eller förlust.

Vi tillstyrker att bolagsstämman disponerar vinsten enligt förslaget i förvaltningsberättelsen och beviljar styrelsens ledamöter och verkställande direktören ansvarsfrihet för räkenskapsåret.

Grund för uttalanden

Vi har utfört revisionen enligt god revisionssed i Sverige. Vårt ansvar enligt denna beskrivs närmare i avsnittet Revisorns ansvar. Vi är oberoende i förhållande till moderbolaget och koncernen enligt god revisionssed i Sverige och har i övrigt fullgjort vårt yrkesetiska ansvar enligt dessa krav.

Vi anser att de revisionsbevis vi har inhämtat är tillräckliga och ändamålsenliga som grund för våra uttalanden.

Styrelsens och verkställande direktörens ansvar

Det är styrelsen som har ansvaret för förslaget till dispositioner beträffande bolagets vinst eller förlust. Vid förslag till utdelning innefattar detta bland annat en bedömning av om utdelningen är försvarlig med hänsyn till de krav som bolagets och koncernens verksamhetsart, omfattning och risker ställer på storleken av moderbolagets och



koncernens egna kapital, konsolideringsbehov, likviditet och ställning i övrigt.

Styrelsen ansvarar för bolagets organisation och förvaltningen av bolagets angelägenheter. Detta innefattar bland annat att fortlöpande bedöma bolagets och koncernens ekonomiska situation och att tillse att bolagets organisation är utformad så att bokföringen, medelsförvaltningen och bolagets ekonomiska angelägenheter i övrigt kontrolleras på ett betryggande sätt. Den verkställande direktören ska sköta den löpande förvaltningen enligt styrelsens riktlinjer och anvisningar och bland annat vidta de åtgärder som är nödvändiga för att bolagets bokföring ska fullgöras i överensstämmelse med lag och för att medelsförvaltningen ska skötas på ett betryggande sätt.

Revisorns ansvar

Vårt mål beträffande revisionen av förvaltningen, och därmed vårt uttalande om ansvarsfrihet, är att inhämta revisionsbevis för att med en rimlig grad av säkerhet kunna bedöma om någon styrelseledamot eller verkställande direktören i något väsentligt avseende:

- företagit någon åtgärd eller gjort sig skyldig till någon försummelse som kan föranleda ersättningsskyldighet mot bolaget, eller
- på något annat sätt handlat i strid med aktiebolagslagen, årsredovisningslagen eller bolagsordningen.

Vårt mål beträffande revisionen av förslaget till dispositioner av bolagets vinst eller förlust, och

därmed vårt uttalande om detta, är att med rimlig grad av säkerhet bedöma om förslaget är förenligt med aktiebolagslagen.

Rimlig säkerhet är en hög grad av säkerhet, men ingen garanti för att en revision som utförs enligt god revisionssed i Sverige alltid kommer att upptäcka åtgärder eller försummelser som kan föranleda ersättningsskyldighet mot bolaget, eller att ett förslag till dispositioner av bolagets vinst eller förlust inte är förenligt med aktiebolagslagen.

Som en del av en revision enligt god revisionssed i Sverige använder vi professionellt omdöme och har en professionellt skeptisk inställning under hela revisionen. Granskningen av förvaltningen och förslaget till dispositioner av bolagets vinst eller förlust grundar sig främst på revisionen av räkenskaperna. Vilka tillkommande granskningsåtgärder som utförs baseras på vår professionella bedömning med utgångspunkt i risk och väsentlighet. Det innebär att vi fokuserar granskningen på sådana åtgärder, områden och förhållanden som är väsentliga för verksamheten och där avsteg och överträdelser skulle ha särskild betydelse för bolagets situation. Vi går igenom och prövar fattade beslut, beslutsunderlag, vidtagna åtgärder och andra förhållanden som är relevanta för vårt uttalande om ansvarsfrihet. Som underlag för vårt uttalande om styrelsens förslag till dispositioner beträffande bolagets vinst eller förlust har vi granskat styrelsens motiverade yttrande samt ett urval av underlagen för detta för att kunna bedöma om förslaget är förenligt med aktiebolagslagen.

Malmö den 16 april 2019

Deloitte AB

Per-Arne Pettersson
Auktoriserad revisor