avensia
WE SYNERGIZE MODERN COMMERCE

Årsredovisning 2019

Innehållsförteckning

Om Avensia 3

Året i korthet 4

Avensias VD har ordet 5

Avensia 2019 7

Avensia och modern handel 10

Hållbarhet 11

Insider Trends 12

Några kundprojekt under året 14

Anställda på Avensia 16

Om aktien 18

Styrelse..... 19

Ledande befattningshavare 20

Förvaltningsberättelse 21

- Finansiella rapporter 27
- Resultaträkning koncernen 27
- Rapport över totalresultat i koncernen 27
- Balansräkning koncernen 28
- Koncernens rapport över förändringar i eget kapital 29
- Kassaflödesanalys koncernen 29
- Resultaträkning moderbolaget 30
- Rapport över totalresultat i moderbolaget 30
- Balansräkning moderbolaget 31
- Förändring i eget kapital moderbolaget 32
- Kassaflödesanalys moderbolaget 32

Noter 33

Revisionsberättelse 51

Årsstämma

Årsstämma äger rum den 19 maj 2020 klockan 17.00 på Avensias kontor i Lund. Det finns möjlighet att delta digitalt, för mer information gå in på **avensia.se**. 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.

Rapporttillfällen

2020-05-19 Delårsrapport jan-mar 2020
2020-07-23 Delårsrapport jan-jun 2020
2020-10-27 Delårsrapport jan-sep 2020

Om Avensia

Avensia är ett ledande expertbolag inom modern handel som hjälper B2C och B2B-företag att bli marknadsledare inom sina respektive segment.

Erbjudandet består av produkter och tjänster inom såväl det digitala området som affärsdrivande strategier. Genom att kombinera dessa områden skapas en konkret skillnad för våra kunders affär, både på kort och lång sikt – och oavsett om försäljningen sker i digitala eller fysiska kanaler.

Erbjudandet består av

- Strategisk handelsrådgivning
- Optimering av digital handel
- E-handelslösningar
- Informationshantering
- Digitala marknadsplatser
- Digitala lösningar för fysiska butiker
- Hållbarhet – strategier och koncept
- Kundfokus, relationsskapande handelskoncept och lojalitetsprogram

Affärsidé och vision

Avensia ska vara det ledande expertbolaget inom modern handel på de marknader där vi verkar. Vi uttrycker det som ”The leading global expert in modern commerce”, vilket innebär att vi vill vara den aktör som anses ha bäst kunskap och bäst förutsättningar för att hjälpa både B2B- och B2C-företag med stora ambitioner inom modern handel att lyckas.

Syfte och värderingar

Vår ambition är att definiera modern handel, handel på den moderna kundens villkor – våra kunders kund – och för att kontinuerligt driva gränserna för vad som är möjligt framåt. Med utgångspunkt i det vi vet idag, och hela tiden lär om imorgon, skapar vi grunden för våra kunder att växa och stärka sina positioner på marknaden.

Vi är stolta över att arbeta med de bästa kunderna och kollegorna – de med hjärtat, huvudet och viljan att flytta gränserna för att bygga en ännu bättre framtid. Våra värderingar bygger på grundpelarna förtroende, synergi, omsorg och viljan att göra gott.

Samarbetspartners

Förutom rådgivning och egna produkter levererar och implementerar Avensia även lösningar från externa partners.

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

INXL startas med idén att omvandla konsultuppdrag till produkter och produktbolag

2001 Avensia startar som IT-konsultföretag inom mjukvaruutveckling

2003 Avensia grundar Mashie tillsammans med en entreprenör

2007 LUVIT förvärvar Avensia och INXL och bildar en koncern med brett erbjudande av produkter och konsulter

Koncernen byter namn till Avensia Innovation

2008 Förvärvar 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

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

2019 Förvärvar det engelska bolaget Insider Trends

Passerar 200 anställda

Avensia expanderar med dotterbolag och nytt kontor på Filippinerna

Några viktiga samarbetspartners är; Microsoft, Episerver, Inriver, Apptus, Voyado, Riversand, Mirakl, Quicksearch och Klarna.

Avensia hade vid utgången av 2019 227 anställda med kontor i Lund (huvudkontor), Stockholm, Göteborg, Malmö, Helsingborg, Umeå, Köpenhamn, Oslo, London, Chicago och Cebu (Filippinerna). Avensia AB är noterat på Nasdaq First North Growth Market under namnet AVEN.

Året i korthet

För Avensia var 2019 ytterligare ett år präglat av tillväxt, utveckling och inte minst framgång för många av våra kunder, i allt från förbättrade KPI'er och kraftigt ökad försäljning till olika utmärkelser.

Under året låg fokus på att utveckla både organisation och erbjudande för att vara redo för nästa etapp på resan att bli det ledande globala expertbolaget inom modern handel – samtidigt som Avensia hela tiden levererar konkret affärsnytta och konkurrenskraft i våra kunders kärnverksamhet. Omsättningen ökade med 21% till 303 MSEK och rörelsemarginalen blev 8.8%.

Strategiskt erbjudande och produktutveckling

I mars 2019 stärkte Avensia sitt strategiska erbjudande genom förvärvet av det brittiska bolaget Insider Trends, som arbetar med trendspaning, strategisk rådgivning och research om hur retailbolag skapar bästa möjliga kundupplevelse inom modern fysisk handel. Under året ökades Avensias investeringar i produktutveckling för att på ett ännu bättre sätt knyta ihop den digitala kundupplevelsen i både fysiska butiker och online. Avensias produkterbjudande kompletterades även med lösningar för grossister och branschanpassade lösningar för bl a mat och dryck, byggvaror samt skönhet och mode.

Fortsatt internationalisering

Avensias internationalisering fortsatte även under 2019. Under året expanderade dotterbolaget i Filippinerna kraftigt och ännu ett dotterbolag startades för att accelerera Avensias tillväxt på den norska marknaden (som är företagets näst största geografiska marknad). Verksamheten i USA fortsatte att utvecklas positivt.

OMSÄTTNING:
303 MSEK

RÖRELSEMARGINAL:
8,8 PROCENT

OMSÄTTNINGSTILLVÄXT:
21 PROCENT

ANTAL ANSTÄLLDA:
227

Nyckeltal

	2016	2017	2018	2019
Nettoomsättning	122 070	168 126	250 000	302 934
Rörelseresultat	13 968	8 544	23 476	26 696
Resultat efter finansiella poster	13 934	8 502	23 424	25 806
Balansomslutning	47 581	68 925	100 371	151 120
Soliditet (%)	60	46	47	42

Ökad försäljning och nya kunder

Under 2019 fick Avensia förtroende från ett flertal nya kunder inom både B2B och B2C, men 85% av omsättningen kom från kunder som Avensia 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.

Våra experter

Personalen är den viktigaste tillgången för ett bolag som Avensia. Rekrytering, introduktion och vidareutbildning är därför nyckelaktiviteter för fortsatt framgång. Under året växte antalet anställda i linje med omsättningen och glädjande är att andelen kvinnor anställda i koncernen ökade till 24%. Antalet anställda vid årets slut var 227.

Avensias VD har ordet

När dessa rader skrivs i april 2020 känns 2019 väldigt avlägset. Coronapandemin har i grunden skakat vårt globaliserade samhälle och ännu är det för tidigt att överblicka dess effekter på vare sig länder, företag eller individer. Vårt fokus är självklart först och främst att säkerställa hälsa och säkerhet för våra anställda, men även att fortsätta att leverera värde till våra kunder som i sin tur ofta bedriver verksamhet som är samhällskritisk; alltifrån matförsörjning och hygienprodukter till komponenter för industrin. När samhället på många håll är satt i karantän blir digitala kanaler, som är kärnan i Avensias expertis, den enda tillgängliga möjligheten. Ingen vet idag hur det fortsatta pandemiförloppet kommer att se ut – det enda vi vet är att världen framöver kommer att se annorlunda ut än igår – och här vill Avensia bidra på alla sätt vi kan, på både kort och lång sikt.

"Avensia verkar på en global marknad där vi förser våra kunder med kunskap, erfarenhet och digitala lösningar för att vara framgångsrika i sin handelsverksamhet"

2019 var ett framgångsrikt år för Avensia, präglat av tillväxt och utveckling. Centralt i denna utveckling var vårt fokus på att erbjuda lösningar för modern handel, och i att hjälpa våra kunder att bli mer konkurrenskraftiga. Med modern handel menar vi förenklat handel på den moderna konsumentens, våra kunders kund, villkor – oberoende av om det sker via digitala eller fysiska kanaler, eller både och.

Avensia verkar på en global marknad där vi förser våra kunder med kunskap, erfarenhet och digitala lösningar för att vara framgångsrika i sin handelsverksamhet, vare sig de vänder sig till konsument- eller företagsmarknaden – eller både och. Under 2019 fortsatte kraven att öka på våra kunder, drivet av globalisering, digitalisering och förändrade köpbeteenden. För att vara framgångsrik som handlare idag krävs en modern, kundanpassad digital handel med bra användarupplevelse men även en konsistens med, och synergier mellan, kundupplevelsen i alla andra kanaler, t ex fysiska butiker.

Produktutveckling

Under 2019 ökade vi vår satsning på produktutveckling, och vi både breddade och fördjupade vårt produkterbjudande. Kronjuvelen i vår produktportfölj är Storefront Nitro, som möjliggör digital handel med fantastisk funktionalitet och prestanda, och därigenom en bättre användarupplevelse, med ökad konverteringsgrad och därmed konkurrenskraft för handlaren som resultat. Under året lanserade vi även produkter för att knyta ihop den digitala upplevelsen i fysiska butiker med upplevelsen online, t ex när det gäller digitala skärmar baserade på artificiell intelligens, digitala verktyg för butikspersonalen och för smidigare digitala betalningar i butik.

2019 var ett framgångsrikt år för Avensia, präglat av tillväxt och utveckling. Centralt i denna utveckling var vårt fokus på att erbjuda lösningar för modern handel, och i att hjälpa våra kunder att bli mer konkurrenskraftiga.

Försäljning

Generellt utvecklades försäljningen positivt för våra kunder under 2019 och extra glädjande är att våra kundrelationer fortsätter att vara långsiktiga och stabila; under 2019 stod befintliga kunder för 85% av vår omsättning, vilket är ett gott kvitto på värdet av vårt nära och långsiktiga samarbete med våra kunder.

En tydlig trend under 2019 var att våra kunders fokus på intelligent användning av produkt- och masterdata accelererade. Efterfrågan på våra lösningar inom Information Management ökade under året men även användningen av data för att, ofta med hjälp av artificiell intelligens, skapa personalisering och kundlojalitet utvecklades starkt.

Hållbarhet

Under 2019 blev även hållbarhet på allvar både en nödvändighet och ett konkurrensmedel för våra kunder. Här har Avensia ambitionen att ligga i framkant, både i form av hur vi själva arbetar men även för den typ av kompetens vi besitter och de lösningar vi skapar tillsammans med våra kunder – men det här är en utveckling som bara börjat och här finns oerhört mycket mer att göra framöver.

Personal

Avensias medarbetare fortsätter att vara den absolut viktigaste förutsättningen för fortsatt framgång. Vår förmåga att attrahera, utveckla och behålla kompetenta medarbetare är en grundförutsättning för Avensias fortsatta utveckling. Under året ökade andelen anställda som har bas utanför Sverige samt även andelen anställda i Sverige med utländsk bakgrund. Vår ökade satsning i Filippinerna är en viktig pusselbit i strategin. Det är även glädjande att vår attraktionskraft som arbetsgivare har spridit sig till länder där vi inte har formell representation och förutom den konkreta kompetensen stärker det även Avensia i vår mångfaldsambition och vår strävan att vara en relevant global partner för våra kunder.

Framtiden

Ibland talar man om den moderna världen som präglad av VUCA (Volatility, Uncertainty, Complexity and Ambiguity) och sällan har det känts mer relevant än just nu. För Avensia är detta inget nytt, även om magnituden av osäkerhet och förändring just nu saknar motstycke. Vi står tryggt rotade i våra värderingar, vi har fantastiska medarbetare och kunder, vi har ett erbjudande som är modernt och relevant för många både befintliga och nya kunder, vi har en stabil finansiell situation och vi är vana att hitta möjligheter och skapa konkurrenskraft och synergier i tider av förändring – kort sagt Avensia är redo inför framtiden.

Avslutningsvis vill jag tacka kunder, partners och alla fantastiska Avensiamedarbetare för ett intensivt, lärorikt och utvecklande år och jag ser med ödmjuk tillförsikt fram emot 2020. ●

Niklas Johnsson, VD, Avensia AB

Avensia 2019

År 2019 kännetecknades av Avensias ambition att hela tiden ligga i framkant och vara ett internationellt expertbolag inom modern handel - och en långsiktig partner för sina kunder. I praktiken innebär detta att Avensia under året har vidareutvecklat kompetens och erbjudande inom både B2B som B2C, genom att utöka personalstyrkan, stärka den internationella närvaron och vidareutveckla produkter och tjänster för att fortsätta att vara ledande framöver.

Modern handel fortsatt i centrum

De kundprojekt som lanserats och påbörjats under året vittnar om att e-handelslösningar fortsätter att vara kärnan i Avensias erbjudande, samtidigt som det under året framgått att företagets totala erbjudande inom modern handel – innehållande lösningar inom informationshantering, kundlojalitet, strategisk rådgivning, mm – växer starkt och värderas högt av många kunder.

Avensias uttalade ambition är att bygga långsiktiga partnerskap med sina kunder och på så sätt ha möjlighet att skapa uthållig affärsnytta och konkurrenskraft för dem. Ett tecken på att Avensia lyckas i den ambitionen är att företagets intäkter från befintliga kunder (dvs kunder som påbörjade sin relation med Avensia 2018 eller tidigare) även under 2019 ökade – till 85%.

"Lyko gjorde återigen försäljningsrekord under Black Week - veckan omsatte enskilt 110 miljoner"

Avensias kärnkompetenser ställdes på sin spets under Black Week.
Foto: Lyko/ Richard Frantzén

Under kvartal ett lanserades Filippa K:s nya e-handel (filippa-k.com) med syfte att stödja internationell expansion med fokus på användarupplevelse, varumärkesbyggande och omnikanal-funktionalitet. Även Scandinavian Photo driftsatte under mars en ny, avsevärt förbättrad e-handel i samarbete med Avensia (scandinavianphoto.se).

Innovativa digitala lösningar för modern handel knyter i allt högre utsträckning ihop den digitala upplevelsen på nätet med verksamheten i fysiska butiker. Exempel på detta är de lösningar som under kvartal fyra lanserades för Kjell och Co (kjell.com), Hilding Anders (carpediembeds.se) och Skeidar (skeidar.no), samt ett antal projekt som påbörjades, t ex för Indiska (indiska.com).

En av Avensias kärnkompetenser är att skapa skalbara e-handelslösningar som kan hantera stora säljtoppar samtidigt som användarupplevelse och lönsamhet optimeras – och detta ställs på sin spets speciellt under Black Week i november. Lyko gjorde återigen försäljningsrekord under Black Week med en omsättning på 110 msek under den enskilda veckan. Som mest gjordes över tre ordrar i sekunden.

- Avensias tekniska plattform klarade det galant, sade VD Rickard Lyko i Lykos bokslutskommuniké 2020-01-11.

Ett annat exempel är NA-KD, som under Black Week omsatte 248 MSEK genom den plattform vi byggt; med toppar på 1,6 ordrar, motsvarande fem plagg, i sekunden.

Strategisk rådgivning

Ett tjänsteområde där efterfrågan ökat, och fortsatt ökar, är löpande stöd och rådgivning i Avensias kunders dagliga exekvering av modern digital handel. Genom att inte bara bygga effektiva lösningar utan även se till att de används fullt ut hjälper Avensia till att säkerställa att maximalt värde kan realiseras hos våra kunder – det är en viktig aspekt av ett långsiktigt partnerskap för oss.

I modern handel är det avgörande att skapa långsiktiga bestående kundrelationer. Konsumenterna ställer allt högre krav och förväntningarna ökar kring upplevelser och service. Därför är tjänster för kundhantering och kundlojalitet ett växande område. Ett exempel på uppdrag inom området är framtagandet av ÖoB:s nya kundklubb, Lågprisklubben, som lanserades i april. Med ett gediget strategiskt förarbete som påverkat hela organisationens sätt att se på kundrelationer, har Avensias specialister inom relationsskapande handel hjälpt ÖoB att införa lojalitetsplattformen Voyado.

"Partnerskapet med Riversand som slöts under slutet av 2018 har inneburit nya affärsmöjligheter men har också krävt kompetensutveckling"

I linje med vad konsumenterna i allt större grad efterfrågar behöver Avensias strategiska rådgivare även hjälpa våra kunder i arbetet med CSR och hållbarhetsfrågor. Inom detta område finns det stort utrymme för innovation och nya lösningar, som kan göra skillnad både för våra kunder och det samhälle vi lever i.

Informationshantering för handelsbolag

Ett område i tillväxt är Information Management. För att hantera och optimera modern handel i flera olika kanaler är det viktigt att alla informationsdomäner, och innehållet i dem, automatiseras och hanteras på ett effektivt och kvalitetssäkrat sätt. Information från olika domäner, såsom produkt-, kund- och leverantörsdata, skall vara lättillgängligt för alla som hanterar och lanserar produkter och tjänster i flera olika kanaler. Avensias experter hjälper kunder att bestämma vilken typ av tekniskt stöd de behöver, i form av system och verktyg, för att sedan implementera och konfigurera dem och säkerställa att kunden arbetar enligt de mest effektiva arbetsprocesserna.

Avensia har branschanpassade produkter och lösningar, t ex för mode och skönhet, mat och dryck samt bygghandel, för de olika aktörerna i värdekedjan. Ett kvitto på att strategin fungerar är det faktum att Avensia under året fick förtroendet från Norska Byggtjeneste, som är den ledande förmedlaren av produkt- och kunskapsbaserad information för byggsektorn i Norge, att leverera en helt ny digital infrastruktur för den norska databasen för byggvaror, NOBB. Lösningen kommer att bli navet i hela informationshanteringskedjan för byggsektorn i Norge och byggs på en mjukvaruplattform från Riversand.

Partnerskapet med Riversand som slöts under slutet av 2018 har inneburit flera nya affärsmöjligheter för Avensia.

Försäljning

Försäljningen fortsatte att utvecklas positivt och Avensia fick nya kunder och utökade uppdrag från befintliga kunder i Sverige, Norge, Tyskland, Storbritannien, Australien, USA och Canada, inom bl a skönhet, mat och dryck, byggprodukter, inredning, distribution och säkerhetsprodukter. I flera fall genomfördes omfattande upphandlingsprocesser med konkurrensutsättning, där vi kom ut som vinnare. Det är ett bevis på att Avensias helhetserbjudande med allt från strategisk rådgivning och produktpaketeringar till genomförande och löpande exekvering av modern handel – och de synergier som finns mellan dem – är en tydlig differentiering och framgångsfaktor.

Investeringar för framtiden

Under året fortsatte investeringarna i innovation, produktutveckling och paketeringar för olika marknadssegment. Tyngdpunkten låg på vidareutveckling av produkterna i Storefrontfamiljen, inklusive flaggskeppet Storefront Nitro, med fokus på ytterligare funktionalitet och prestanda – och därmed ökad försäljning och konkurrenskraft för Avensias kunder. Huvuddelen av produktutvecklingen och skapandet av strukturkapital sker i samband med kundprojekt men under kvartal fyra ökades avsevärt de egna investeringarna i innovations- och utvecklingsarbete. Under perioden sjösattes en ny produktorganisation för att accelerera och bredda skapandet av strukturkapital och IP.

"Det är glädjande att vår attraktionskraft som arbetsgivare har spridit sig till länder där vi inte har formell representation"

Gemensamt för både Lyko's och NA-KD's digitala lösningar, som klarade enormt stora volymer under Black Friday, är att de är byggda med hjälp av Avensias ramverk Storefront Nitro, vilket bland annat ger en blixtsnabb upplevd prestanda – och därmed användarupplevelse, som i sin tur ökar kundnöjdhet och försäljning. Storefront Nitro är en produktpaketering som ständigt utvecklas, och under året har teamet arbetat med att göra nya anpassningar för att även business-to-business-kunder skall kunna dra nytta av det. En viktig framgångsfaktor för Storefront Nitro är att den fungerar som en färdig paketering av en e-handel, som endast kräver anpassning till kundens förutsättningar för att kunna lanseras. Detta förkortar projekttiden avsevärt, samtidigt som det är en riskminimering, borgar för stabilitet och kvalitet under projektet samt ger en lägre "cost of ownership" på sikt.

Digitala lösningar för modern handel behöver också kunna knyta ihop upplevelsen på nätet med verksamheten i fysiska butiker, och skapa värde i den fysiska butiken, både för personal och konsument. Smidigare digitala betalningar i butik sparar tid för både kund och personal och ger mer tid för personlig service, och artificiell intelligens skapar möjligheter för nya värdeskapande kundupplevelser. Ett exempel på produktkoncept som är under utveckling är Self-Scan Checkout. Den ger kunder tillgång till en streckkodsläsare på sina egna mobiltelefoner som de kan använda för att snabbt genomföra en betalning i butik, utan att stå i kö. Lösningen kräver ingen ny app för kunden och innebär ingen investering i hårdvara för butiken. Även konceptet Storefront Display Toolkit drar fördel av kundens egen mobiltelefon. Kunden scannar en butiksspecifik QR-kod för att komma igång, och kan sedan använda sin telefon för att skanna streckkoder på varor för att få reda på mer om produkterna. När en vara är skannad visas till exempel utökad produktinformation, instruktionsvideos eller omdömen från andra kunder, på en stor display i butiken.

Inom den tredje delen av produktportföljen utvecklar Avensia branschspecifika lösningar för att förenkla arbetet med produktinformation, standarder och validering i ett PIM-system. Dessa används främst av kunder inom byggbranschen och leverantörer av mat, dryck och kosmetik, och gör stor skillnad i deras dagliga arbete.

Personal och tillväxt

Generellt är tillgången på kvalificerad personal den viktigaste förutsättningen för tillväxt. Under året har ett antal nyckelrekryteringar av spetskompetens inom olika områden genomförts, såväl i Sverige som i Filippinerna men även i andra länder som t ex Turkiet, Indien och Syrien (för placering vid huvudkontoret i Lund). Samtidigt har den generella personalomsättningen ökat något. Ur ett perspektiv är det naturligtvis positivt att Avensias medarbetare är attraktiva på arbetsmarknaden, men kortsiktigt betyder det ökade kostnader för rekrytering och inskolning av nya medarbetare.

I september startade årets åtta mycket lovande deltagare i Avensia Academy, Avensias traineeprogram för nyutexaminerade blivande stjärnor inom modern handel. Tidigare års program har varit mycket framgångsrika och är en viktig del i tillväxtstrategin. Programmet är mycket uppskattat och bidrar positivt till Avensias position som attraktiv arbetsgivare.

Det globala perspektivet blir allt viktigare för både Avensia och dess kunder. Under året startade formellt dotterbolaget i Norge, som under året växt med nya kunder och utökat förtroende från befintliga kunder. Verksamheten i UK inom dotterbolaget Insider Trends utvecklades positivt och satsningarna i USA med bas i Chicago, fortsätter att utvecklas i nära samarbete med Avensias nätverk av Storefront-återförsäljare samt våra partners Episerver och Microsoft.

Avensia fortsätter att vara en attraktiv arbetsgivare.

I september invigdes formellt Avensias nya kontor i Cebu, Filippinerna, i närvaro av bl a den svenska ambassadören. Kompetenspoolen i Cebu är mycket intressant med god tillgång på välutbildade och erfarna kandidater. I Cebu finns numera senior kompetens inom både Information Management och e-handel och rekryteringen fortsätter med oförminskad fart. Vid utgången av året hade mer än 10% av koncernens medarbetare sin hemvist där.

Rekrytering, inskolning och kompetensutveckling kommer att vara fortsatt mycket viktigt för att långsiktigt säkra positionen som ledande expertföretag inom modern handel. Vid årets slut uppgick antalet medarbetare i koncernen till 227 (188), varav 55 (44) är kvinnor.

Avensia och modern handel

Avensia vill hjälpa till att driva utvecklingen av modern handel. Med modern handel menar vi handel på konsumentens villkor, alltså våra kunders kund.

Under året har det blivit ännu tydligare att konsumenterna, både inom B2B och B2C driver utvecklingen av handelsbeteenden allt snabbare. Och aldrig har det gått snabbare än just nu, våren 2020, när Covid19-pandemin skakar hela den globala ekonomin. Att i detta sammanhang prata om modern handel kan kännas avlägset, men det kommer en tid efter krisen där vi tillsammans ska bygga upp ekonomin igen, och i detta kommer handel vara helt avgörande. Vi kan inte sia om hur framtidens moderna handel kommer att se ut, men det går att dra viktiga lärdomar av det beteende vi har sett under normala omständigheter 2019 och det beteende vi ser idag, i ett samhälle i kris. Handelsmönster kommer med all säkerhet inte vara de samma och en trolig utveckling är att moderna digitala kanaler blir ännu mer dominerande.

Att definiera modern handel med en lista på konkreta komponenter är lönlöst. Det enda som är konstant, i handeln, i samhället och i beteendemönster är förändring. För att detaljhandlare ska kunna navigera i ett landskap som ständigt förändras krävs lyhördhet, känslighet och mod. Modern handel måste vara flexibel – och ta utgångspunkt i konsumenten.

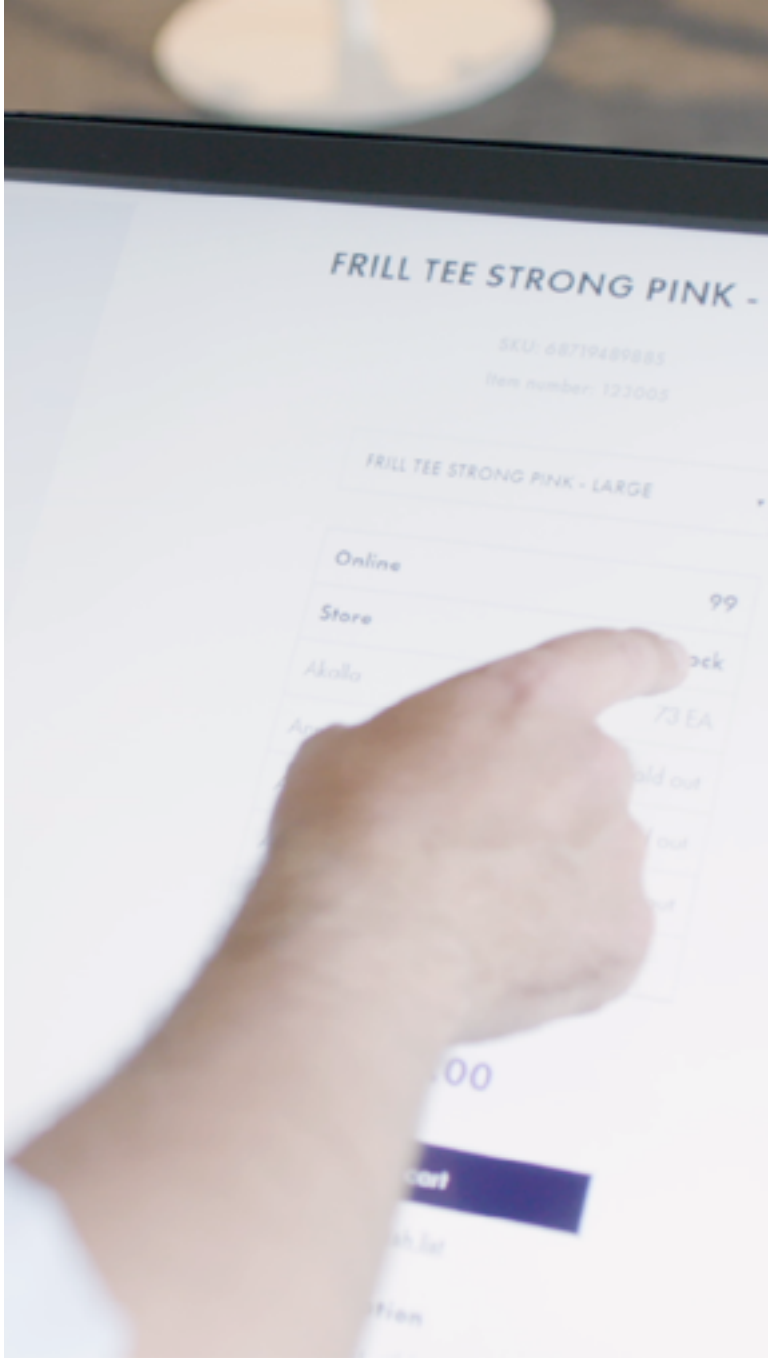
Låt oss för ett ögonblick lämna våren 2020 och blicka tillbaka till 2019. Även om det inte rådde kris, så var det ett år då många handlare kämpade för sin överlevnad. För att kundbeteendet ständigt förändrades, för att man inte nådde fram med sina erbjudanden i bruset från alla andra erbjudande eller för att konkurrensen var stenhård.

Vinnarna under 2019 var de som hade hittat strategier för att nå fram med sina budskap, erbjuda relevanta produkter och tjänster vid rätt tidpunkt, till sina målgrupper så som de såg ut just då. Några av dem hade gjort stora investeringar i flexibla flerkanalslösningar och några hade valt att bredda sin marknad genom att börja sälja på digitala marknadsplatser. Men det fanns inte någon universallösning som passade alla handlare.

"Relevans och flexibilitet var ledorden för Avensia gentemot sina kunder 2019, och kommer att fortsätta att vara grundstenar för handel i framtiden"

2019 handlade många av Avensias kunders utmaningar om att framtidssäkra verksamheten. De digitala handelslösningar som levererades, byggdes med en solid infrastruktur som grund och med utrymme för förändringar såsom ny funktionalitet eller skalbarhet. Avensia hjälpte sina kunder att hitta strategier för att kunna erbjuda rätt erbjudande och kundupplevelse vid rätt tillfälle. Relevans och flexibilitet var ledorden för Avensia gentemot sina kunder 2019, och kommer att fortsätta att vara grundstenar för handel i framtiden, men få gånger har detta satts på sin spets så tydligt som nu.

Avensias erbjudande 2020 kommer fortsatt att vara lösningar på utmaningar inom modern handel. Just nu har problemen en väldigt akut karaktär, men i många fall kan Avensia hjälpa nya kunder snabbt bara genom att använda befintligt strukturkapital. I andra fall kommer Avensia att kunna hjälpa företag att skala upp sin digitala verksamhet eller på annat sätt anpassa infrastruktur och erbjudanden efter rådande omständigheter. ●



Hållbarhet

Idag kan hållbarhet inte längre kallas för trend, utan är en fråga som alla handlare behöver ta ställning till – på riktigt. Inte bara utanpå, i sitt varumärkeslöfte och i sina erbjudande, utan på ett sätt som tar in hållbarhet i sättet man bedriver sin verksamhet. Nya sätt att producera, sälja, hyra ut, återanvända eller återvinna, som också är vinstdrivande. Dagens konsumenter vill i allt större utsträckning handla med rent samvete och är inte beredda att betala pengar för det som inte känns bra i magen.

I kris prioriteras ofta kortsiktig överlevnad framför hållbarhet, och därför kan vi förvänta oss att vissa hållbarhetsinitiativ riskerar att hamna i skymundan i en period. Men när vi bygger upp ekonomierna och får utrymme att tänka långsiktigt igen, vill Avensia vara med och driva utvecklingen mot en mer hållbar infrastruktur för handel.

När kunderna blir mer selektiva i sina val igen kommer faktorer som tidigare nedprioriterats få en allt viktigare roll. Värde kontra kostnad är styrande i tider av knappa resurser, men detta innebär också att konsumenter kommer att dra sig mot de företag som på riktigt bryr sig om oss och i förlängningen våra medmänniskor, vårt samhälle och vår jord. Det genuina, det riktiga, det äkta. Värden vi allt mer kommer att värdera.

Avensia vill hjälpa sina kunder att skapa dessa färdigheter, både i kunskap och system, så att alla tillsammans kan bidra med en bättre framtid, både för människor och planet. ●

Retailsafari i centrala London.

Insider Trends: först med att upptäcka vilka trender som är på gång inom detaljhandeln

Insider Trends är ett Londonbaserat företag som levererar trendspaning, strategisk rådgivning, kartläggning och research av rådande trender inom fysisk detaljhandel.

Företaget grundades av Cate Trotter som idag omskrivs som en av de mest inflytelserika personerna i detaljhandelsvärlden, och levererar retail safaris, presentationer och workshops till ledande varumärken över hela världen. Insider Trends använder solid data och ett imponerande nätverk av innovatörer inom branschen för att leverera värdefulla insikter till företag som Chanel, Unilever, Lego, Nike och Nespresso.

Safaris: en personlig upplevelse av det nyaste inom detaljhandel

Insider Trends är övertygade om att framtidens fysiska handel kommer att handla om upplevelser. Därför behöver deras kunder själva uppleva de de senaste och mest innovative idéerna, vilket de får göra under en retail-safari. Konceptet är känt världen över och Insider Trends har levererat safaris ibland annat London, New York, Seoul, Shanghai, Tokyo, Paris, Amsterdam och Milano.

De flesta safaris är helt skräddarsydda efter kundens affärsutmaningar och mål, och innehåller möten med entreprenörer och innovatörer bakom de allra bästa, nyaste idéerna inom detaljhandel fysiskt och digitalt.

Presentationer: tydliga insikter och inspiration

Teamet bakom Insider Trends levererar sina presentationer i många andra olika former än retail safaris, från styrelsemöten till konferenser med flera tusen personer. Varje presentation skräddarsys för varje kund och innehåller alltid tydliga argument underbyggda med

"Jag har varit på safaris med McKinsey och Boston Consulting Group. Insider Trends safari var bättre. Den inledande presentationen var full av idéer och nya koncept."

Claes Meldgaard, fd VD, Nilson Group

de senaste trenderna, relevant data och kundcase som illustrerar de största succéerna.

Hur Insider Trends och Avensia skapar synergieffekter

Insider Trends och Avensia är båda ledande experter inom sina respektive områden av detaljhandel. Genom att dra nytta av varandras expertis och kundkontakter skapas synergieffekter i form av nya affärsmöjligheter.

Inspiration och förverkligande av innovativa idéer

Insider Trends tar med sina kunder på en innovationsresa, och erbjuder insiktsfulla idéer och möjliga lösningar på utmaningar i detaljhandeln. Med sin förmåga att bygga lösningar både för fysisk och digital handel, erbjuder Avensia det ideala nästa steget på innovationsresan. Avensia kan förverkliga de idéer som Insider Trends introducerar sina kunder för, och med tiden kommer detta partnerskap att mynna ut i många intressanta projekt. ●

"Jag skulle rekommendera Insider Trends till företag som gör en digitaliseringsresa, eftersom det ofta kräver nytänkande och förändring av hela verksamheten."

Imran Choudhary, Retail Commerce Lead, IBM

Indiska breddar sin verksamhet till hela Europa genom e-handelsprojektet som genomförts med Avensia. Foto: Indiska

Några kundprojekt under året

Året har präglats av många stora e-handelsprojekt, samtidigt som Avensias lansering i Norge har gett resultat.

Kjell & Company – uppgradering till en framtidssäker digital plattform och Storefront Nitro

Kjell & Company och Avensia har arbetat tillsammans sedan 2011. Kjell & Company är ett av Sveriges starkaste varumärken och en ledande aktör inom svensk detaljhandel. Under åren har Kjell & Company utvecklat sitt digitala erbjudande i flera steg tillsammans med Avensia, och under 2019 påbörjades ett stort projekt med att flytta hela det digitala erbjudandet till Episervers framtidssäkra plattform och att börja använda Avensias ramverk Storefront Nitro. Syftet med projektet var att anpassa Kjell.com för modern handel och ytterligare integrera de digitala kanalerna med butiksnätet. Efter nio månaders utvecklingsarbete gick Kjell & Company live med sin nya e-handel, en blixtsnabb sajt med rådgivning och kunskapsspridning i centrum och design anpassad efter modernt köpbeteende. Med sin nya, moderna handelslösning kan Kjell & Company erbjuda sina kunder en sömlös koppling mellan webb och fysisk butik, och den skalbara plattformen ger dem möjligheten att ständigt utöka sitt digitala tjänsteerbjudande. Den nya e-handeln lanserades i oktober, i god tid före Black Week, och resultaten lät inte vänta på sig.

- De teknikval som vi har gjort tillsammans med Avensia har skapat tydliga resultat. Genom att bygga om sajten på Episervers plattform med ramverket Storefront Nitro har användarupplevelsen blivit betydligt bättre: sajten är snabbare och mer lättnavigerad. Ett direkt resultat av det valet är att konverteringen har ökat, och tiden på sajten har minskat, för kunderna använder kortare tid för att genomföra ett köp. Det går alltså snabbare för kunderna att hitta rätt, och enkelheten uppmuntrar till att slutföra köpet i högre utsträckning än förut, säger Martin Knutson, CTO på Kjell & Company.

Indiska – digital handel för 25 marknader

Under slutet av året påbörjades ett e-handelsprojekt för mode- och inredningsföretaget Indiska för att ge besökarna en bättre och snabbare kundupplevelse, möjlighet att se butiksspecifika produktsaldon och att hämta sina beställningar i butik. Målet var också att bredda Indiskas

Avensia har inlett ett samarbete med Moelven, som har påbörjat ett digitaliseringsarbete genom InRivers PIM-system.
Foto: Moelven/Jens Haugen

marknad till hela Europa. Parallellt med e-handelsprojektet tog Avensia fram en helt ny process för hantering av produktinformation i ett dedikerat PIM-system (Product Information Management) från InRiver.

Teamet hade ett väldigt väl fungerande samarbete med Indiska. De hade en tydlig vision om vad de ville uppnå men var samtidigt väldigt lyhörda för Avensias expertis.

- Den nya sajten är mer än en e-handel, inte bara tekniskt avancerad utan kommer också att ge våra kunder mycket mer inspirerande och redaktionellt innehåll. Det känns otroligt roligt att kunna erbjuda våra kunder en state of the art e-handel med en modern omni-lösning, hög grafisk kvalitét och internationell leverans, säger André Lago, e-handelschef på Indiska.

B2B och B2C-framgångar i Norge

2019 var ett viktigt år för verksamheten i Norge. Norska Byggtjeneste, som är den ledande förmedlaren av produkt- och kunskaps-baserad information för byggsektorn i Norge, beslöt att investera stort i en helt ny digital infrastruktur för den norska databasen för byggvaror, NOBB. Avensia ansvarar för implementeringen av lösningen, som baseras på Riversands molnbaserade plattform för master data management (MDM).

Moelven, som säljer träbaserade varor till byggbranschen, tog under 2019 sina första steg mot ett digitaliserat och homogent sätt att arbeta med produktinformation, tillsammans med Avensia. Framgången med projektet är ett direkt resultat av den erfarenhet och kunskap som Avensias branschexperter inom byggvertikalen kan erbjuda. Den tekniska lösningen innehåller flera av Avensias produkter, som möjliggör smidigare kopplingar till databaser och ett mer automatiserat arbete i InRivers PIM-system.

Bama-Gruppen AS, Norges största privata distributör av frukt och grönsaker, avslutade under året den första etappen i sitt arbete för att framtidssäkra hanteringen av produktdata genom att effektivisera alla moment i försörjningskedjan, optimera värdet i alla led och förkorta time-to-market. Avensias strategiska rådgivare och tekniska konsulter hjälpte BAMA att implementera Riversands Master Data Management-system, och att använda det på bästa sätt.

Norska möbel- och inredningsföretaget Skeidar med 50 butiker runt om i Norge gick i december 2019 live med sin helt nya digitala handel. Skeidar hade ingen e-handel sedan tidigare, bara en produktkatalog tillgänglig online, så lanseringen var en milstolpe i företagets digitala transformation. Lösningen syr ihop verksamheten och skapar en helhet, från affärssystem, via lager till butiker och en gemensam prissättning och logistiklösning för hela kedjan. Lanseringen var bara början på samarbetet med Avensia; Skeidar kommer att fortsätta att utveckla webbplatsen med ny funktionalitet och ytterligare steg mot ett omnikanalt erbjudande.

Avensia och Coop Norge har samarbetat sedan 2014, då Coop såg ett stort behov av att växa på nätet och valde plattformen Episerver Commerce för sin nya e-handel. Under åren tillsammans har flera omnikanalfunktioner byggts in och det dedikerade utvecklingsteamet på Avensia har 2019 fortsatt att jobba i tätt samarbete med Coop Norge, med att integrera flera butiker, bygga ny funktionalitet och på flera andra sätt fortsätta att lyfta kundupplevelsen för Coops kunder. ●

Cisem Gözübüyük, systemutvecklare:

”Jag flyttade från Turkiet för att börja jobba på Avensia”

Jag arbetade med e-handel i Turkiet, och kände att jag behövde komma vidare, och utvecklas mer i mitt arbete, så jag letade efter rätt företag och rätt tillfälle, även utanför Turkiet. När jag fick kontakt med Avensia gjorde jag en del egna efterforskningar, och insåg att Avensia hade en ledande position i branschen, och att innovation och nyfikenhet präglade utvecklarkulturen. När jag efter några intervjuer och tekniska prov fick ett erbjudande kände jag mig säker på att Avensia var rätt för mig och att jag skulle få den utmaning jag hade väntat på. Det var ett stort steg att ta med sig hela familjen till ett nytt land, men det enda jag var orolig för var det svenska vädret!

Jag hade turen att få börja med att åka på kickoff med hela Avensia innan jag började jobba. Alla var så trevliga, mycket varmare än vad som brukar sägas om skandinaver. När jag började jobba undrade jag hur det skulle gå att anpassa mig till ett nytt jobb och nya personer med en annorlunda kultur. Men tack vare mina välkomnande team-medlemmar gick det fantastiskt bra. De fick mig att känna mig välkommen från första dagen, och de var alltid redo att hjälpa mig, så det tog inte lång tid för mig att lära mig jobbet.

Jag är glad för att jag kan utvecklas så mycket i mitt arbete, inom olika områden. Jag har en utvecklingsplan som jag diskuterar med min chef varje månad. I år ska jag till exempel lära mig mer React för att känna mig mer bekväm när jag jobbar med frontend.

Jag arbetar i en väldigt intelligent atmosfär, och det är förtroendeingivande att jobba med människor som är bra på det de gör. Vi har många verktyg för att dela kunskap med varandra, så det tar mig mindre än fem minuter att få svar på en teknisk fråga. Jag har roligt på jobbet!

Med alla sociala aktiviteter som finns till buds, tycker jag att vi är mer som vänner än som kollegor här. Det tror jag påverkar samarbetet på ett positivt sätt. Det skulle kunna vara en av anledningarna till Avensias framgångar. Jag är så glad att vara en del av teamet på Avensia! ●

Akram Isber, senior webbutvecklare:

”Goda framtidsutsikter på Avensia”

Jag blev nyfiken på Avensia eftersom många av konkurrenterna ser oss som ledande när det gäller användandet av Episervers plattform. Tidigare arbetade jag på ett företag som också är partner med Episerver, och jag ville fortsätta min utvecklingsbana inom samma område, så när flera av mina tidigare kollegor tipsade om att Avensia

tog jag kontakt. Jag förstod att Avensia är ett bolag som är nytänkande och har goda framtidsutsikter, och att jag här har möjligheten att arbeta med trevliga och kompetenta personer.

Jag började på Avensia i november 2019 och blev väl mottagen. Mina kollegor är sociala och har fått mig att känna mig väldigt välkommen. Vad gäller lärande så jag har tillgång till alla verktyg, program och information jag behöver för att kunna göra ett bra jobb och för att ständigt förbättra mina egna kvaliteter och kunskaper. Jag känner mig lyckligt lottad att få vara del av Avensias utvecklingsteam. Genom att jobba med den bästa och modernaste tekniken får jag verkligen förbättra mina kunskaper i roliga och givande projekt.

Jag upplever kulturen på Avensia som väldigt sund, med bra chefer och hjälpsamma och vänliga kollegor. ●

Filip Jönsson, front-end utvecklare:

”Jag gillar verkligen den sociala kulturen på Avensia”

Första gången som jag hörde talas om Avensia var under min utbildning till front-end utvecklare på EC Utbildning i Helsingborg, när vi gjorde ett studiebesök på Helsingborgskontoret. Jag blev mycket imponerad, så när det blev dags att söka LIA-plats (praktik) önskade jag att få komma till Avensia, och lyckades få en av de två platserna, vilket jag är både glad och stolt över idag. Under min LIA fick jag en bra känsla för människorna på Avensia, som gjorde att jag kände mig välkommen. Samtidigt blev jag mer och mer intresserad av e-handel och de kunder som Avensia jobbar med. Den första månaden på jobbet som anställd (som deltagare i Avensia Academy), var egentligen bara konstant lektion och genomgång av alla system och tekniker som används på Avensia. Det var en viktig sak att göra, för det gav bra koll på hur saker hänger ihop på en grundläggande nivå, så att man lite lättare vet var man ska börja leta efter lösningen om man fastnar. Det var även intressant att få prova på allt för att se vilka delar man gillade mest. I projekten har jag alltid kunnat fråga om hjälp, vilket har varit väldigt värdefullt. Jag har lärt mig mycket på kort tid och nyckeln till det har varit att jag kommit in i ett team och fått jobba på som vem som helst och sen även fått mycket hjälp att komma vidare när det behövdes. Jag tycker att Academy-programmet är bra utformat för nya programmerare, för att man uppmuntras till att hela tiden fråga om man fastnar och det kanske man inte hade gjort på samma sätt om man började som “vanlig” anställd. Detta bidrar mycket till att vi inom Academy snabbare uppnår en högre nivå än vad vi kanske hade haft annars. Min känsla av arbetskulturen som relativt ny här på Avensia är att många är otroligt duktiga på vad de gör, och försöker dela med sig av kunskapen och hjälpa till när det behövs, dels över projektgränser men även inom teamen, vilket jag verkligen gillar. Cheferna bryr sig om de anställda, hur de mår och vad de vill göra, vilket jag tycker bidrar mycket till att man känner mindre press och då har bättre förutsättningar för att kunna leverera. Jag gillar verkligen den sociala kulturen på Avensia, det känns lite som en stor familj där alla nya alltid får ett varmt välkomnande. ●

Om aktien

Avensia är noterat på Nasdaq OMX First North Growth Market. Noteringen ställer krav på IFRS-rapportering samt att minst 10% av aktierna ska ägas av allmänheten. Allmänheten äger 38% av bolagets aktier per den 31 december 2019. Under 2019 omsattes i genomsnitt 34.284 aktier (33.141 aktier under 2018) per handelsdag. Den totala omsättningen uppgick till 8,6 miljoner aktier (8,3) vilket motsvarar 24% (23) av det totala antalet aktier.

	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
Börskurs, 31 dec, kr	2,22	4,95	6,15	8,85	8,10	11,60	14,55
Utdelning per aktie, kr	0,07	0,10	0,10	0,15	0,18	0,23	0,00*
Extra utdelning, kr	-	1,00	-	-	-	-	0,00
Direktavkastning, %	3,2	2,0	1,6	1,7	2,2	2,0	0
Total avkastning, %	115	126	46	46	-7	45	25
Börsvärde, mkr	76	169	219	315	288	412	528

**Styrelsens förslag*

Börsvärdet

Börsvärdet var vid årets utgång 528 MKR (412). Aktiekursen steg under året med 25 procent, från 11,60 kronor vid årets ingång till 14,55 kronor vid dess utgång. Högsta betalkurs under året var 19,50 kronor och lägsta kurs var 11,30 kronor.

Aktiekapital och struktur

Aktiekapitalet i Avensia AB uppgick vid årsskiftet till 5,4 MKR. Antalet aktier uppgick till 36.301.824, 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 företrädda aktier. Samtliga aktier medför lika rätt till andel i bolagets tillgångar och resultat.

Aktiekapitalets utveckling 2008-2019, 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
2019	Nyemission	114	5 445	36 302
	Utgående värde		5 445	36 302

Största ägarna den 31 december 2019

A5 Invest AB	9 509 075	26,2%
Valid Asset Management i Skåne AB	8 000 000	22,0%
HHW Invest AB	3 715 000	10,2%
John Löfström	1 666 666	4,6%
Försäkrings AB, Avanza Pension	898 398	2,5%
Volito Aktiebolag	800 000	2,2%
Jan Karlander	720 000	2,0%
Sijoitusrahasto Aktia Nordic Mic	650 000	1,8%
Johan Liljeros	646 055	1,8%
Carl-Fredrik Herslow Invest AB	553 004	1,5%
Övriga	9 143 626	25,2%
Totalt	36 301 824	100%

Ägarstruktur

Antalet ägare i Avensia uppgår till 3.112 (3.065). 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 Anders Wehtje, som också är anställd i koncernen, som CFO. ●

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: Styrelseordförande i Almi Företagspartner Skåne AB, Scientific EdTech AB och C2Amps AB. Ledamot i DH Solutions AB, Connect Sverige Region Syd samt Valid Asset Management i Skåne AB. Aktieinnehav: 4 800 000.

LEDAMÖTER

ROBIN GUSTAFSSON (född 1972), medgrundare och vd i Avensia 2011-2018, koncernchef 2015-2018, ledamot 2007-2011 samt sedan 2018. Övriga styrelseuppdrag: ordförande i Svenska Medalj och Finwire Media samt ledamot i CoolStuff och Habo Gruppen. Aktieinnehav: 1 915 935 (inkl. bolag och familj).

MONIKA DAGBERG (född 1969), e-handelschef Granngården, ledamot sedan 2013. Övriga styrelseuppdrag: ledamot i Elprogram Konsulterande Ingenjörsbyrå och Pink Competitive AB. Aktieinnehav: 0.

ROLAND VEJDEMO (född 1957), ledamot sedan 2015. Övriga styrelseuppdrag: Ordförande i NetOnNet och ledamot i Nexus Partners. Aktieinnehav: 0.

ANNA STIG (född 1981), Nordic Head of E-commerce Dustin AB, ledamot sedan 2019. Inga övriga styrelseuppdrag. Aktieinnehav: 0.

LEDANDE BEFATTNINGSHAVARE

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. Köpoptioner: 2 000 000.

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.

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: 511 029.

ANDERS EKDAHL (Född 1985), CTO, anställd sedan 2015. Bakgrund som utvecklare och arkitekt, bl.a. på Sony Mobile. Aktieinnehav: 0.

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: 36 365.

JOHAN LILJEROS (född 1972), General Manager North America, anställd sedan 2008. Bakgrund inom verksamhetsutveckling, produktutveckling och försäljning inom e-handel. Externa styrelseuppdrag: ledamot i Voyado. Aktieinnehav: 646 055.

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: 143 600.

ÅSA AFSHARI (född 1976), HR Director, anställd 2019. Bakgrund från ledande befattningar inom HR i bolag så som IKEA IT och Massive Entertainment. Aktieinnehav: 21 000.

ANDERS WEHTJE (född 1964), CFO, tillträdde sitt uppdrag 2020. Styrelseledamot i Avensia AB mellan 2005-2019. Bakgrund från ledande positioner på Continental Seaways GmbH Hamburg (CFO), Estline AB Stockholm (först CFO, senare VD), UPS Stockholm (CFO), McDonald´s Stockholm (CFO), Volito AB Malmö (vVD och CFO), Allokton AB Stockholm (VD). Huvudsaklig utbildning: Handelshögskolan i Stockholm. Aktieinnehav: 3 715 000 via bolaget HHW Invest AB.

FREDRIK ANDRÉ (född 1973), Chief Marketing Officer (CMO), anställd sedan januari 2020. 25 års erfarenhet inom affärsutveckling och marketing management på företag som Medius, Autodesk, Visma, A.P. Moller Maersk. B.Sc. building design samt marketing master. Aktieinnehav: 10 000.

Förvaltningsberättelse

Styrelsen och VD för Avensia AB, organisationsnummer 556561-8641 med säte i Lund, Skåne län får härmed avge årsredovisning och koncernredovisning avseende räkenskapsåret 2019-01-01 – 2019-12-31.

Allmänt

Avensia är per den 31 december 2019 en koncern bestående av det Firsth North Growth Market-noterade moderbolaget Avensia AB och de helägda dotterbolagen Avensia Storefront AB, Force12 AB, Avensia Dotterbolag Tre AB, Avensia PHP AB, Avensia Storefront US AB, Avensia ApS (DK), Avensia AS (NO), Avensia inc (US), Avensia Philippines inc (PH) och Insider Trends Ltd (GB).

Koncernen fortsatte under året att växa och nettoomsättningen för 2019 uppgick till 303 MKR (250) vilket motsvarade en tillväxt på 21% jmf med 2018. Rörelseresultatet ökade från 23,5 MKR till 26,7 MKR eller en ökning motsvarande 14%.

För att hantera den ökade omsättningen, har Avensia under 2019 fortsatt att rekrytera personal. De många kompetenta medarbetarna är koncernens viktigaste tillgång och är vidare avgörande för att skapa förutsättningar för fortsatt tillväxt, och en därmed ökad lönsamhet, framöver. Rekryteringarna är vidare avgörande för att säkerställa en hög kvalitet i samtliga bolagets leveranser.

Försäljning, resultat och skatt

Nettoomsättningen för koncernen uppgick till 302,9 MKR (250,0). Nettoomsättningen i moderbolaget uppgick till 293,4 MKR (249,8). Bolagets tillväxt beror dels på ökad affärsvolym med befintliga kunder samt försäljning till nya kunder, både i Norden och internationellt. Huvuddelen av omsättningen kommer från leverans av kvalificerade tjänster, men våra egenutvecklade produkter och övrigt strukturkapital är en viktig differentiator som även ökar kvalitet och ”time to value” i genomförda kundengagemang.

Rörelseresultatet för koncernen uppgick till 26,7 MKR (23,5) och för moderbolaget till 33,8 MKR (33,7). Trots en fortsatt satsning på internationell expansion, rekrytering och kompetensutveckling samt ökade investeringar i produktutveckling är lönsamheten i verksamheten stabil.

Resultat efter skatt för koncernen uppgick till 18,7 MKR (16,4) och för moderbolaget till 19,3 MKR (18,5). Resultat per aktie för koncernen uppgick till 0,52 SEK (0,46).

Koncernen redovisar för 2019 en nettoskattekostnad om -7,1 MKR (-7,0). Moderbolagets skattekostnad uppgick till 5,0 MKR (4,3).

Översikt, resultat och ställning

	2015[1]	2016	2017	2018	2019
Nettoomsättning, tkr	96 615	122 070	168 126	250 000	302 934
Rörelseresultat, tkr	2 425	13 968	8 544	23 476	26 696
Resultat efter finansiella poster, tkr	2 402	13 934	8 502	23 424	25 806
Balansomslutning, tkr	38 777	47 581	68 925	100 371	151 120
Soliditet[2], (%)	52	60	46	47	42

[1] 2015 års siffror redovisas exklusive de avyttrade verksamheterna Mashie och Grade
[2] Soliditet: eget kapital i förhållande till balansomslutningen

Utveckling för Avensia-koncernen

Avensia AB är moderbolag i en koncern med tio dotterbolag per den 31 december 2019: Avensia Storefront AB, Force12 AB, Avensia Dotterbolag Tre AB, Avensia PHP AB, Avensia Storefront US AB samt Avensia ApS (DK), Avensia AS (NO), Avensia inc (US), Avensia Philippines inc (PH) samt Insider Trends Ltd. (GB) Avensia Dotterbolag Tre AB bedrev ingen verksamhet 2019.

Avensia AB, Avensia ApS och Avensia AS

Avensia är ett ledande internationellt expertbolag inom modern, digital handel. Kunderna är främst stora tillverkare, grossister och handelskedjor med försäljning till både konsumenter och företag. Avensias tjänster och produkter hjälper kunderna att öka sin försäljning i alla kanaler genom att både skapa en förstklassig digital kundupplevelse, men även genom att möjliggöra en homogen kundupplevelse i fysiska och traditionella säljkanaler. För att möta kundernas höga krav måste det tekniska kunnandet kompletteras med expertis inom affärsstrategi, digitalisering, butikshandel, informationshantering, digitala handelsprocesser, personalisering, kundlojalitet, artificiell intelligens, användarupplevelse och konverteringsoptimering.

Avensia har byggt upp detta kunnande genom samlad erfarenhet från hundratalet kundprojekt, vilket har gett en unik kunskap om vad som krävs för att skapa framgångsrik försäljning i en digitaliserad global värld. Modern digital 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 digitala handelslösningar baseras idag på marknadsledande teknik från leverantörer som Microsoft, Episerver, Apptus, inRiver och Riversand – kompletterade med egenutvecklade produkter och strukturkapital. 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.

Norge var även 2019 Avensias näst största marknad efter Sverige. Lokalt anställd personal sköter marknadsföring och försäljning samt övrigt kundnära arbete, medan den tekniska leveransen sker av en global leveransorganisation med tyngdpunkt i Sverige och Filippinerna. Samma struktur gäller för bolagets närvaro i Danmark.

Den marknad där Avensia verkar ser en fortsatt strukturell tillväxt. Antalet plattformsbyten på B2C-sidan har ökat det senaste året samtidigt som investeringarna i befintliga plattformar har fortsatt växa. Digital handel mellan företag, B2B, växer stadigt och då lösningarna blir mer kundunika växer antalet och storleken på uppdragen inom området hela tiden. Även närliggande områden som Avensia också har expertkunskap inom, som informationshantering, butiksdigitalisering, betallösningar och kundlojalitetslösningar visar en stark tillväxt. Under året har Avensia fått fortsatt förtroende från kunder som Filippa K, Polarn O. Pyret, Ahlsell, Coop Norge [NO], Clas Ohlson, NA-KD, Lyko, BAMA [NO], Menigo, Hills [AUS], KICKS, Nilsson Group och Kjell & Company. Nya kunder som tillkommit under året är till exempel Hilding Anders, Moelven [NO], Skincity, Skeidar [NO], Carpetright [UK], Bergendahls, Byggtjeneste [NO], American Orthodontics [US] och Indiska Kompaniet.

Avensia Storefront AB med dotterbolag

Avensia Storefront är namnet på vår produktfamilj med egenutvecklade mjukvaruprodukter som fyller tydliga luckor på marknaden. Under året ökade våra investeringar i innovation, produktutveckling och paketeringar för olika marknadssegment. Tyngdpunkten låg på vidareutveckling av produkterna i vår Storefrontfamilj med fokus på ytterligare funktionalitet och prestanda – och därmed ökad försäljning och konkurrenskraft för våra kunder - bland annat i form av digitala lösningar för fysiska butiker men även av speciella anpassningar för B2B-kunder. Vi ser en stor och global efterfrågan på våra produkter, men kanske framför allt en differentiering mellan Avensia och andra leverantörer när våra kunder utvärderar olika leverantörer och lösningar.

Bearbetningen av marknaden i USA sker med svensk personal genom dotterbolaget Avensia Inc. och denna verksamhet har under året fortsatt att utvecklas positivt.

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 fortsatt att arbeta med etablerade kunder som Schneider Electric och Morgontidig Distribution - MTD.

Avensia PHP AB med dotterbolag

Bolaget etablerades under 2018 och började under 2019 att bedriva verksamhet i Filippinerna genom dotterbolaget Avensia Philippines Inc. Det primära syftet med verksamheten på Filippinerna är att bygga upp leveranskapacitet för koncernens kunder. Rekryteringen kom igång väl under året och vid årets slut hade verksamheten 16 medarbetare på plats.

Insider Trends Ltd

I mars 2019 förvärvades bolaget Insider Trends Ltd. med säte i London / Storbritannien. Insider Trends arbetar med trendspaning, strategisk rådgivning och research om hur man skapar bästa möjliga kundupplevelse inom modern fysisk handel, vilket förstärker Avensias strategiska erbjudande.

Investeringar

Investeringar i immateriella tillgångar

Under 2019 aktiverade koncernen 3,3 MKR (0,0) i produktutvecklingsutgifter. Avskrivningar/ nedskrivningar avseende immateriella tillgångar uppgick till 1,9 MKR (1,4). De totala immateriella tillgångarna uppgick till 8,1 MKR (3,4) per den 31 december.

De immateriella tillgångarna består av goodwill, aktiverade utvecklingsutgifter samt övriga immateriella tillgångar i samband med förvärvet av Insider Trends. Moderbolagets immateriella tillgångar uppgick till 2,3 MKR (0,0).

Investeringar i materiella anläggningstillgångar

Investeringar i materiella anläggningstillgångar uppgick till 2,5 MKR (3,8) och utgjordes till största delen av kostnader för etablering av kontor i Filippinerna samt arbetsplatsrelaterad dator- och kontorsutrustning. De materiella anläggningstillgångarna i koncernen uppgick till 26,5 MKR (4,4) per den 31 december och inkluderar nyttjanderättstillgångar (leasing) om 20,9 MKR (0,0). De materiella anläggningstillgångarna i moderbolaget uppgick till 3,9 MKR (4,3) per den 31 december.

Finansiell ställning, likviditet och kassaflöde

Koncernen har vid utgången av året 35,4 MKR (30,4) 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 26,6 MSEK (26,1). Årets totala kassaflöde blev 4,9 MSEK (15,9).

Styrelsen har under året fortsatt att ha en konservativ syn på finansiell risk och bolaget har även 2019 haft en positiv nettoskuldsättning.

Medarbetare

Antal anställda i koncernen var vid årets utgång 227 (188), varav 55 (44) kvinnor. Av dessa var 196 (175), varav 51 (44) kvinnor, anställda i moderbolaget. För medelantal anställda hänvisas till not 10.

Likabehandling och jämställdhet

Avensia ska vara en 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 2019 var 24% av de anställda kvinnor, vilket är en ökning från året innan då motsvarande siffra var 23%. I chefsledet är andelen kvinnor högre, 39%, i den operativa ledningsgruppen 36% och i styrelsen 33%. Siffrorna avspeglar till viss del underlaget som finns i utbildningsledet där framförallt ingenjörer och mjukvaruutvecklare i stor utsträckning är män.

För befattningar inom projektledning och stabsroller är könsfördelningen 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 2019 gav den höga resultat men påvisade också fortsatt förbättringspotential inom några områden.

Hållbarhet

Avensias hållbarhetsarbete handlar förenklat om två delar, det vi själva gör internt för att bli mer hållbara – och dels vårt erbjudande till kund som handlar om att vi med vår djupa expertis inom modern handel även kan hjälpa våra kunder inom hållbarhetsområdet. Arbetet kretsar kring våra viktigaste intressenter; anställda, kunder, 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. Ett exempel på positiv förändring är att majoriteten av alla inrikes tjänsteresor, endast med några få undantag, sker med tåg.

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 samt individuellt anpassade pensionslösningar. Vi erbjuder våra medarbetare centralt belägna och moderna kontorslokaler 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 ex-

amensarbeten samt genom vårt traineeprogram Avensia Academy.

Kunder och bransch
Avensia odlar långa kundrelationer genom att leverera värde till kunderna, både i form av tjänster men även produkter. Avensia stöttar vidare 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 2019 innehavt styrelseposter i bolag inom handel.

Ägare
Genom Avensias notering på First North Growth Market är ägarna en av de största intressentgrupperna för bolaget. För att attrahera långsiktiga och engagerade ägare strävar Avensia efter transparent information, enkelhet i redovisning och kommunikation samt en marknadskommunikation som likabehandlar samtliga ägare. Avensia strävar efter en bolagsstyrning som tillgodoser alla ägares intresse och följer regelverket för bolag på First North Growth Market.

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

Väsentliga händelser under året
Avensia förvärvade Insider Trends Ltd., baserat i London / Storbritannien i mars månad. Vidare bildades ett eget dotterbolag för marknaden i Norge, Avensia AS.

Ägarförhållanden
Tabellen nedan åskådliggör ägarstrukturen per den 31 december 2019. Totalt hade Avensia AB 3 112 aktieägare och antalet aktier uppgick till 36 301 824 st.

Största ägarna den 31 december 2019

A5 Invest AB	9 509 075	26,2%
Valid Asset Management i Skåne AB	8 000 000	22,0%
HHW Invest AB	3 715 000	10,2%
John Löfström	1 666 666	4,6%
Försäkrings AB, Avanza Pension	898 398	2,5%
Volito Aktiebolag	800 000	2,2%
Jan Karlander	720 000	2,0%
Sijoitusrahasto Aktia Nordic Mic	650 000	1,8%
Johan Liljeros	646 055	1,8%
Carl-Fredrik Herslow Invest AB	553 004	1,5%
Övriga	9 143 626	25,2%
Totalt	36 301 824	100%

Ersättning till ledande befattningshavare
Följande riktlinjer för ersättning till ledande befattningshavare gällde 2019:

Ersättning till verkställande direktören beslutas av styrelseordförande och stämmovalda styrelseledamöter.

Ledande befattningshavare var per den 31 december 2019 verkställande direktören och ytterligare 10 personer. För koncernledningen tillämpas marknadsmässiga villkor för löner och övriga anställningsvillkor. Åtta i ledningsgruppen omfattas av ett avtal om en rörlig ersättning. En i ledningsgruppen har dessutom en rörlig lönedel som beräknas i förhållande till måluppfyllelse och som utbetalas månadsvis. 2019 kostnadsfördes totalt 309 TKR (566) 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 del och en rörlig del som under 2019 var maximerad till 70.000 kr. För 2019 kostnadsfördes 33 TKR (154) 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
Covid-19
Utbrottet av Covid-19 innebär naturligtvis en förändrad riskbild för koncernen på kort- och medellång sikt.

Det är uppenbart att konjunkturrisken kommer att öka på kort sikt. Å andra sidan ser vi att konkurrenssituationen och risken avseende personal kommer att minska.

Vidare – kreditriskerna kommer att öka då Avensia har en del kunder som verkar i extra utsatta branscher såsom detaljhandel där butiksförsäljning fortsatt är en väsentlig del av kundens verksamhet. Vi hanterar detta i nära dialoger med kunderna och försöker också assistera kunderna med förändrade betalningsvillkor etc för att försöka skapa gemensamma möjligheter med kunderna i de ändrade marknadsförutsättningar som Covid-19 har inneburit. Dessa gemensamma möjligheter kan t.ex. innebära att vi ytterligare försöker accelerera våra kunders digitala affärer i utbyte mot lägre priser, ett större användande av resurser etc.

Covid-19 innebär också att vi följer upp vårt kassaflöde på daglig basis tills vidare för att säkerställa att vi hanterar eventuella likviditets- och kapitalrisker på ett proaktivt vis.

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 produkter och tjänster. Oavsett konjunktur kan koncernens affärsområden möta konkurrens i form av både svenska och internationella bolag med liknande produkter och tjänster. Nya kundbeteenden eller distributionssätt av produkter och tjänster kan också komma att påverka koncernens volymer och koncernens prissättning.

Personalrisk
Konkurrensen om kvalificerad personal bedöms vara fortsatt stor 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 förskottsbetalningar vid framförallt värdemässigt stora leveranser och vid leveranser till kunder i länder med stor landsrisk. Koncernens bolag bedriver härtill aktiv bevakning av kundfordringar. Under 2019 redovisas 696 TKR i kundförluster (938). Samtidigt har dock reserveringen på 938 som gjordes under 2018 kunnat återföras under 2019.

De största kreditriskerna tas i kundprojekt där upp till två månadsbetalningar kan vara upparbetade innan första betalning förfaller. Vid utgången av 2019 innebar detta en största enskild kreditexponering mot någon kund på ca 7 MKR (5).

Beslut om kundkredit fattas enligt gällande attestinstruktion.

Likviditetsrisk
Koncernen säkerställer genom sin likviditetshantering att tillräckligt med medel finns för att möta behovet i den löpande verksamheten. Bolaget har vidare en avtalad kreditfacilitet på 10 MKR (10) för att skapa flexibilitet kring hantering av likvida medel. Ingen del av denna var utnyttjad per 2019-12-31. Checkräkningskrediten 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 fastprispåslag för att ha en säkerhetsmarginal, men om kravspecifikationen inte har varit tillräckligt tydlig, eller produktionstakten 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 projektens storlek och är anpassade mot de ansvarsförsäkringar bolaget tecknat. Denna typ av begränsningar gäller aldrig vid uppsåt eller grov oaktsamhet.

Koncentrationsrisk
Under 2019 och 2018 har en enskild kund stått för över 10 % 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, skapa nytta för andra intressenter och att uppnå en riskjusterad kostnad på bolagets nödvändiga kapital. Vid utgången av 2019 uppgår koncernens låneskulder och leasingskulder till 23,2 MKR (0,0). och tillsammans med det egna kapitalet utgör de det förvaltade kapitalet. Eget kapital uppgår på balansdagen till 62,8 MKR (47,6), en ökning med 32%. 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 strukturellt ökande på de marknader där vi är verksamma och att denna efterfrågan på lång sikt kommer att förstärkas i spåren av Covid-19. På kort och medellång sikt kan efterfrågan dock påverkas negativt av den övergripande osäkerheten i omvärlden som Covid-19 har inneburit.

Resultatförändringar i koncernen framöver beräknas komma från förändrad försäljning, debiteringsgrad, licensintäkter, projektstyrning och priser.

Avensia lämnar inga resultat- eller omsättningsprognoser.

Vinstdisposition

Denna årsredovisning och koncernredovisning har den 16 april 2020 godkänts av styrelsen och verkställande direktören för publicering och kommer att föreläggas årsstämman den 19 maj 2020 för fastställande.

Till årsstämmans förfogande finns följande fria fond- och vinstmedel:

Balanserade vinstmedel	32 371 723
Årets resultat	19 294 503
Kronor	**51 666 226**

Styrelsen föreslog ursprungligen (möte 21 februari 2020) årsstämman i Avensia att fatta beslut om en utdelning på 28 öre per aktie för 2019. På styrelsemöte den 16 april 2020 föreslog styrelsen istället att utdelningen tills vidare skjuts upp och att en eventuellt separat stämma får kallas in senare under 2020 för att fatta beslut om en eventuell utdelning för verksamhetsåret 2019.

Styrelsen föreslår sålunda – vid publiceringen av denna årsredovisning – att samtliga fria fond- och vinstmedel – överförs i ny räkning.

Till balanserat resultat överförs	51 666 226
Kronor	**51 666 226**

Vid bedömning av hanteringen av utdelningen enligt ovan, har styrelsen tagit hänsyn till koncernens ställning samt att koncernens framtida utveckling ska kunna ske med bibehållen finansiell styrka och fortsatt god handlingsfrihet.

Finansiella rapporter

RESULTATRÄKNING KONCERNEN

TKR	Not	2019-01-01 - 2019-12-31	2018-01-01 - 2018-12-31
Rörelsens intäkter			
Nettoomsättning	4, 5	302 934	250 000
Aktiverade utvecklingsutgifter		3 048	-
Övriga rörelseintäkter	6, 7	1 513	519
Summa rörelsens intäkter		**307 495**	**250 519**
Rörelsens kostnader			
Inköpta varor och tjänster	5	-52 284	-41 434
Övriga externa kostnader	8, 9	-35 167	-33 687
Personalkostnader	10, 11, 12, 13	-181 701	-148 315
Avskrivningar/nedskrivningar materiella och immateriella tillgångar	14	-10 775	-2 264
Övriga rörelsekostnader	15, 7	-872	-1 343
Summa rörelsens kostnader		**-280 799**	**-227 043**
Rörelseresultat		**26 696**	**23 476**
Finansiella intäkter	16, 7	25	-
Finansiella kostnader	16, 7	-915	-52
Resultat före skatt		**25 806**	**23 424**
Skatt	17	-7 125	-7 021
Årets resultat	18	**18 681**	**16 403**
Hänförligt till moderbolagets aktieägare		**18 681**	**16 403**

Data per aktie	2019-01-01 - 2019-12-31	2018-01-01 - 2018-12-31
Resultat per aktie i kronor före utspädning	**0,52**	**0,46**
Resultat per aktie i kronor efter utspädning	**0,51**	**0,45**

RAPPORT ÖVER TOTALRESULTAT I KONCERNEN

TKR	2019-01-01 - 2019-12-31	2018-01-01 - 2018-12-31
Årets resultat	**18 681**	**16 403**
Övrigt totalresultat:		
Poster som inte ska återföras i resultaträkningen	-	-
Poster som senare kan återföras i resultaträkningen:		
Valutakursdifferenser vid omräkning av utländska verksamheter	194	181
Summa totalresultat för året	**18 875**	**16 584**
Hänförligt till:		
Moderbolagets aktieägare	18 875	16 584

BALANSRÄKNING KONCERNEN

TKR	Not	2019-12-31	2018-12-31
TILLGÅNGAR			
ANLÄGGNINGSTILLGÅNGAR			
Materiella anläggningstillgångar	20	26 549	4 363
Immateriella tillgångar	19	8 066	3 445
Finansiella anläggningstillgångar	7	217	-
SUMMA ANLÄGGNINGSTILLGÅNGAR		**34 832**	**7 808**
OMSÄTTNINGSTILLGÅNGAR			
Kortfristiga fordringar			
Kundfordringar	21, 7	62 951	51 967
Skattefordran		65	107
Övriga fordringar		6 626	320
Förutbetalda kostnader och upplupna intäkter	22	11 245	9 811
Summa kortfristiga fordringar		**80 887**	**62 205**
Likvida medel	7	35 401	30 358
SUMMA OMSÄTTNINGSTILLGÅNGAR		**116 288**	**92 563**
SUMMA TILLGÅNGAR		**151 120**	**100 371**
EGET KAPITAL OCH SKULDER			
Eget kapital			
Aktiekapital	23	5 445	5 331
Omräkningsreserver		429	235
Balanserat resultat inkl. årets resultat		56 972	42 016
Summa eget kapital hänförligt till moderbolagets aktieägare		**62 846**	**47 582**
Långfristiga skulder			
Leasingskulder	8	13 497	-
Övriga skulder	24	1 527	-
Uppskjuten skatteskuld	17	3 046	1 082
Summa långfristiga skulder		**18 070**	**1 082**
Kortfristiga skulder			
Leverantörsskulder	7	9 754	13 957
Leasingskulder	8	8 129	-
Skatteskulder		6 106	4 047
Övriga skulder		13 782	9 608
Upplupna kostnader och förutbetalda intäkter	27	32 433	24 095
Summa kortfristiga skulder		**70 204**	**51 707**
SUMMA EGET KAPITAL OCH SKULDER		**151 120**	**100 371**

KONCERNENS RAPPORT ÖVER FÖRÄNDRINGAR I EGET KAPITAL

TKR	Aktie-kapital	Omräknings-reserver	Balanserat resultat	Summa moder-bolagets aktieägare	Totalt eget kapital
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 1 januari 2019	**5 331**	**235**	**42 016**	**47 582**	**47 582**
Totalresultat					
Årets resultat	-	-	18 681	18 681	18 681
Övrigt totalresultat, netto efter skatt	-	194	-	194	194
Summa totalresultat	**-**	**194**	**18 681**	**18 875**	**18 875**
Transaktioner med ägare					
Nyemission	114	-	-	114	114
Utdelning	-	-	-8 282	-8 282	-8 282
Incitamentsprogram	-	-	4 557	4 557	4 557
Totala transaktioner med ägare	**114**	**-**	**-3 725**	**-3 611**	**-3 611**
Eget kapital den 31 december 2019	**5 445**	**429**	**56 972**	**62 846**	**62 846**

KASSAFLÖDESANALYS KONCERNEN

TKR	Not	2019-01-01 - 2019-12-31	2018-01-01 - 2018-12-31
Den löpande verksamheten			
Resultat efter finansiella poster		25 806	23 424
Justeringar för poster som inte ingår i kassaflödet	29	14 486	9 339
Betald skatt		-3 719	349
Kassaflöde från den löpande verksamheten före förändringar i rörelsekapital		**36 573**	**33 112**
Förändringar av rörelsekapital:			
Ökning av fordringar		-17 554	-17 541
Ökning av skulder		7 615	10 577
Kassaflöde från den löpande verksamheten		**26 634**	**26 148**
Investeringsverksamheten			
Förvärv av koncernföretag	30	-86	-
Förvärv av immateriella tillgångar	19	-3 298	-
Förvärv av materiella anläggningstillgångar	20	-5 974	-3 809
Ökning av finansiella anläggningstillgångar		-217	-
Kassaflöde från investeringsverksamheten		**-9 575**	**-3 809**
Finansieringsverksamheten			
Nyemission		114	-
Utbetald utdelning		-8 282	-6 398
Förändring av räntebärande skulder		-4 002	-
Kassaflöde från finansieringsverksamheten		**-12 170**	**-6 398**
Årets kassaflöde		**4 889**	**15 941**
Likvida medel vid årets början		30 358	14 004
Kursdifferens i likvida medel		154	413
Likvida medel vid årets slut		35 401	30 358

Kassaflöde från erhållna räntor uppgår till 21 (-) och från betalda räntor till -915 (-52) och de ingår i kassaflödet från den löpande verksamheten.

RESULTATRÄKNING MODERBOLAGET

TKR	Not	2019-01-01 - 2019-12-31	2018-01-01 - 2018-12-31
Nettoomsättning	5	293 445	249 801
Aktiverade utvecklingsutgifter	19	2 090	-
Övriga rörelseintäkter	6, 7	1 421	476
Summa rörelsens intäkter		**296 956**	**250 277**
Rörelsens kostnader			
Inköpta varor och tjänster	5	-57 680	-45 052
Övriga externa kostnader	8, 9	-44 547	-36 626
Personalkostnader	10, 11, 12, 13	-158 920	-132 753
Avskrivningar/nedskrivningar materiella och immateriella tillgångar	14	-1 247	-858
Övriga rörelsekostnader	15, 7	-795	-1 265
Summa rörelsens kostnader		**-263 189**	**-216 554**
Rörelseresultat		**33 767**	**33 723**
Resultat från finansiella investeringar			
Resultat från andelar i koncernföretag	16	2 075	-
Övriga ränteintäkter och liknande poster	16, 7	418	296
Övriga räntekostnader och liknande poster	16, 7	-54	-43
Resultat efter finansiella poster		**36 206**	**33 976**
Bokslutsdispositioner			
Koncernbidrag		-4 360	-4 796
Avsättning till periodiseringsfond	28	-7 600	-6 400
Summa bokslutsdispositioner		**-11 960**	**-11 196**
Resultat före skatt		**24 246**	**22 780**
Skatt på årets resultat	17	-4 952	-4 312
Årets resultat		**19 294**	**18 468**

RAPPORT ÖVER TOTALRESULTAT I MODERBOLAGET

TKR	2019-01-01 - 2019-12-31	2018-01-01 - 2018-12-31
Årets resultat	**19 294**	**18 468**
Övrigt totalresultat:		
Poster som inte ska återföras i resultaträkningen	-	-
Poster som senare kan återföras i resultaträkningen	-	-
Summa totalresultat för året	**19 294**	**18 468**

BALANSRÄKNING MODERBOLAGET

TKR	Not	2019-12-31	2018-12-31
TILLGÅNGAR			
ANLÄGGNINGSTILLGÅNGAR			
Immateriella anläggningstillgångar			
Balanserade utgifter för utvecklingsarbeten	19	2 294	-
Summa immateriella anläggningstillgångar		**2 294**	**-**
Materiella anläggningstillgångar			
Inventarier	20	3 920	4 302
Summa materiella anläggningstillgångar		**3 920**	**4 302**
Finansiella anläggningstillgångar			
Aktier i dotterföretag	32	10 570	7 208
Summa finansiella anläggningstillgångar		**10 570**	**7 208**
SUMMA ANLÄGGNINGSTILLGÅNGAR		**16 784**	**11 510**
OMSÄTTNINGSTILLGÅNGAR			
Kortfristiga fordringar			
Kundfordringar	21, 7	57 694	49 162
Fordringar hos koncernföretag		11 930	7 253
Övriga fordringar		6 337	191
Förutbetalda kostnader och upplupna intäkter	22	10 428	9 798
Summa kortfristiga fordringar		**86 389**	**66 404**
Likvida medel	7	26 672	23 173
SUMMA OMSÄTTNINGSTILLGÅNGAR		**113 061**	**89 577**
SUMMA TILLGÅNGAR		**129 845**	**101 087**
EGET KAPITAL OCH SKULDER			
EGET KAPITAL			
Bundet eget kapital			
Aktiekapital	23	5 445	5 331
Fond för utvecklingsutgifter		2 078	-
Summa bundet eget kapital		**7 523**	**5 331**
Fritt eget kapital			
Balanserat resultat		32 371	24 264
Årets resultat		19 295	18 468
Summa fritt eget kapital		**51 666**	**42 732**
SUMMA EGET KAPITAL		**59 189**	**48 063**
Obeskattade reserver			
Periodiseringsfond	28	14 000	6 400
Summa obeskattade reserver		**14 000**	**6 400**
Långfristiga skulder			
Övriga skulder	24	1 527	-
Summa långfristiga skulder		**1 527**	**-**
Kortfristiga skulder			
Leverantörsskulder	7	9 209	13 657
Skulder till koncernföretag		155	100
Skatteskulder		5 530	4 038
Övriga skulder		12 361	8 190
Upplupna kostnader och förutbetalda intäkter	27	27 874	20 639
Summa kortfristiga skulder		**55 129**	**46 624**
SUMMA EGET KAPITAL OCH SKULDER		**129 845**	**101 087**

FÖRÄNDRING I EGET KAPITAL MODERBOLAGET

TKR	Aktiekapital	Fond för utvecklings-utgifter	Balanserat resultat	Summa eget kapital
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 1 januari 2019	**5 331**	**-**	**42 732**	**48 063**
Summa totalresultat	-	-	19 294	19 294
Transaktioner med ägare				
Nyemission	114	-	-	114
Utdelning	-	-	-8 282	-8 282
Avsättning till fond för utvecklingsutgifter	-	2 078	-2 078	-
Eget kapital den 31 december 2019	**5 445**	**2 078**	**51 666**	**59 189**

KASSAFLÖDESANALYS MODERBOLAGET

TKR	Not	2019-01-01 - 2019-12-31	2018-01-01 - 2018-12-31
Den löpande verksamheten			
Resultat efter finansiella poster		36 206	33 976
Justeringar för poster som inte ingår i kassaflödet	29	172	2 048
Betald skatt		-3 460	426
Kassaflöde från den löpande verksamheten före förändringar av rörelsekapital		**32 918**	**36 450**
Förändringar av rörelsekapital:			
Ökning av fordringar		-14 238	-14 678
Ökning av skulder		6 653	2 973
Kassaflöde från den löpande verksamheten		**25 333**	**24 745**
Investeringsverksamheten			
Förvärv av immateriella anläggningstillgångar	19	-2 339	-
Förvärv av materiella anläggningstillgångar	20	-819	-3 764
Förvärv av andelar i koncernbolag		-1 526	-52
Förändring av nettoutlåning till koncernbolag		-8 982	-113
Kassaflöde från investeringsverksamheten		**-13 666**	**-3 929**
Finansieringsverksamheten			
Nyemission		114	-
Utbetald utdelning		-8 282	-6 398
Kassaflöde från finansieringsverksamheten		**-8 168**	**-6 398**
Årets kassaflöde		**3 499**	**14 418**
Likvida medel vid årets början		23 173	8 755
Likvida medel vid årets slut		26 672	23 173

Kassaflöde från erhållna räntor uppgår till 285 (296) och från betalda räntor till -54 (-43).

Noter

Not 1 – Redovisnings- och värderingsprinciper

Allmän information

Avensia AB och dess dotterbolag är expertbolag inom modern handel och erbjuder rådgivning, helhetslösningar och produkter till kunder som säljer varor och tjänster både online och andra kanaler såsom butiksnät med mera. Moderbolaget Avensia AB är ett registrerat aktiebolag med säte i Lund. Adressen till huvudkontoret är Vävaregatan 21, 222 36 Lund och till hemsidan www.avensia.com.

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

Styrelsen har den 16 april 2020 godkänt denna årsredovisning och 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 2019. Förutom IFRS 16 Leasingavtal har ingen av dessa har haft någon väsentlig inverkan på koncernens finansiella rapporter.

Koncernen tillämpar IFRS 16 Leasingavtal, som ersätter IAS 17, från och med 1 januari 2019. Till följd av detta har koncernen ändrat sina redovisningsprinciper för leasingavtal enligt nedan. Rättigheter att nyttja leasade tillgångar redovisas som materiella anläggningstillgångar och skyldigheter att betala leasingavgifter redovisas som finansiell skuld. Kostnader delas upp i räntekostnader samt avskrivningar på tillgången.

Avensia har valt att använda den förenklade metoden vid övergång till IFRS 16. Det innebär att öppningsbalansen justerats för nyttjanderättstillgången och skulden beräknad som återstående betalningar. Värdet på nyttjanderättstillgången baseras på skulden och ingen justering görs mot eget kapital. Kostnader delas upp i räntekostnader och avskrivningar på tillgången. Undantag har gjorts för leasingavtal kortare än 12 månader. Vid beräkningen av leasingåtaganden per 1 januari 2020 har en marginell låneränta om 3,5% använts. Redovisning av övergången till IFRS 16 enligt den förenklade metoden innebär även att jämförelseinformation ej räknats om.

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

IFRS 16 tillämpas endast på koncernivå, för information om nuvarande leasingavtal se not 8. Moderbolagets redovisning av leasingavtal är oförändrad.

En utvärdering av de nya standarder, tolkningar och ändringar som ska tillämpas för räkenskapsåret 2020 eller senare har skett. Den initiala bedömningen är att dessa inte kommer att ha någon väsentlig påverkan på koncernens finansiella rapporter.

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 orealiserade 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, USD, NOK, GBP och PHP. 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:

Balansdagens kurs 31 december	2019	2018
DKK	1,3968	1,3760
USD	9,3171	8,9710
NOK	1,0579	-
GBP	12,2145	-
PHP	0,2042	-
Periodens genomsnittskurs	**2019**	**2018**
DKK	1,4068	1,4077
USD	11,0142	12,0522
NOK	1,1020	-
GBP	12,1308	-
PHP	0,2691	-

Kassaflödesanalys

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

Intäkter från avtal med kunder

Avensias verksamhet är inriktad på att hjälpa kunder att öka sin försäljning i samtliga sina kanaler genom att leverera produkter och tjänster inom modern handel. 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 digitala handelslösningar i form av produktfamiljen Storefront t ex Storefront for Dynamics, Storefront Nitro och Storefront Validoo Connector for Suppliers 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 struktur 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.

Ränteintäkter och utdelning

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

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.

Rörelseförvärv och goodwill

Rörelseförvärv redovisas enligt förvärvsmetoden. Utgiften för ett förvärv värderas till summan av den ersättning som överförs värderad till verkligt värde per förvärvstidpunkten. Förvärvsrelaterade kostnader kostnadsförs i den period som de uppstår.
När koncernen förvärvar en rörelse bedöms dess finansiella tillgångar och skulder för korrekt klassificering i enlighet med avtalsvillkoren, ekonomiska omständigheter och relevanta förutsättningar vid förvärvstidpunkten. Eventuell villkorad köpeskilling som ska överföras redovisas till verkligt värde vid förvärvstidpunkten.
Vid den första redovisningstidpunkten värderas goodwill till anskaffningsvärde som motsvarar skillnaden mellan summan av den överförda ersättningen och identifierade tillgångar samt de skulder som övertagits. Efter första redovisningstillfället redovisas goodwill till anskaffningsvärdet med avdrag för eventuella ackumulerade nedskrivningar.

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

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:

- Långfristiga fordringar
- 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. Förväntade kreditförlustnivåer baseras på kundernas betalnings- och förlusthistorik. Historiska förluster justeras för att ta hänsyn till nuvarande och framåtblickande information som kan påverka kundernas betalningsförmåga. 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 till största delen av kortfristiga poster där redovisat värde är en rimlig uppskattning av verkligt värde varför ingen särskild upplysning lämnas. Det verkliga värdet för långfristiga fordringar avviker inte väsentligt från det redovisade värdet. För långfristiga finansiella skulder motsvarar det

redovisade värdet det verkliga värdet eftersom räntan är i paritet med aktuella marknadsräntor.

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 baserar sig på lönenivån. Pensionskostnader för perioden ingår i resultaträkningen.

Aktierelaterade ersättningar

Under 2016-2019 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 tilldelningstidpunkten. 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 löpande under intjäningsperioden. 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 uppskjuten skattefordran avseende skattemässiga underskott har aktiverats per bokslutsdatum.

Leasingavtal enligt IFRS 16 (från och med 1 januari 2019)

Leasingavtal redovisas som nyttjanderätter och motsvarande skuld den dagen som den leasade tillgången finns tillgänglig för användning av koncernen. Tillgångar och skulder som uppkommer från leasingavtal redovisas initialt till nuvärde. Leasingbetalningar som kommer att göras för rimligtvis säkra förlängningsoptioner ingår i värderingen av skulden. Leasingbetalningarna diskonteras med koncernens marginella låneränta där avtalets implicita ränta inte enkelt kan fastställas. Koncernen är exponerad för eventuella framtida ökningar av rörliga leasingbetalningar baserade på index, som inte ingår i leasingskulden förrän de träder ikraft. När så sker omvärderas leasingskulden och justeras mot nyttjanderätten. Leasingbetalningarna fördelas mellan amortering av skulden och ränta. Räntan redovisas i resultaträkningen över leasingperioden så att en fast räntesats för leasingskulden redovisas för respektive period. Nyttjanderätter skrivs normalt av linjärt över den kortare av nyttjandeperioden och leasingperioden. Betalningar för korta kontrakt, med en leasingperiod på 12 månader eller mindre, samt leasingavtal av mindre värde kostnadsförs linjärt i resultaträkningen.

Leasing enligt IAS 17 (till och med 31 december 2018)

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 2019 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 tillämpar inte 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, 26 och 32.

Not 3 – Kapitalhantering

Avensia definierar det förvaltade kapitalet som summan av koncernens nettoskuld och eget kapital. Vid utgången av 2019 var det förvaltade kapitalet 50,6 MKR (17,2).

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 intäktsslaget avtal med kunder. Det utvärderas internt utifrån rörelseresultat.

Företaget har sitt säte i Sverige och nettoomsättningen från kunder i Sverige uppgår till 218 354 TKR (183 622). Koncernens verksamhet bedrivs framförallt i Sverige. Koncernens anläggningstillgångar finns till övervägande del lokaliserade i Sverige. Fördelningen av nettoomsättningen per land fördelad efter faktureringsadressen framgår av nedanstående tabell:

Nettoomsättning per land TKR	**2019**	**2018**
Sverige	218 354	183 622
Norge	54 133	39 143
Storbritannien	11 132	10 360
Tyskland	8 525	978
USA	5 496	2 168
Australien	2 470	3 678
Schweiz	809	8 932
Danmark	562	674
Nederländerna	507	-
Övriga	946	445
Nettoomsättning totalt	**302 934**	**250 000**

Under 2019 har koncernen haft en kund där intäkten utgjorde mer än 10 % av omsättningen. Omsättningen var 34 536 TKR och utgjorde 11,4 % av nettoomsättningen. Under 2018 hade koncernen en kund där intäkten utgjorde mer än 10 % av nettoomsättningen. Omsättningen var 26 658 TKR och utgjorde 10,7 % av nettoomsättningen.

Not 5 – Försäljning och inköp mellan koncernbolag och moderbolag

Under året uppgår moderbolagets försäljning till koncernbolag till 6 602 TKR (8 723) och moderbolagets inköp från koncernbolag till 12 713 TKR (8 314).

Not 6 – Övriga rörelseintäkter

Övriga rörelseintäkter i koncernen uppgår till 1 513 TKR (519) varav 1 279 TKR (413) avser valutakursvinster. Övriga rörelseintäkter för moderbolaget uppgår till 1 421 TKR (476) varav 1 217 (370) 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 prisrisk. 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 , USD, NOK, GBP och PHP. 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 fordringar och skulder per den 31 december 2019.

TKR	+/- 5% NOK	+/- 5% GBP	+/- 5% EUR	+/- 5% USD
Resultat efter skatt	+/- 409 (342)	+/- 12 (130)	+/- 10 (113)	+/- 5 (17)

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 härtill aktiv bevakning av kundfordringar. Beslut om kundkredit fattas av företagets styrelse och ledning enligt gällande attestinstruktion.

Under 2019 redovisas 696 TKR (938) i kundförluster. Samtidigt har dock reserveringen på 938 som gjordes under 2018 kunnat återföras under 2019. 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 2019 innebar detta en största enskild kreditexponering mot någon kund på ca 7 062 TKR (5 340).

Kreditrisken i likvida medel bedöms immateriell då motparterna är banker med höga kreditvärderingar tilldelade av internationella kreditvärderingsinstitut. Per 31 december 2019 uppgår likvida medel till 35 401 TKR (30 358) 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 uppbringa tillräcklig finansiering till en rimlig kostnad.

Likviditetsrisken är låg då koncernen genom sin likviditetshantering säkerställer att tillräckligt med medel finns för att möta behovet i den löpande verksamheten. Bolaget har vidare en avtalad kreditfacilitet på 10 MKR (10) för att skapa flexibilitet kring hantering av likvida medel. Ingen del av denna var utnyttjad per 2019-12-31. Checkräkningskrediten kan utnyttjas när som helst och kan avslutas av banken utan varsel.

Även finansieringsrisken anses låg då bolaget inte ser något behov att anskaffa mer kapital i närtid. Och detta gäller både externt och eventuellt eget kapital.

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

KATEGORIER AV FINANSIELLA TILLGÅNGAR OCH SKULDER 2019-12-31 (2018-12-31) – KONCERNEN

TKR	Kategori	Redovisat värde	Verkligt värde
Finansiella tillgångar			
Långfristiga fordringar	1	217	217
		(-)	(-)
Kundfordringar	1	62 951	62 951
		(51 967)	(51 967)
Likvida medel	1	35 401	35 401
		(30 358)	(30 358)
Finansiella skulder			
Långfristiga leasingskulder	1	13 497	13 497
		(-)	(-)
Övriga långfristiga skulder	1	1 527	1 527
		(-)	(-)
Kortfristiga leasingskulder	1	8 129	8 129
		(-)	(-)
Leverantörsskulder	1	9 754	9 754
		(13 957)	(13 957)

Kategori 1: Finansiella tillgångar och skulder värderade till upplupet anskaffningsvärde.

KATEGORIER AV FINANSIELLA TILLGÅNGAR OCH SKULDER 2019-12-31 (2018-12-31) – MODERBOLAGET

TKR	Lånefordringar och kundfordringar	Finansiella skulder värderade till upplupet anskaffningsvärde	Summa
Finansiella tillgångar			
Kundfordringar	57 694		57 694
	(49 162)		(49 162)
Fordringar hos koncernföretag	11 930		11 930
	(7 253)		(7 253)
Likvida medel	26 672		26 672
	(23 173)		(23 173)
Totala finansiella tillgångar	**96 296**		**96 296**
	(79 588)		**(79 588)**
Finansiella skulder			
Övriga långfristiga skulder		1 527	1 527
		(-)	(-)
Skulder till koncernföretag		155	155
		(100)	(100)
Leverantörsskulder		9 209	9 209
		(13 657)	(13 657)
Totala finansiella skulder		**10 891**	**10 891**
		(13 757)	**(13 757)**

Långfristiga fordringar uppgår till 217 TKR (-) och avser hyresdeposition som löper till 2022. Ränteintäkt redovisad i resultaträkningen uppgår till 4 TKR (-).

Övriga vinster och förluster på finansiella instrument som redovisats i resultaträkningen i koncernen är valutakursvinster som uppgår till 1 279 TKR (413) och valutakursförluster som uppgår till 872 TKR (1 282). Valutakursvinsten i moderbolaget är 1 217 TKR (370) och valutakursförlusten i moderbolaget är 795 TKR (1 204). Ränteintäkter på finansiella tillgångar uppgår för koncernen till 25 (-) och för moderbolaget till 418 TKR (296). Räntekostnader på finansiella skulder uppgår för koncernen till 915 TKR (52) och för moderbolaget till 54 TKR (43).

Not 8 – Leasingavtal

Effekten av övergången till IFRS 16 på koncernens leasingavtal beskrivs i not 1 Redovisnings- och värderingsprinciper. Avensia har använt den förenklade metoden vid övergång till IFRS 16. Det innebär att den jämförande informationen inte räknats om för att återspegla de nya kraven.

Upplysningarna nedan avser Avensia som leasetagare. Koncernen är ej leasegivare.

Koncernen leasar framförallt lokaler men även parkeringsplatser, bilar och kontorsutrustning. Inga leasingavtal innehåller kovenanter eller andra begränsningar utöver säkerheten i den leasade tillgången.

Nyttjanderättstillgångar	**TKR**
Avskrivningar under året	-7 596
Utgående bokfört värde	20 932

Tillkommande nyttjanderättstillgångar under 2019 uppgick till 3 431 TKR. I detta belopp ingår anskaffningsvärdet för under året nyanskaffade nyttjanderätter samt tillkommande belopp vid omprövning av leasingskulder på grund av ändrade betalningar till följd av att leasingperioden förändrats.

Leasingskulder	**TKR**
Kortfristiga	8 129
Långfristiga	13 497
Leasingskulder som ingår i balansräkningen	**21 626**

De långfristiga leasingskulderna förfaller i sin helhet mellan 2-5 år.

Belopp redovisade i resultaträkningen	**TKR**
Avskrivningar på nyttjanderättstillgångar	-7 596
Ränta på leasingskulder	-851
Kostnader för korttidsleasing	-62
Kostnader för leasar av lågt värde, ej korttidsleasing av lågt värde	0
Summa	**-8 509**

Belopp redovisade i kassaflödesanalysen	**TKR**
Summa kassautflöden hänförliga till leasingavtal	**7 814**

Ovanstående kassautflöde inkluderar såväl belopp för leasingavtal som redovisas som leasingskuld som belopp som betalats för korttidsleasing och leasar av lågt värde.

Beräkningarna har gjorts utifrån antagandet att vi ska sitta kvar i lokalerna i Lund till 230430, i Helsingborg till 211130, i Stockholm till 210831 och i Malmö till 201231.

Hyresavtalet i Lund avslutas 230430 om det sägs upp senast 220731. Om det inte sägs upp förlängs det till 260430. Om hyresavtalet i Helsingborg sägs upp senast 21028 avslutas det 211130. Om det sägs upp senast 221031 avslutas det 230731. Om det inte sägs upp förlängs det till 260731. Om hyresavtalet i Stockholm sägs upp senast 201130 avslutas det 210831. Om det inte sägs upp förlängs det till 240831. Hyresavtalet i Malmö fortlöper tills de sägs upp med sex respektive fyra månader uppsägningstid. Hyresavtalet i Oslo löper ut 220630. Hyresavtalet i Cebu löper ut 220630, men kan förlängas.

Kostnadsförda avgifter och icke uppsägningsbara betalningar för operationella leasingavtal:

2019	**Moderbolaget**	
TKR	**Lokaler**	**Utrustning**
Årets kostnadsförda leasingavgifter	7 584	62
Framtida minimileasingavgifter avseende icke uppsägningsbara operationella leasingavtal:		
Inom ett år	8 377	-
Mellan ett och fem år	13 439	-
Senare än fem år	-	-

Kostnadsförda avgifter och icke uppsägningsbara betalningar för operationella leasingavtal – IAS 17:

2018	Lokaler		Utrustning	
TKR	**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	-	-	-	-

Not 9 – Revisionsarvode

	Koncernen		Moderbolaget	
TKR	**2019-01-01 - 2019-12-31**	**2018-01-01 - 2018-12-31**	**2019-01-01 - 2019-12-31**	**2018-01-01 - 2018-12-31**
Revisionsarvode				
Deloitte AB	225	175	195	145
JH Revision Godkendt Revisionspartsselskab, DK	40	34	-	-
Summa revisionsarvode	**265**	**209**	**195**	**145**
Revisionsverksamhet utöver revisionsuppdrag				
Deloitte AB	84	32	84	32
JH Revision Godkendt Revisionspartsselskab, DK	3	2	-	-
Summa revisionsverksamhet utöver revisionsuppdrag	**87**	**34**	**84**	**32**

Med revisionsuppdrag avses granskning av årsredovisningen och bokföringen samt styrelsens och verkställande direktörens förvaltning, övriga uppgifter som det ankommer på företagets revisor att utföra samt rådgivning eller annat biträde som föranleds av iakttagelser vid sådan granskning eller genomförandet av sådana övriga arbetsuppgifter.

Not 10 – Personal

Löner, andra ersättningar och sociala kostnader

Koncernen	**2019-01-01 – 2019-12-31**		**2018-01-01 – 2018-12-31**	
TKR	**Styrelse och VD**	**Övriga anställda**	**Styrelse och VD**	**Övriga anställda**
Löner och ersättningar				
Moderbolaget	2 640	99 173	2 565	82 616
Dotterbolag	-	13 520	-	6 540
Summa	**2 640**	**112 693**	**2 565**	**89 156**

Sociala kostnader samtliga anställda (varav pensionskostnader)

TKR	**2019-01-01 – 2019-12-31**	**2018-01-01 – 2018-12-31**
Moderbolaget	50 326	41 579
	(11 894)	(9 250)
Dotterbolag	4 140	2 646
	(1 267)	(689)
Summa	**54 466**	**44 225**
	(13 161)	**(9 939)**

Moderbolaget TKR	2019-01-01 – 2019-12-31 Styrelse och VD	 Övriga Anställda	2018-01-01 – 2018-12-31 Styrelse och VD	 Övriga anställda
Löner och ersättningar	2 640	99 173	2 565	82 616
Sociala kostnader	1 560	48 766	1 343	40 236
(varav pensionskostnader)	(577)	(11 317)	(435)	(8 815)

Medelantalet anställda	2019		2018	
	Medelantal anställda	Varav kvinnor	Medelantal anställda	Varav kvinnor
Moderbolaget, Sverige	159	38	135	26
Dotterbolag, Sverige	10	-	10	-
Dotterbolag, Filippinerna	3	-	-	-
Dotterbolag, USA	2	-	-	-
Dotterbolag, Norge	1	1	-	-
Dotterbolag, Danmark	1	-	1	-
Dotterbolag, Storbritannien	1	1	-	-
Totalt	**177**	**40**	**146**	**26**

Vid utgången av året är antalet anställda i koncernen 227 (188) varav 55 (44) kvinnor. Av dessa är 196 (175) varav 51 (44) kvinnor anställda i moderbolaget.

Antal personer i ledande ställning	2019		2018	
	Totalt	Varav kvinnor	Totalt	Varav kvinnor
Styrelse	6	2	5	1
Koncernledning	12	4	11	3

Aktierelaterade ersättningar

Under 2016-2019 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 2019. Ersättning till verkställande direktören beslutas av styrelseordförande och stämmovalda styrelseledamöter.

Ledande befattningshavare var per den 31 december 2019 verkställande direktören och ytterligare 10 (10) personer. För koncernledningen tillämpas marknadsmässiga villkor för löner och övriga anställningsvillkor. Åtta i ledningsgruppen omfattas av ett avtal om en rörlig ersättning. En i ledningsgruppen har dessutom en rörlig lönedel som beräknas i förhållande till måluppfyllelse och som utbetalas månadsvis. För 2019 kostnadsfördes totalt 309 TKR (566) 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 var under 2019 maximerad till 70.000 kr. För 2019 kostnadsfördes 33 TKR (154) i rörlig ersättning till VD.

Löner och ersättningar i koncernen	2019-01-01 – 2019-12-31					2018-01-01 – 2018-12-31				
TKR	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	157	-	-	49	-	142	-	-	45	-
Anders Cedervall, styrelseledamot t o m 17 maj 2018	-	-	-	-	-	22	-	-	4	-
Anders Wehtje, styrelseledamot t o m 31 dec 2019, CFO fr o m 1 jan 2020	78	-	-	25	-	72	-	-	23	-
Monica Dagberg, styrelseledamot	78	-	-	25	-	72	-	-	23	-
Niklas Johnsson, VD fr o m 1 april 2018, styrelseledamot t o m 17 maj 2018	2 084	46	33	1 395	577	1 841	-	154	1 109	388
Roland Vejdemo, styrelseledamot	78	-	-	25	-	72	-	-	23	-
Robin Gustafsson, VD t o m 16 februari 2018, styrelseledamot fr o m 17 maj 2018	78	-	-	25	-	192	-	-	119	47
Anna Stig, styrelseledamot fr o m maj 2019	53	-	-	17	-	-	-	-	-	-
Övriga ledande befattningshavare, 11 (10) personer	9 460	1 197	309	5 879	1 680	6 065	1 882	566	4 340	1081
Totalt	**12 069**	**1 243**	**339**	**7 440**	**2 257**	**8 478**	**1 882**	**720**	**5 686**	**1 516**

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

Not 12 – Aktierelaterade ersättningar

Under 2016 - 2019 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 ASP 16-ASP 18 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. LTIP 19 löper över fem år 2019-2023 och till skillnad mot ASP 16-ASP 18 krävs ingen investering i sparaktier. De finansiella prestationsmålen för LTIP 19 sträcker sig till 2023 och intjäningen är uppdelad över fem tilldelningsperioder

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 sträckte sig från 1 mars 2019 till 30 juni 2019. Totalt tecknades 757 445 aktier från ASP 16.

I det andra programmet (ASP 17) var maximalt antal aktier i bolaget som kan tilldelas samtliga deltagare i programmet begränsat till 1 094 000, vilket motsvarade cirka 3,0 procent av utestående aktier och röster. Programmet löpte från 22 juni 2017 till 31 december 2019. Vid programmets slut uppgick antalet teckningsoptioner att tilldela till 489.118. Tilldelning enligt programmet skedde den 21 februari 2020. Teckningsperioden sträcker sig från 1 mars till 30 juni 2020.

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.

I det fjärde programmet (LTIP 19) är maximalt antal aktier i bolaget som kan tilldelas samtliga deltagare i programmet begränsat till 1 0000 000, vilket motsvarar cirka 2,8 procent av utestående aktier och röster. Programmet löper från 5 juni 2019 till 31 december 2023. Maximalt antal prestationsaktier per år är en femtedel av totalt antal. Sista dag för utnyttjande av optionerna är 31 december 2024.

Värderingen (Black & Scholes) 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 justerad 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. I LTIP 19 är värderingen av aktien baserad på börskursen 5 juni 2019 justerad för bedömd utdelning 2020-2023. 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**	**LTIP 19 – 2019-06-05**
Utdelning (SEK)	0,11-0,12	0,16-0,17	0,19-0,20	0,25-0,30
Antagande om personalomsättning	10%	10%	10%	12%
Värdering av aktien (SEK)	6,45	9,45	13,40	15,74

Förändringar under året (antal) – ASP 16	**2019**	**2018**
Utestående 1 januari	915 500	921 500
Annullerade under året	-158 055	-6 000
Utnyttjade under året	-757 445	-
Utestående 31 december	0	915 500
Möjliga att utnyttja 31 december	0	762 960

Förändringar under året (antal) – ASP 17	2019	2018
Utestående 1 januari	663 497	734 497
Annullerade under året	-34 100	-71 000
Utestående 31 december	629 397	663 497
Möjliga att utnyttja 31 december	489 118	0

Förändringar under året (antal) – ASP 18	2019	2018
Utestående 1 januari	519 765	0
Utställda under året	-	554 765
Annullerade under året	-26 600	-35 000
Utestående 31 december	493 165	519 765
Möjliga att utnyttja 31 december	0	0

Förändringar under året (antal) – LTIP 19	2019	2018
Utestående 1 januari	0	0
Utställda under året	865 000	0
Annullerade under året	-45 000	0
Utestående 31 december	820 000	0
Möjliga att utnyttja 31 december	77 080	0

Under 2019 har kostnader för programmen, inklusive sociala avgifter, belastat rörelseresultatet med 7 786 TKR (9 053). Redovisat skuldbelopp för sociala avgifter uppgår den 31 december 2019 till 3 578 TKR (4 341).

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

	Koncernen		Moderbolaget	
TKR	**2019-01-01 -2019-12-31**	**2018-01-01 -2018-12-31**	**2019-01-01 -2019-12-31**	**2018-01-01 -2018-12-31**
Avskrivningar på materiella anläggningstillgångar	8 884	878	1 202	858
Avskrivningar på immateriella anläggningstillgångar	1 891	1 386	45	-
Totala avskrivningar	**10 775**	**2 264**	**1 247**	**858**

Not 15 – Övriga rörelsekostnader

Övriga rörelsekostnader i koncernen uppgår till 872 TKR (1 343) varav 872 TKR (1 282) avser valutakursförluster. Övriga rörelsekostnader för moderbolaget uppgår till 795 TKR (1265) varav 795 TKR (1204) avser valutakursförluster.

Not 16 – Finansiella intäkter och kostnader

TKR	Koncernen 2019-01-01 - 2019-12-31	Koncernen 2018-01-01 - 2018-12-31	Moderbolaget 2019-01-01 - 2019-12-31	Moderbolaget 2018-01-01 - 2018-12-31
Finansiella intäkter				
Ränteintäkter koncernföretag	-	-	399	296
Övriga ränteintäkter	25	-	19	-
Summa finansiella intäkter	**25**	**-**	**418**	**296**
Resultat från andelar i koncernföretag				
Utdelning från andelar i koncernföretag	-	-	2 075	-
Summa resultat från andelar i koncernföretag	**-**	**-**	**2 075**	**-**
Finansiella kostnader				
Övriga räntekostnader	-915	-52	-54	-43
Summa finansiella kostnader	**-915**	**-52**	**-54**	**-43**

Not 17 – Inkomstskatt

TKR	Koncernen 2019-01-01 - 2019-12-31	Koncernen 2018-01-01 - 2018-12-31	Moderbolaget 2019-01-01 - 2019-12-31	Moderbolaget 2018-01-01 - 2018-12-31
Följande komponenter ingår i årets skattekostnad/intäkt:				
Aktuell skattekostnad för året	-5 470	-4 336	-4 952	-4 312
Uppskjuten skatt	-1 655	-2 685	-	-
Redovisad skattekostnad/intäkt	**-7 125**	**-7 021**	**-4 952**	**-4 312**
Skillnad mellan redovisad skatteintäkt och skattekostnad baserad på gällande skattesats består av följande komponenter:				
Resultat före skatt	25 806	23 424	24 246	22 780
Skatt enligt skattesats 21,4 % (22,0 %)	-5 522	-5 153	-5 189	-5 012
Skatteeffekt av:				
Ej skattepliktiga poster	3		444	-
Ej avdragsgilla poster	-419	-502	-207	-427
Aktierelaterade ersättningar	-975	-1 292	-	-
Utnyttjat mot taxerade underskott	-	-	-	1 127
Underskott, för vilket ingen uppskjuten skattefordran redovisats	-286	-67	-	-
Förändring i gällande skattesats	-2	-11	-	-
Skillnad i utländsk skattesats	76	4	-	-
Årets skattekostnad/intäkt	**-7 125**	**-7 021**	**-4 952**	**-4 312**

Den gällande skattesatsen i koncernen och moderbolaget är 21,4 % (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 skatteskulder avser:				
Immateriella tillgångar	-12	326	-	-
Obeskattade reserver	-3 034	-1 408	-	-
Summa uppskjutna skatteskulder	**-3 046**	**-1 082**	**-**	**-**
Förändring i uppskjuten skatt:				
Ingående värde uppskjuten skatt	**-1 082**	**1 603**	**-**	**-**
Uppskjuten skatt redovisad i resultaträkningen	-1 655	-2 685	-	-
Ökning genom rörelseförvärv	-309	-	-	-
Utgående värde uppskjuten skatt	**-3 046**	**-1 082**	**-**	**-**

I det danska dotterbolaget fanns den 31 december 2019 ett skattemässigt underskott på 2,6 MDKK (2,5) och i det norska dotterbolaget på 0,8 MNOK (-). Ingen del av dessa underskottsavdrag har redovisats som uppskjuten skattefordran då det är svårt att bedöma när underskotten kan komma att utnyttjas. Underskottsavdragen har ingen förfallotid.

Not 18 – Data per aktie

Resultat per aktie före och efter utspädning	2019-01-01 -2019-12-31	2018-01-01 -2018-12-31
Resultat hänförligt till moderbolagets aktieägare (TKR)	18 681	16 403
Vägt genomsnittligt antal utestående stamaktier	36 071 933	35 544 379
Resultat per aktie, före utspädning (kr per aktie)	0,52	0,46
Vägt genomsnittligt antal aktier efter utspädning	36 561 051	36 307 339
Resultat per aktie, efter utspädning, (kr per aktie)	0,51	0,45

Not 19 – Immateriella tillgångar

	Koncernen		Moderbolaget	
TKR	**2019-12-31**	**2018-12-31**	**2019-12-31**	**2018-12-31**
Goodwill	1 751	-	-	-
Övriga immateriella tillgångar	1 054	-	-	-
Aktiverade utvecklingsutgifter	5 261	3 445	2 294	-
Redovisat värde	**8 066**	**3 445**	**2 294**	**-**

	Koncernen	
TKR	**2019-12-31**	**2018-12-31**
Goodwill		
Ingående anskaffningsvärde	-	-
Förvärv av rörelse (not 30)	1 751	-
Utgående ackumulerade anskaffningsvärden	1 751	-
Utgående bokfört värde	**1 751**	**-**

	Koncernen	
TKR	**2019-12-31**	**2018-12-31**
Övriga immateriella tillgångar		
Ingående anskaffningsvärde	-	-
Förvärv av rörelse (not 30)	1 463	-
Utgående ackumulerade anskaffningsvärden	1 463	-
Ingående ackumulerade avskrivningar	-	-
Årets avskrivningar	-409	-
Utgående ackumulerade avskrivningar	-409	-
Utgående bokfört värde	**1 054**	**-**

Under 2019 förvärvades det brittiska bolaget Insider Trends Ltd (not 30). Vid förvärvet identifierades goodwill och övriga immateriella tillgångar. Goodwill avser synergieffekter med Avensias övriga verksamhet. Bolaget har i bokslutet prövat om något nedskrivningsbehov av goodwill föreligger. Vid denna nedskrivningsprövning har värdet på goodwillen baserats på kassaflödesprognoser där antaganden har gjorts om hur mycket intäkter som kommer att kunna genereras till Avensias huvudaffär från kunder till Insider Trends. Prövningen har gett vid handen att inget nedskrivningsbehov av goodwill föreligger.

	Koncernen		Moderbolaget	
TKR	**2019-12-31**	**2018-12-31**	**2019-12-31**	**2018-12-31**
Aktiverade utvecklingsutgifter				
Ingående anskaffningsvärde	6 931	6 931	-	-
Årets anskaffning – internt upparbetat	3 049	-	2 090	-
Årets anskaffning – externa utgifter	249	-	249	-
Utgående ackumulerade anskaffningsvärden	10 229	6 931	2 339	-
Ingående ackumulerade avskrivningar	-3 486	-2 100	-	-
Årets avskrivningar	-1 482	-1 386	-45	-
Utgående ackumulerade avskrivningar	-4 968	-3 486	-45	-
Utgående bokfört värde	**5 261**	**3 445**	**2 294**	**-**

Not 20 – Materiella anläggningstillgångar

TKR	Koncernen 2019-12-31	Koncernen 2018-12-31	Moderbolaget 2019-12-31	Moderbolaget 2018-12-31
Inventarier	5 617	4 363	3 920	4 302
Nyttjanderättstillgångar (not 8)	20 932	-	-	-
Redovisat värde	**26 549**	**4 363**	**3 920**	**4 302**

TKR	Koncernen 2019-12-31	Koncernen 2018-12-31	Moderbolaget 2019-12-31	Moderbolaget 2018-12-31
Inventarier				
Ingående anskaffningsvärde	5 882	2 513	5 754	2 430
Årets anskaffning	2 541	3 809	819	3 764
Årets utrangering	-86	-440	-86	-440
Utgående ackumulerade anskaffningsvärden	8 337	5 882	6 487	5 754
Ingående ackumulerade avskrivningar	-1 542	-1 043	-1 475	-996
Årets avskrivning	-1 287	-878	-1 201	-858
Årets utrangering	86	379	86	379
Utgående ackumulerade avskrivningar	-2 743	-1 542	-2 590	-1 475
Utgående bokfört värde	5 594	4 340	3 897	4 279
Ingående värde inventarier med obestämbar nyttjandeperiod	23	23	23	23
Utgående värde inventarier med obestämbar nyttjandeperiod	23	23	23	23
Utgående bokfört värde	**5 617**	**4 363**	**3 920**	**4 302**

Inventarier med obestämbar nyttjandeperiod avser konst.

Not 21 – Kundfordringar

TKR	Koncernen 2019-12-31	Koncernen 2018-12-31	Moderbolaget 2019-12-31	Moderbolaget 2018-12-31
Kundfordringar	63 647	52 905	58 271	50 100
Kreditriskreserv	-696	-938	-577	-938
Kundfordringar netto	**62 951**	**51 967**	**57 694**	**49 162**

Förfallna kundfordringar TKR	Koncernen 2019-12-31	Koncernen 2018-12-31	Moderbolaget 2019-12-31	Moderbolaget 2018-12-31
Förfallna, ej nedskrivna kundfordringar				
Förfallna <30 dagar	20 112	21 156	19 607	19 705
Förfallna 31-60 dagar	6 539	4 165	5 756	4 165
Förfallna 61-90 dagar	915	1 195	391	1 195
Förfallna >90 dagar	1 201	337	116	337
Summa	**28 767**	**26 853**	**25 870**	**25 402**

Övervägande delen av de utestående kundfordringarna är betalda efter bokslutsdagen.

Förändring i kreditreserv TKR	Koncernen 2019	Koncernen 2018	Moderbolaget 2019	Moderbolaget 2018
Per 1 januari	**938**	**0**	**938**	**0**
Ökning av kreditreserven redovisad i resultaträkningen	696	938	577	938
Återföring av ej utnyttjade belopp	-938	0	-938	0
Per 31 december	**696**	**938**	**577**	**938**

De enskilda kundernas procentuella andel av de totala kundfordringarna	Koncernen 2019-12-31	Koncernen 2018-12-31	Moderbolaget 2019-12-31	Moderbolaget 2018-12-31
De tre största kunderna står för	26,0%	27,4%	28,4%	29,0%
De tio största kunderna står för	57,4%	67,0%	62,0%	70,8%

Not 22 – Förutbetalda kostnader och upplupna intäkter

	Koncernen		Moderbolaget	
TKR	**2019-12-31**	**2018-12-31**	**2019-12-31**	**2018-12-31**
Förutbetalda hyror	2 499	2 005	2 258	2 005
Övriga förutbetalda kostnader	3 882	2 579	3 542	2 566
Upplupna intäkter	4 864	5 227	4 628	5 227
Summa	**11 245**	**9 811**	**10 428**	**9 798**

Not 23 – Aktiekapital

Totalt antal aktier (kvotvärde 0,15 kr)	**36 301 824**
Ingående antal aktier 2018-01-01	35 544 379
Ingående antal aktier 2019-01-01	35 544 379
Nyemission – aktiesparprogram ASP16	757 445
Utgående antal aktier 2019-12-31	36 301 824
Genomsnittligt antal aktier 2019	36 071 933
Antal röster	36 301 824

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 2019, på 36 301 824 aktier med kvotvärde om 15 öre (15) vardera. Under året har emitterats 757 445 nya aktier vid avslut av aktiesparprogram ASP16. 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 – Övriga långfristiga skulder

Övriga långfristiga skulder uppgår till 1 527 TKR (-) och förfaller i sin helhet till betalning mellan 2-5 år. Skulden löper räntefritt.

Not 25 – Checkräkningskredit

Koncernens och moderbolagets checkräkningskredit uppgår per 2019-12-31 till en total limit om 10 000 TKR (10 000). Ingen del är utnyttjad vid utgången av 2019 och 2018.

Not 26 – Ställda säkerheter och eventualförpliktelser

	Koncernen		Moderbolaget	
Ställda säkerheter, TKR	**2019-12-31**	**2018-12-31**	**2019-12-31**	**2018-12-31**
Företagsinteckning avseende beviljad checkkredit	10 000	10 000	10 000	10 000
Totalt	**10 000**	**10 000**	**10 000**	**10 000**

	Koncernen		Moderbolaget	
Eventualförpliktelser, TKR	**2019-12-31**	**2018-12-31**	**2019-12-31**	**2018-12-31**
Eventualförpliktelser	Inga	Inga	Inga	Inga
Totalt	**Inga**	**Inga**	**Inga**	**Inga**

Not 27 – Upplupna kostnader och förutbetalda intäkter

	Koncernen		Moderbolaget	
TKR	**2019-12-31**	**2018-12-31**	**2019-12-31**	**2018-12-31**
Upplupna personalkostnader	22 318	19 068	19 714	16 844
Övriga upplupna kostnader	2 565	1 420	2 419	1 351
Förutbetalda intäkter	7 550	3 607	5 741	2 444
Summa	**32 433**	**24 095**	**27 874**	**20 639**

Not 28 – Periodiseringsfonder

TKR	Moderbolaget 2019-12-31	2018-12-31
Periodiseringsfond avsatt vid beskattningsår 2018	6 400	6 400
Periodiseringsfond avsatt vid beskattningsår 2019	7 600	-
Total avsättning till periodiseringsfond	14 000	6 400

Not 29 – Poster som inte ingår i kassaflödet

TKR	Koncernen 2019-12-31	2018-12-31	Moderbolaget 2019-12-31	2018-12-31
Avskrivningar och nedskrivningar	10 532	3 203	886	1 796
Orealiserade kursdifferenser	-691	202	-714	191
Incitamentsprogram	4 557	5 873	-	-
Övrigt	88	61	-	61
Summa	**14 486**	**9 339**	**172**	**2 048**

Not 30 – Förvärv av rörelse

Den 11 mars 2019 förvärvade Avensia samtliga aktier i det brittiska bolaget Insider Trends Ltd. Insider Trends hjälper stora detaljhandlare och välkända varumärken med att skapa världsledande kundupplevelser i modern fysisk detaljhandel.

Förvärvade nettotillgångar vid förvärvstidpunkten:

TKR	
Immateriella tillgångar	1 463
Kundfordringar	261
Likvida medel	1 157
Leverantörsskulder och övriga rörelseskulder	-1 018
Uppskjuten skatteskuld	-308
Netto identifierbara tillgångar och skulder	**1 555**
Goodwill	1 751
Överförd ersättning	**3 306**

Goodwillvärdet avser synergieffekter där det förvärvade bolaget är ett bra komplement till Avensias befintliga verksamhet. Ingen del av goodwillen förväntas vara skattemässigt avdragsgill.

Köpeskilling:

TKR	
Likvida medel	1 470
Skuld till säljaren	612
Villkorad köpeskilling	1 224
Summa köpeskilling	**3 306**

Villkorad köpeskilling på upp till 1 224 TKR kan komma att utgå 2022 om viss förutbestämd försäljningsutveckling uppnås av dotterbolaget under perioden 1 mars 2019 till 28 februari 2022.

Emitterade aktier

Enligt förvärvsavtalet måste företaget emittera aktier som ersättningar till de anställda i Insier Trends Ltd. Dessa hanteras som aktierelaterade ersättningar och kommer att periodiseras under fördelningsperioden. 1 224 TKR kommer att redovisas som kostnad för tjänster erhållna efter förvärvet. Verkligt värde på de aktier som emitterats som en del av köpeskillingen baserades på den genomsnittliga aktiekursen den 11 mars 2019 om 17,42 kronor per aktie. Värdet på emitterade aktier uppgår till samma belopp som den villkorade köpeskillingen kan komma att uppgå till.

Förvärvade fordringar

Verkligt värde på förvärvade kundfordringar uppgår till det avtalsenliga bruttobeloppet 261 TKR.

Köpeskilling – kassautflöde

Kassautflödet för förvärv av verksamheten var initialt 86 TKR. Senare under året har amortering av skuldförd köpeskilling skett med 227 TKR. Kassautflödet uppgår därmed till 313 TKR, kontant köpeskilling 1 470 TKR med avdrag för förvärvade likvida medel 1 157 TKR.

Förvärvsrelaterade utgifter

Förvärvsrelaterade utgifter uppgår till 72 TKR och avser arvoden till konsulter i samband med due diligence. Dessa utgifter har redovisats som övriga rörelsekostnader i resultaträkningen.

Not 31 – Vinstdisposition

Styrelsen föreslår att fond- och vinstmedlen disponeras så att:

Till balanserat resultat överförs	51 666 226
Kronor	51 666 226

Noteras bör att ett ursprungligt förslag på en utdelning på 0,28 SEK per aktie fattades av styrelsen 21 februari 2020 men att detta beslut reviderades på ett styrelsemöte 16 april. Styrelsen beslöt då att tills vidare skjuta upp den föreslagna utdelningen men att denna kan komma att beslutas senare under 2020.

Not 32 – Aktier i dotterföretag

Moderbolaget **TKR**	**2019-12-31**	**2018-12-31**
Aktier i dotterföretag		
Ingående bokfört värde	7 208	7 156
Förvärv av Avensia PHP AB	-	52
Förvärv av Avensia AS	33	-
Förvärv av Insider Trends Ltd	3 329	-
Utgående bokfört värde	**10 570**	**7 208**

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
Avensia AS	100	100	33	922 821 127	Oslo
Insider Trends Ltd	100	1	3 329	07653806	London
Summa bokfört värde			**10 570**		
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
Dotterföretag till Avensia PHP AB:					
Avensia Philippine inc	100	49 995		CS201901061	Cebu

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 2019. Avensia ApS bedriver konsultverksamhet på den danska marknaden. Avensia PHP AB är etablerat för att bedriva verksamhet i Filippinerna genom dotterbolaget Avensia Philippine inc. Avensia AS bedriver konsultverksamhet på den norska marknaden. Insider Trends Ltd bedriver konsultverksamhet globalt.

Not 33 – Väsentliga händelser efter balansdagen

Aktiekapitalet har t o m 2020-04-16 ökats till 5.505.290,25 genom emission av sammanlagt 400.110 nya aktier genom utnyttjande av teckningsoptioner i enlighet med incitamentsprogrammet ASP 17. Det totala antalet aktier uppgår efter dessa emissioner till 36.701.934.

Anders Wehtje tillträdde som CFO för Avensia den 1 januari och lämnade med anledning av detta sin plats i styrelsen.

I mars månad stod det klart att utbrottet av COVID-19 innebär förändrade förutsättningar för bolaget på kort-, medel- och lång sikt. En primärt svagare efterfrågan kan förväntas, samtidigt som bolaget ser ökade möjligheter på längre sikt. För en mer initierad syn på riskerna med COVID-19, hänvisas till avsnittet RISKANALYS OCH RISKHANTERING ovan.

Årsstämma
Årsstämman kommer att hållas den 19 maj 2020 på Avensias kontor i Lund.

Utdelning per aktie
Ett ursprungligt förslag på en utdelning på 0,28 SEK per aktie fattades av styrelsen 21 februari 2020. Detta beslut reviderades på ett styrelsemöte 16 april. Styrelsen beslöt då att tills vidare skjuta upp den föreslagna utdelningen men att denna kan komma att beslutas senare under 2020.

Årsredovisningens godkännande
Årsredovisningen och koncernredovisningen har godkänts av styrelsen den 16 april 2020. Koncernens rapport över totalresultat samt rapport över finansiell ställning och moderbolagets resultat- och balansräkning blir föremål för fastställelse på årsstämman den 19 maj 2020.

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 16 april 2020

Niklas Johnsson
VD

Per Wargéus
Styrelseordförande

Monika Dagberg
Styrelseledamot

Roland Vejdemo
Styrelseledamot

Robin Gustafsson
Styrelseledamot

Anna Stig
Styrelseledamot

Vår revisionsberättelse har avgivits den 22 april 2020
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 2019-01-01 - 2019-12-31. Bolagets årsredovisning och koncernredovisning ingår på sidorna 21-50 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 2019 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 2019 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 resultat-räkningen 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 1-20 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 misstag.

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 misstag, 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 misstag 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 misstag, 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 misstag, 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 2019-01-01 - 2019-12-31 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 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.

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 om förslaget är förenligt med aktiebolagslagen.

Malmö den 22 april 2020

Deloitte AB

Per-Arne Pettersson
Auktoriserad revisor

avensia