

Boozt.com



Inbjudan till förvärv av aktier i Boozt AB (publ)

JOINT GLOBAL COORDINATORS OCH JOINT BOOKRUNNERS



Danske Bank

JOINT BOOKRUNNER



BERENBERG
PARTNERSHIP SINCE 1590

VIKTIG INFORMATION TILL INVESTERARE

Detta prospekt ("Prospektet") har upprättats med anledning av erbjudandet till allmänheten i Sverige och Danmark av aktier i Boozt AB (publ) (ett svenskt publikt aktiebolag) och upptagandet till handel av aktierna på Nasdaq Stockholm ("Erbjudandet"). Med "Boozt", "Bolaget" eller "Koncernen" avses i detta Prospekt, beroende på sammanhanget, Boozt AB (publ), den koncern vari Boozt är moderbolag eller ett dotterbolag i koncernen. Med "Säljande Aktieägare" avses, beroende på sammanhanget, Sunstone Technology Ventures Fund II K/S, Verdane Capital VII K/S, ECCO Holding A/S, Sampension KP Livsforsikring A/S och Kent Stevens Larsen. Med "Joint Global Coordinators" avses Carnegie Investment Bank AB (publ) ("Carnegie") och Danske Bank A/S, Danmark, Sverige filial ("Danske"). Med "Joint Bookrunners" avses Carnegie, Danske och Joh. Berenberg, Gossler & Co. KG ("Berenberg"). Se avsnittet "Definitionslista" för definitioner av dessa samt andra begrepp i detta Prospekt.

De siffror som redovisas i detta Prospekt har, i vissa fall, avrundats och därför summerar inte nödvändigtvis tabellerna i Prospektet. Samtliga finansiella siffror är i svenska kronor ("SEK") om inget annat anges och "MSEK" indikerar miljoner SEK.

Förutom vad som uttryckligen anges här, har ingen finansiell information i detta Prospekt reviderats eller granskats av Bolagets revisor. Finansiell information som rör Bolaget i detta Prospekt och som inte är en del av den information som har reviderats eller granskats av Bolagets revisor i enlighet med vad som anges här, är hämtad från Bolagets interna bokförings- och rapporteringssystem.

Erbjudandet riktar sig inte till allmänheten i något annat land än Sverige och Danmark. Erbjudandet riktar sig inte heller till sådana personer vars deltagande förutsätter ytterligare prospekt, registrerings- eller andra åtgärder än de som följer av svensk rätt. Ingen åtgärd har vidtagits eller kommer att vidtas i någon annan jurisdiktion än Sverige och Danmark, som skulle tillåta erbjudande av aktierna till allmänheten, eller tillåta innehav, spridning av detta Prospekt eller något annat material hänförligt till Bolaget eller aktierna i sådan jurisdiktion. Anmälan om förvärv av aktier i strid med ovanstående kan komma att anses vara ogiltig. Personer som mottar ett exemplar av detta Prospekt åläggs av Bolaget och Joint Bookrunners att informera sig om, och följa, alla sådana restriktioner. Vare sig Bolaget eller någon av Joint Bookrunners tar något juridiskt ansvar för några överträdelse av någon sådan restriktion, oavsett om överträdelsen begås av en potentiell investerare eller någon annan.

Erbjudandet och Prospektet regleras av svensk rätt. Tvist i anledning av Erbjudandet eller Prospektet ska avgöras av svensk domstol exklusivt.

Prospektet har godkänts och registrerats av Finansinspektionen i enlighet med bestämmelserna i 2 kap. 25 § och 26 § lagen (1991:980) om handel med finansiella instrument. Prospektet kommer att passporteras in i Danmark genom anmälan till dansk finanstillsynsmyndighet i enlighet med 2 kap. 35 § lagen (1991:980) om handel med finansiella instrument. Prospektet har upprättats i både en svenskspråkig och en engelskspråkig version. I händelse av att versionerna inte överensstämmer ska den svenskspråkiga versionen äga företräde.

INFORMATION TILL INVESTERARE I USA

Aktierna som omfattas av Erbjudandet har inte rekommenderats av någon amerikansk federal eller delstatlig värdepappersmyndighet eller tillsynsmyndighet. Vidare har ingen sådan myndighet bekräftat riktigheten i eller bedömt lämpligheten av detta Prospekt. Alla påståenden om motsatsen är en brottslig handling i USA. Aktierna i Erbjudandet har inte registrerats och kommer inte att registreras enligt den vid var tid gällande U.S. Securities Act från 1933 ("Securities Act") eller någon annan delstatlig värdepappersmyndighet och erbjuds eller säljs inte i USA om inte aktierna är registrerade under Securities Act eller ett undantag från registreringsskyldigheten i Securities Act är tillämpligt. I USA kommer aktierna att säljas endast till personer som är kvalificerade institutionella investerare definierade i, och med tillämpning av, Rule 144A i Securities Act ("Rule 144A") eller i enlighet med undantag från, eller i en transaktion som inte omfattas av, kraven i Securities Act. Alla erbjudanden och försäljningar av aktier utanför USA kommer att göras i enlighet med Regulation S i Securities Act. Potentiella investerare, som är kvalificerade institutionella investerare, underrättas härmed om att säljaren av aktierna i Erbjudandet kan komma att förlita sig på undantaget från registreringskraven i Section 5 i Securities Act som föreskrivs i Rule 144A.

I USA tillhandahålls detta Prospekt på konfidentiell basis uteslutande i syfte att möjliggöra för potentiella investerare att överväga att förvärva de specifika värdepapper som beskrivs här. Informationen i detta Prospekt har tillhandahållits av Bolaget och andra källor som identifieras här. Spridning av Prospektet till annan person än sådan mottagare som angivits av Joint Bookrunners eller representanter för dessa, och de eventuella personer som kan ha anlåtits för att ge råd till sådan mottagare rörande Prospektet, är inte tillåten, och röjande av Prospektets innehåll utan föregående skriftligt medgivande av Bolaget är förbjudet. Mångfaldigande och spridning av hela eller delar av detta Prospekt i USA och röjande av dess innehåll är förbjudet. Prospektet är personligt för varje mottagare och utgör inte ett erbjudande till någon annan person eller till allmänheten att förvärva aktier i Erbjudandet.

INFORMATION TILL INVESTERARE I EUROPEISKA EKONOMISKA SAMARBETSMRÅDET

De aktier som omfattas av Erbjudandet erbjuds inte till allmänheten i medlemsstater inom Europeiska ekonomiska samarbetsområdet som har implementerat Prospektdirektiv ("Relevant medlemsstat") (med undantag för Sverige och Danmark), med undantag för att aktierna i Erbjudandet kan erbjudas enligt följande undantag i Prospektdirektiv så som det har implementerats i den Relevanta medlemsstaten:

- till en juridisk person som är en kvalificerad investerare så som definieras i Prospektdirektivt;
- till färre än 150 fysiska eller juridiska personer (som inte är kvalificerade investerare så som definieras i Prospektdirektivt), så som är tillåtet enligt Prospektdirektivt, med förbehåll för att Joint Global Bookrunners godkännande fordras innan varje sådant erbjudande; eller
- under annan omständighet som faller inom Prospektdirektivets artikel 3(2) förutsatt att inte ett sådant erbjudande av aktierna i Erbjudandet medför ett krav för Bolaget, Säljande Aktieägare eller någon Joint Bookrunners att offentliggöra ett prospekt enligt artikel 3 i Prospektdirektivt eller ett tillägg till ett prospekt enligt artikel 16 i Prospektdirektivt.

Inom ramen för denna bestämmelse avses med uttrycket "erbjuds till allmänheten", avseende aktierna i Erbjudandet och i varje Relevant Medlemsstat, kommunikation i någon form och på något sätt av information om Erbjudandets villkor och om Erbjudandets aktier som är tillräcklig för att möjliggöra för en investerare att fatta beslut om att köpa aktier i Erbjudandet, så som kan variera mellan Relevanta medlemsstater till följd av åtgärder företagna i samband med implementeringen av Prospektdirektivt i den Relevanta medlemsstaten. Med "Prospektdirektivt" avses Direktiv 2003/71/EC (med tillhörande ändringar, inklusive Prospektdirektivets Ändringsdirektiv 2010, i den omfattning det har implementerats av den Relevanta medlemsstaten) och inkluderar relevanta implementeringsåtgärder i varje Relevant medlemsstat.

MEDELDELANDE TILL INVESTERARE I STORBRIANNIEN

Detta Prospekt distribueras endast till och riktar sig endast till (i) personer som befinner sig utanför Storbritannien eller (ii) till professionella investerare som (a) omfattas av artikel 19 (5) i Financial Services and Markets Act 2000 (Financial Promotion) ("Ordern") eller (b) är kapitalstarka enheter (eng. high net-worth entities) enligt artikel 49 (2) (a) till (d) i Ordern, och andra personer till vilka det lagligen kan delges (alla sådana personer benämns gemensamt "Relevanta personer"). Alla investeringar eller investeringsaktiviteter i Storbritannien som detta Prospekt avser är endast tillgängliga för Relevanta personer och kommer endast riktas till Relevanta personer. Personer som inte är Relevanta personer får inte lägga Prospektet som grund för sitt agerande och får inte agera eller förlita sig på innehållet i Prospektet.

STABILISERING

I samband med Erbjudandet kan Joint Global Bookrunners komma att genomföra transaktioner i syfte att hålla marknadspriset på aktierna på en nivå högre än den som i annat fall kanske hade varit rådande på marknaden. Sådana stabiliseringstransaktioner kan komma att genomföras på Nasdaq Stockholm, OTC-marknaden eller på annat sätt, och kan komma att genomföras när som helst under perioden som börjar på första dagen för handel i aktierna på Nasdaq Stockholm och avslutas senast 30 kalenderdagar därefter. Joint Global Bookrunners har dock ingen skyldighet att genomföra någon stabilisering och det finns ingen garanti för att stabilisering kommer att genomföras.

Stabilisering, om påbörjad, kan vidare komma att avbrytas när som helst utan förvarning. Under inga omständigheter kommer transaktioner att genomföras till ett pris som är högre än det pris som fastställts i Erbjudandet. Senast vid slutet av den sjunde handelsdagen efter att stabiliseringstransaktioner utförs ska Joint Global Bookrunners offentliggöra att stabiliseringsåtgärder har utförts, i enlighet med artikel 5(4) i EU:s marknadsmissbruksförordning 596/2014. Inom en vecka efter stabiliseringsperiodens utgång kommer Joint Global Bookrunners att offentliggöra huruvida stabilisering utfördes eller inte, det datum då stabiliseringen inleddes, det datum då stabilisering senast genomfördes, samt det prisintervall inom vilket stabiliseringen genomfördes för vart och ett av de datum då stabiliseringstransaktioner genomfördes.

FRAMÅTRIKTADE UTTALANDEN

Detta Prospekt innehåller vissa framåtriktade uttalanden och åsikter. Framåtriktade uttalanden är alla uttalanden som inte hänför sig till historiska fakta och händelser samt sådana uttalanden och åsikter som är hänförliga till framtiden och som exempelvis innehåller uttryck som "tror", "anser", "uppskattar", "förväntar", "väntar", "antar", "förutser", "avser", "kan", "kommer", "ska", "bör", "enligt uppskattning", "är av uppfattningen", "får", "planerar", "potentiell", "beräknar", "prognostiserar", "såvitt man känner till" eller liknande uttryck som är ägnade att identifiera ett uttalande som framåtriktat. Detta gäller särskilt uttalanden och åsikter i detta Prospekt som avser framtida finansiella resultat, planer och förväntningar på Bolagets verksamhet och ledning, framtida tillväxt och lönsamhet och allmän ekonomisk och regulatorisk omgivning samt andra omständigheter som påverkar Bolaget.

Framåtriktade uttalanden är baserade på nuvarande uppskattningar och antaganden, vilka har gjorts i enlighet med vad Bolaget känner till. Sådana framåtriktade uttalanden är föremål för risker, osäkerheter och andra faktorer som kan medföra att de faktiska resultaten, inklusive Bolagets kassaflöde, finansiella ställning och resultat, kan komma att avvika väsentligt från de resultat som uttryckligen eller indirekt ligger till grund för, eller beskrivs, i uttalandena, eller medföra att de förväntningar som uttryckligen eller indirekt ligger till grund för, eller beskrivs i, uttalandena inte infrias eller visar sig vara mindre fördelaktiga jämfört med de resultat som uttryckligen eller indirekt ligger till grund för, eller beskrivs i, uttalandena. Potentiella investerare ska därför inte fästa otillbörlig vikt vid de framåtriktade uttalandena här, och potentiella investerare uppmanas starkt att läsa Prospektet, inklusive följande avsnitt: "Sammanfattning", "Riskfaktorer", "Verksamhetsöversikt" och "Operationell och finansiell översikt", vilka inkluderar mer detaljerade beskrivningar av faktorer som kan ha en inverkan på Bolagets verksamhet och den marknad som Bolaget är verksamt på. Varken Bolaget, Säljande Aktieägare eller Joint Bookrunners lämnar några garantier såvitt avser den framtida riktigheten i de uttalanden som görs här eller såvitt avser det faktiska inträffandet av förutsedda utvecklingar.

I ljuset av de risker, osäkerheter och antaganden som framåtriktade uttalanden är förenade med, är det möjligt att framtida händelser som nämns i detta Prospekt inte kommer att inträffa. Dessutom kan framåtriktade uppskattningar och prognoser som refereras till i detta Prospekt och vilka härrör från tredje mans undersökningar visa sig vara felaktiga. Faktiska resultat, prestationer eller händelser kan avvika väsentligt från sådana uttalanden, exempelvis till följd av: förändringar i allmänna ekonomiska förhållanden, i synnerhet de ekonomiska förhållandena på de marknader där Bolaget bedriver verksamhet, brist på attraktiva produkter att sälja, förändringar som påverkar räntenivåer, förändringar som påverkar valutakurser, förändringar i konkurrensnivåer, regulatoriska förändringar samt inträffande av olyckor eller systematiska leveransbrister.

Efter dagen för detta Prospekt tar varken Bolaget, Säljande Aktieägare eller Joint Bookrunners något ansvar för att uppdatera något framtidsriktat uttalande eller för att anpassa dessa uttalanden till faktiska händelser eller utvecklingar, med undantag för vad som följer av lag eller Nasdaq Stockholms regelverk för emittenter.

BRANSCH- OCH MARKNADSINFORMATION

Detta Prospekt innehåller bransch- och marknadsinformation hänförlig till Boozts verksamhet och den marknad som Boozt är verksamt på. Sådan information är baserad på Bolagets analys av flera olika källor, däribland Euromonitor International.

Branschpublikationer eller -rapporter anger vanligtvis att informationen i dem har erhållits från källor som bedöms vara tillförlitliga, men att korrektheten och fullständigheten i informationen inte kan garanteras. Bolaget har inte på egen hand verifierat, och kan därför inte garantera korrektheten i, den bransch- och marknadsinformation som finns i detta Prospekt och som har hämtats från eller härrör ur dessa branschpublikationer eller -rapporter. Bransch- och marknadsinformation är till sin natur framåtriktade, föremål för osäkerhet och speglar inte nödvändigtvis faktiska marknadsförhållanden. Sådan information är baserad på marknadsundersökningar, vilka till sin tur är baserade på urval och subjektiva bedömningar, däribland bedömningar om vilken typ av produkter och transaktioner som borde inkluderas i den relevanta marknaden, både av de som utför undersökningarna och respondenterna.

Information som kommer från tredje man har återgivits korrekt och såvitt Bolaget kan känna till och förvissa sig om genom jämförelse med annan information som offentliggjorts av berörd tredje man har inga uppgifter utelämnats på ett sätt som skulle göra den återgivna informationen felaktig eller missvisande.

Prospektet innehåller även historisk finansiell information för räkenskapsåren som avslutades den 31 december 2016, 2015 och 2014 och finansiell information för det första kvartalet som avslutades den 31 mars för 2016 och 2017, inklusive icke IFRS-mått som finns däri. För mer information, se avsnittet "Utvärd finansiell information".

VIKTIG INFORMATION OM FÖRSÄLJNING AV AKTIER

Observera att besked om tilldelning till allmänheten i Sverige sker genom utskick av avräkningsnota, vilket beräknas ske den 31 maj 2017. Institutionella investerare beräknas att omkring den 31 maj 2017 erhålla besked om tilldelning i särskild ordning, varefter avräkningsnotor utsänds. Efter det att betalning för tilldelade aktier hanterats av Carnegie och Danske kommer betalda aktier att överföras till av förvärvaren anvisad värdepappersdepå eller anvisat VP-konto. Den tid som erfordras för överföring av betalning samt överföring av betalda aktier till förvärvarna av aktier i Boozt medför att dessa förvärvare inte kommer att ha förvärvade aktier tillgängliga på anvisad värdepappersdepå eller VP-konto förrän tidigast 2 juni 2017. Handel i Boozts aktier på Nasdaq Stockholm beräknas komma att påbörjas omkring den 31 maj 2017. Det förhållandet att aktier inte finns tillgängliga på förvärvarens VP-konto eller värdepappersdepå förrän tidigast 2 juni 2017 kan innebära att förvärvaren inte har möjlighet att sälja dessa aktier över børsen från och med den dag då handeln i aktien påbörjats utan först när aktierna finns tillgängliga på VP-kontot eller värdepappersdepå.

INNEHÅLL

Sammanfattning	2	Bolagsstyrning	71
Risikfaktorer	8	Aktiekapital och ägarförhållanden	74
Inbjudan till förvärv av aktier i Boozt	19	Bolagsordning	77
Bakgrund och motiv	20	Legala frågor och kompletterande information	78
Villkor och anvisningar	21	Skattefrågor i Sverige	81
Marknadsöversikt	24	Skattefrågor i Danmark	83
Verksamhetsöversikt	28	Definitionslista	85
Utvald finansiell information	40	Historisk finansiell information	F-1
Operationell och finansiell översikt	50	Revisorsrapport avseende historisk finansiell information	F-48
Kapitalisering, skuldsättning och annan finansiell information	65	Adresser	A-1
Styrelse, koncernledning och revisor	67		

ERJUDANDET I SAMMANDRAG

Prisintervall

54–63 kronor per aktie

Anmälningssperiod för allmänheten

18 maj–29 maj 2017

Offentliggörande av erbjudandepreis

31 maj 2017

Första handelsdag i Boozts aktier

31 maj 2017

Likviddag

2 juni 2017

Övrigt

Kortnamn (ticker): BOOZT

ISIN-kod: SE0009888738

FINANSIELL KALENDER

Delårsrapport för perioden

januari–juni 2017, Q2

24 augusti 2017

Delårsrapport för perioden

januari–september 2017, Q3

22 november 2017

VISSA DEFINITIONER

Ankarinvesteringarna

Arbetsmarknadets Tillægspension, Catella Fondförvaltning AB för räkning förvaltade fonder, Ferd AS och Friheden Invest A/S.

Boozt, Bolaget eller Koncernen

Boozt AB (publ), den koncern vari Boozt är moderbolag eller ett dotterbolag i koncernen, beroende på sammanhanget.

Carnegie

Carnegie Investment Bank AB (publ).

Danske

Danske Bank A/S, Danmark, Sverige filial.

Berenberg

Joh. Berenberg, Gossler & Co. KG.

Euroclear Sweden

Euroclear Sweden AB.

Joint Global Coordinators

Carnegie och Danske.

Joint Bookrunners

Carnegie, Danske och Berenberg.

Nasdaq Stockholm

Den reglerade marknad som drivs av Nasdaq Stockholm AB.

Säljande Aktieägare

Sunstone Technology Ventures Fund II K/S, Verdane Capital VII K/S, ECCO Holding A/S, Sampension KP Livsforsikring A/S och Kent Stevens Larsen.

SEK eller kronor

Svenska kronor.

Sammanfattning

Sammanfattningen ställs upp efter informationskrav i form av ett antal "punkter" som ska innehålla viss information. Dessa punkter är numrerade i avsnitt A – E (A.1 – E.7). Denna sammanfattning innehåller alla de punkter som ska ingå i en sammanfattning för denna typ av värdepapper och emittent. Eftersom vissa punkter inte behöver ingå, kan det finnas luckor i numreringen av punkterna. Även om en viss punkt ska ingå i sammanfattningen för denna typ av värdepapper och emittent kan det förekomma att det inte finns någon relevant information att ange beträffande sådan punkt. I sådant fall innehåller sammanfattningen en kort beskrivning av aktuell punkt tillsammans med angivelsen "ej tillämplig".

AVSNITT A – INTRODUKTION OCH VARNINGAR

A.1	Introduktion och varningar	Denna sammanfattning bör läsas som en introduktion till Prospektet. Varje beslut om att investera i värdepapperen ska baseras på en bedömning av Prospektet i sin helhet från investerarens sida. Om yrkande avseende information i ett prospekt anförts vid domstol, kan den investerare som är kârânde i enlighet med medlemsstaternas nationella lagstiftning bli tvungen att svara för kostnaderna för översättning av prospektet innan de rättsliga förfarandena inleds. Civilrättsligt ansvar kan endast åläggas de personer som lagt fram sammanfattningen, inklusive översättningar därav, men endast om sammanfattningen är vilseledande, felaktig eller oförenlig med de andra delarna av Prospektet, eller om den inte, läst tillsammans med andra delar av Prospektet, ger nyckelinformation för att hjälpa investerare i övervägandet att investera i de värdepapper som erbjuds.
A.2	Samtycke till finansiella mellanhänders användning av Prospektet	Ej tillämplig. Finansiella mellanhänder har inte rätt att använda Prospektet för efterföljande återförsäljning eller slutlig placering av värdepapper.

AVSNITT B – EMITTENTEN OCH EVENTUELL GARANTIGIVARE

B.1	Firma och handelsbeteckning	Boozt AB (publ), org.nr 556793-5183.
B.2	Emittentens säte och bolagsform	Boozt har sitt säte i Malmö. Bolaget är ett publikt aktiebolag bildat i Sverige enligt svensk rätt och bedriver sin verksamhet enligt svensk rätt. Bolagets associationsform regleras av den svenska aktiebolagslagen (2005:551).
B.3	Beskrivning av emittentens verksamhet	Boozt är ett ledande¹⁾, snabbväxande och lönsamt nordiskt teknikföretag som säljer mode online. Bolaget erbjuder kunder ett välvägt och modernt urval av varumärken, relevanta för flertalet livsstilar, huvudsakligen genom sin onlinebaserade multi-brandbutik Boozt.com. Bolagets webbutiker har drygt fem miljoner besök i månaden²⁾, som en följd av en bekväm shoppingupplevelse med hög servicenivå (däribland en konsekvent användarupplevelse i både mobila enheter och datorer), snabba leveranser och enkla returer. Varumärket Boozt börjar bli ett erkänt namn inom mode i Norden tack vare hög kundnöjdhet, vilket framgår av ett förbättrat "net promoter score"-tal ("NPS") på 65³⁾, ett Trustpilot-omdöme på 9,0⁴⁾ och ett växande antal återkommande kunder. Bolaget har under de senaste åren stadigt ökat omsättningen, vilken under 2016 nådde 1,4 miljarder kronor, och har per 31 mars 2017 byggt en bas med över 862 000 aktiva kunder på Boozt.com. Bolaget driver en ändamålsbyggd och integrerad teknikplattform som tillåter Bolaget att styra kundupplevelsen och möjliggör framtida tillväxt. Hantering och distribution utförs i det automatiserade hanteringscentret, strategiskt beläget i Ängelholm med 43 500 kvm lageryta (77 000 kvm vid full utbyggnad), 130 plockningsrobotar och kapacitet för över 450 000 platser för lagerhållna produkter, vilket möjliggör leverans nästa dag till stora delar av Norden. ¹⁾ Bolagets beräkningar baserat på intäkter inom onlinemarknaden för kläder i Norden under 2016 för Boozts samtliga konkurrenter från Euromonitor International (en statistikdatabas), varav onlineintäkterna för största aktörerna på onlinemarknaden (Zalando, H&M, Boozt, Ellos, Nelly, Stylepit och Bestseller) har analyserats tillsammans med offentligt tillgänglig information såsom årsredovisningar för 2016, pressmeddelanden samt annan information tillgänglig på respektive aktörs webbsida. ²⁾ Bolagsdata; månadsgenomsnitt baserat på bolagsdata för 2016. ³⁾ Trustpilot och bolagsdata; fjärde kvartalet 2016. ⁴⁾ Trustpilot; maj 2017.
B.4a	Trender	Onlinebaserad klädhandel präglas av snabb tillväxt, vilket kan tillskrivas ett flertal faktorer, inklusive tillgänglighet, urval och bekvämlighet. Många traditionella klädåterförsäljare har misslyckats med att dra nytta av onlinehandels möjligheter, bland annat till följd av bristande fokus eller flexibilitet. Erfarna onlinehandelskonsumenter returnerar vanligen varor i högre utsträckning. Denna trend förväntas fortsätta med ytterligare mognad på marknaden för klädhandel online.

AVSNITT B – EMITTENTEN OCH EVENTUELL GARANTIGIVARE

B.5	Beskrivning av Koncernen och Bolagets plats i Koncernen	Koncernen omfattar moderbolaget Boozt AB (publ) och nio direkt och indirekt ägda dotterbolag.																																																																																																																													
B.6	Större aktieägare, kontroll över Bolaget och anmälningspliktiga personer, större aktieägare samt kontroll	Per dagen för Prospektet har Boozt 30 aktieägare. Tabellen nedan avser samtliga aktieägare som per dagen för Prospektet innehar mer än 5% av aktierna i Bolaget: <table><tr><th>Namn</th><th>Antal aktier</th><th>Ägarandel, %</th></tr><tr><td>Sunstone Technology Ventures Fund II K/S</td><td>12 259 464</td><td>24,6</td></tr><tr><td>Verdane Capital VII K/S</td><td>11 450 220</td><td>23,0</td></tr><tr><td>ECCO Holding A/S</td><td>8 440 896</td><td>16,9</td></tr><tr><td>Sampension KP Livsforsikring A/S</td><td>7 908 948</td><td>15,9</td></tr></table> Arbetsmarkedets Tillægspension, Catella Fondförvaltning AB för räkning förvaltade fonder, Ferd AS och Friheden Invest A/S har åtagit sig att, under förutsättning att vissa villkor uppfylls och till samma pris som övriga investerare, förvärva aktier i Erbjudandet i enlighet med vad som framgår av tabellen nedan. Åtagandena motsvarar sammanlagt cirka 17 procent av det totala antalet aktier i Bolaget omedelbart efter Erbjudandets genomförande förutsatt ett Erbjudandepreis motsvarande mittpunkten i Prisintervallet (58,50 SEK). Åtagandena omfattar därmed cirka 36,5 procent av Erbjudandet. <table><tr><th>Ankarinvestorare</th><th>Teckningsåtagande (i SEK)</th><th>Antal aktier¹⁾</th><th>Andel aktier i Erbjudandet (i %)¹⁾</th><th>Andel av totalt antal aktier i Bolaget efter Erbjudandet (i %)¹⁾</th></tr><tr><td>Arbetsmarkedets Tillægspension</td><td>200 miljoner</td><td>3 418 803</td><td>12,9</td><td>6,0</td></tr><tr><td>Catella Fondförvaltning AB för räkning förvaltade fonder</td><td>125 miljoner</td><td>2 136 752</td><td>8,1</td><td>3,8</td></tr><tr><td>Ferd AS</td><td>200 miljoner</td><td>3 418 803</td><td>12,9</td><td>6,0</td></tr><tr><td>Friheden Invest A/S</td><td>39 818 785 ¹⁾</td><td>680 663</td><td>2,6</td><td>4,9</td></tr><tr><td>Summa</td><td>564 818 785</td><td>9 655 021</td><td>36,5</td><td>20,7</td></tr></table> ¹⁾ Baserat på full teckning i Erbjudandet och ett Erbjudandepreis motsvarande mittpunkten i Prisintervallet (58,50 SEK).	Namn	Antal aktier	Ägarandel, %	Sunstone Technology Ventures Fund II K/S	12 259 464	24,6	Verdane Capital VII K/S	11 450 220	23,0	ECCO Holding A/S	8 440 896	16,9	Sampension KP Livsforsikring A/S	7 908 948	15,9	Ankarinvestorare	Teckningsåtagande (i SEK)	Antal aktier ¹⁾	Andel aktier i Erbjudandet (i %) ¹⁾	Andel av totalt antal aktier i Bolaget efter Erbjudandet (i %) ¹⁾	Arbetsmarkedets Tillægspension	200 miljoner	3 418 803	12,9	6,0	Catella Fondförvaltning AB för räkning förvaltade fonder	125 miljoner	2 136 752	8,1	3,8	Ferd AS	200 miljoner	3 418 803	12,9	6,0	Friheden Invest A/S	39 818 785 ¹⁾	680 663	2,6	4,9	Summa	564 818 785	9 655 021	36,5	20,7																																																																																
Namn	Antal aktier	Ägarandel, %																																																																																																																													
Sunstone Technology Ventures Fund II K/S	12 259 464	24,6																																																																																																																													
Verdane Capital VII K/S	11 450 220	23,0																																																																																																																													
ECCO Holding A/S	8 440 896	16,9																																																																																																																													
Sampension KP Livsforsikring A/S	7 908 948	15,9																																																																																																																													
Ankarinvestorare	Teckningsåtagande (i SEK)	Antal aktier ¹⁾	Andel aktier i Erbjudandet (i %) ¹⁾	Andel av totalt antal aktier i Bolaget efter Erbjudandet (i %) ¹⁾																																																																																																																											
Arbetsmarkedets Tillægspension	200 miljoner	3 418 803	12,9	6,0																																																																																																																											
Catella Fondförvaltning AB för räkning förvaltade fonder	125 miljoner	2 136 752	8,1	3,8																																																																																																																											
Ferd AS	200 miljoner	3 418 803	12,9	6,0																																																																																																																											
Friheden Invest A/S	39 818 785 ¹⁾	680 663	2,6	4,9																																																																																																																											
Summa	564 818 785	9 655 021	36,5	20,7																																																																																																																											
B.7	Utvald finansiell information i sammandrag	Om inte annat anges har den utvalda finansiella informationen som redovisas nedan hämtats från (i) Boozts reviderade konsoliderade finansiella rapporter per och för räkenskapsåren som avslutades den 31 december 2016, 2015 och 2014, vilka upprättats i enlighet med International Financial Reporting Standards, såsom de antagits av EU ("IFRS"), och reviderats av Boozts oberoende revisorer såsom anges i deras revisionsrapport som återfinns därtill, och (ii)), gällande informationen för det första kvartalet 2016 och det första kvartalet 2017, Boozts översiktligt granskade delårsrapport för perioden 1 januari till 31 mars 2017 upprättad i enlighet med IAS 34.																																																																																																																													
		Koncernens resultaträkning <table><tr><th rowspan="2">(Miljoner SEK)</th><th colspan="2">För tre månadersperioden som avslutades den 31 mars</th><th colspan="3">För räkenskapsåret som avslutades den 31 december</th></tr><tr><th>2017</th><th>2016</th><th>2016</th><th>2015</th><th>2014</th></tr><tr><td></td><td colspan="2">Oreviderad information</td><td colspan="3">Reviderad information</td></tr><tr><td>Nettoomsättning</td><td>421,1</td><td>259,7</td><td>1 396,4</td><td>817,2</td><td>521,2</td></tr><tr><td>Övriga rörelseintäkter</td><td>–</td><td>–</td><td>4,3</td><td>0,0</td><td>0,4</td></tr><tr><td>Totala rörelseintäkter</td><td>421,1</td><td>259,7</td><td>1 400,7</td><td>817,2</td><td>521,6</td></tr><tr><td>Kostnader för handelsvaror</td><td>–234,1</td><td>–146,5</td><td>–766,5</td><td>–419,3</td><td>–248,6</td></tr><tr><td>Externa hanterings- och distributionskostnader</td><td>–86,4</td><td>–46,4</td><td>–224,2</td><td>–139,1</td><td>–98,9</td></tr><tr><td>Externa marknadsföringskostnader</td><td>–63,5</td><td>–44,0</td><td>–205,7</td><td>–123,7</td><td>–130,8</td></tr><tr><td>Övriga externa kostnader</td><td>–26,3</td><td>–12,9</td><td>–73,6</td><td>–53,7</td><td>–39,6</td></tr><tr><td>Personalkostnader</td><td>–31,4</td><td>–24,2</td><td>–97,2</td><td>–82,5</td><td>–62,2</td></tr><tr><td>Av- och nedskrivningar</td><td>–3,0</td><td>–2,2</td><td>–12,4</td><td>–5,3</td><td>–10,5</td></tr><tr><td>Övriga rörelsekostnader</td><td>–2,6</td><td>–0,6</td><td>0,0</td><td>–1,3</td><td>–0,7</td></tr><tr><td>Totala rörelsekostnader</td><td>–447,3</td><td>–276,8</td><td>–1 379,7</td><td>–824,9</td><td>–591,3</td></tr><tr><td>RÖRELSERESULTAT (EBIT)</td><td>–26,1</td><td>–17,1</td><td>21,0</td><td>–7,7</td><td>–69,7</td></tr><tr><td>Finansiella intäkter</td><td>3,2</td><td>–</td><td>–</td><td>–</td><td>0,0</td></tr><tr><td>Finansiella kostnader</td><td>–0,4</td><td>–0,1</td><td>–0,5</td><td>–5,5</td><td>–3,2</td></tr><tr><td>Finansnetto</td><td>2,8</td><td>–0,1</td><td>–0,5</td><td>–5,5</td><td>–3,2</td></tr><tr><td>RESULTAT FÖRE SKATT</td><td>–23,3</td><td>–17,2</td><td>20,5</td><td>–13,2</td><td>–72,9</td></tr><tr><td>Skatt på periodens resultat</td><td>5,4</td><td>–</td><td>–7,7</td><td>0,8</td><td>43,7</td></tr><tr><td>PERIODENS RESULTAT</td><td>–17,9</td><td>–17,2</td><td>12,9</td><td>–12,4</td><td>–29,2</td></tr></table>	(Miljoner SEK)	För tre månadersperioden som avslutades den 31 mars		För räkenskapsåret som avslutades den 31 december			2017	2016	2016	2015	2014		Oreviderad information		Reviderad information			Nettoomsättning	421,1	259,7	1 396,4	817,2	521,2	Övriga rörelseintäkter	–	–	4,3	0,0	0,4	Totala rörelseintäkter	421,1	259,7	1 400,7	817,2	521,6	Kostnader för handelsvaror	–234,1	–146,5	–766,5	–419,3	–248,6	Externa hanterings- och distributionskostnader	–86,4	–46,4	–224,2	–139,1	–98,9	Externa marknadsföringskostnader	–63,5	–44,0	–205,7	–123,7	–130,8	Övriga externa kostnader	–26,3	–12,9	–73,6	–53,7	–39,6	Personalkostnader	–31,4	–24,2	–97,2	–82,5	–62,2	Av- och nedskrivningar	–3,0	–2,2	–12,4	–5,3	–10,5	Övriga rörelsekostnader	–2,6	–0,6	0,0	–1,3	–0,7	Totala rörelsekostnader	–447,3	–276,8	–1 379,7	–824,9	–591,3	RÖRELSERESULTAT (EBIT)	–26,1	–17,1	21,0	–7,7	–69,7	Finansiella intäkter	3,2	–	–	–	0,0	Finansiella kostnader	–0,4	–0,1	–0,5	–5,5	–3,2	Finansnetto	2,8	–0,1	–0,5	–5,5	–3,2	RESULTAT FÖRE SKATT	–23,3	–17,2	20,5	–13,2	–72,9	Skatt på periodens resultat	5,4	–	–7,7	0,8	43,7	PERIODENS RESULTAT	–17,9	–17,2	12,9	–12,4	–29,2
(Miljoner SEK)	För tre månadersperioden som avslutades den 31 mars			För räkenskapsåret som avslutades den 31 december																																																																																																																											
	2017	2016	2016	2015	2014																																																																																																																										
	Oreviderad information		Reviderad information																																																																																																																												
Nettoomsättning	421,1	259,7	1 396,4	817,2	521,2																																																																																																																										
Övriga rörelseintäkter	–	–	4,3	0,0	0,4																																																																																																																										
Totala rörelseintäkter	421,1	259,7	1 400,7	817,2	521,6																																																																																																																										
Kostnader för handelsvaror	–234,1	–146,5	–766,5	–419,3	–248,6																																																																																																																										
Externa hanterings- och distributionskostnader	–86,4	–46,4	–224,2	–139,1	–98,9																																																																																																																										
Externa marknadsföringskostnader	–63,5	–44,0	–205,7	–123,7	–130,8																																																																																																																										
Övriga externa kostnader	–26,3	–12,9	–73,6	–53,7	–39,6																																																																																																																										
Personalkostnader	–31,4	–24,2	–97,2	–82,5	–62,2																																																																																																																										
Av- och nedskrivningar	–3,0	–2,2	–12,4	–5,3	–10,5																																																																																																																										
Övriga rörelsekostnader	–2,6	–0,6	0,0	–1,3	–0,7																																																																																																																										
Totala rörelsekostnader	–447,3	–276,8	–1 379,7	–824,9	–591,3																																																																																																																										
RÖRELSERESULTAT (EBIT)	–26,1	–17,1	21,0	–7,7	–69,7																																																																																																																										
Finansiella intäkter	3,2	–	–	–	0,0																																																																																																																										
Finansiella kostnader	–0,4	–0,1	–0,5	–5,5	–3,2																																																																																																																										
Finansnetto	2,8	–0,1	–0,5	–5,5	–3,2																																																																																																																										
RESULTAT FÖRE SKATT	–23,3	–17,2	20,5	–13,2	–72,9																																																																																																																										
Skatt på periodens resultat	5,4	–	–7,7	0,8	43,7																																																																																																																										
PERIODENS RESULTAT	–17,9	–17,2	12,9	–12,4	–29,2																																																																																																																										

AVSNITT B – EMITTENTEN OCH EVENTUELL GARANTIGIVARE

Koncernens balansräkning i sammandrag					
(Miljoner SEK)	Per 31 mars		Per 31 december		
	2017	2016	2016	2015	2014
	Oreviderad information		Reviderad information		
TILLGÅNGAR					
ANLÄGGNINGSTILLGÅNGAR					
Immateriella anläggningstillgångar					
Webbplattform	16,0	8,5	15,0	8,4	9,6
Materiella anläggningstillgångar					
Inventarier	18,8	19,7	17,6	2,5	1,2
Finansiella anläggningstillgångar					
Depositioner	10,0	8,9	9,8	10,2	5,4
Uppskjutet skattefordran	42,2	44,5	36,8	44,5	43,7
Summa anläggningstillgångar	87,1	81,6	79,2	65,6	59,8
OMSÄTTNINGSTILLGÅNGAR					
Varulager	497,1	299,0	388,8	239,9	119,0
Kundfordringar	10,1	6,4	19,6	4,1	1,0
Övriga fordringar	9,1	24,9	49,7	26,2	12,7
Aktuell skattefordran	9,3	0,4	0,4	0,5	0,1
Förutbetalda kostnader och upplupna intäkter	46,7	34,7	39,7	9,3	10,2
Derivatstillgångar	3,2	–	–	–	–
Likvida medel	118,1	22,8	221,8	99,9	18,1
Summa omsättningstillgångar	693,6	388,0	720,1	379,8	161,0
SUMMA TILLGÅNGAR	780,6	469,6	799,3	445,4	220,9
EGET KAPITAL OCH SKULDER					
EGET KAPITAL					
Aktiekapital	3,9	3,5	3,9	3,5	2,8
Övrigt tillskjutet kapital	689,2	549,2	689,2	549,2	372,5
Balanserade vinstmedel inklusive årets resultat	–343,7	–355,8	–325,8	–338,6	–326,2
Eget kapital hänförligt till moderbolagets aktieägare	349,4	196,9	367,3	214,1	49,1
Summa eget kapital	349,4	196,9	367,3	214,1	49,1
LÅNGFRISTIGA SKULDER					
Konvertibla lån	–	–	–	–	0,3
Räntebärande skulder – långfristiga	6,9	1,0	8,6	–	16,2
Checkräkningskredit	–	–	–	–	8,2
Övriga avsättningar	18,4	10,3	16,3	8,3	1,4
Summa långfristiga skulder	25,2	11,3	24,9	8,3	26,1
KORTFRISTIGA SKULDER					
Räntebärande skulder	5,1	–	3,4	1,2	4,6
Leverantörsskulder	251,8	156,3	268,8	115,3	60,9
Aktuella skatteskulder	–	0,0	–	0,0	0,0
Övriga skulder	45,2	22,3	34,6	29,0	20,9
Upplupna kostnader och förutbetalda intäkter	103,9	82,8	100,2	77,5	59,3
Summa kortfristiga skulder	406,0	261,4	407,1	223,0	145,6
Summa skulder	431,3	272,7	432,0	231,3	171,7
SUMMA EGET KAPITAL OCH SKULDER	780,6	469,6	799,3	445,4	220,9

AVSNITT B – EMITTENTEN OCH EVENTUELL GARANTIGIVARE

		Koncernens kassaflöde i sammandrag				
		För tre månadersperioden som avslutades den 31 mars		För räkenskapsåret som avslutades den 31 december		
(Miljoner SEK)		2017	2016	2016	2015	2014
		Oreviderad information		Reviderad information		
DEN LÖPANDE VERKSAMHETEN						
	Rörelseresultat	-26,1	-17,1	21,0	-7,7	-69,7
	Justering för poster som inte ingår i kassaflödet					
	Ej kassaflödespåverkande kostnader från aktierelaterade ersättningar	2,1	2,0	20,1	6,9	1,4
	Av- och nedskrivningar	3,0	2,2	12,4	5,3	10,5
	Övriga ej kassaflödespåverkande poster	-0,1	0,0	-0,1	0,1	0,1
	Erhållen ränta	-	-	-	-	0,0
	Erlagd ränta	-0,4	-0,1	-0,5	-5,5	-3,2
	Betald inkomstskatt	-8,9	0,1	0,1	-0,5	0,3
KASSAFLÖDE FRÅN DEN LÖPANDE VERKSAMHETEN FÖRE FÖRÄNDRINGAR AV RÖRELSEKAPITAL		-30,4	-12,9	53,1	-1,4	-60,6
KASSAFLÖDE FRÅN FÖRÄNDRINGAR I RÖRELSEKAPITAL						
	Förändringar av varulager	-108,3	-59,1	-148,9	-120,8	-55,9
	Förändringar av rörelsefordringar	43,2	-26,4	-45,3	-15,6	-4,4
	Förändringar av rörelseskulder	-2,8	39,6	181,8	80,8	42,0
KASSAFLÖDE FRÅN DEN LÖPANDE VERKSAMHETEN		-98,3	-58,9	40,7	-57,0	-78,9
INVESTERINGSVERKSAMHETEN						
	Förvärv av dotterbolag, netto likviditetspåverkan	-	-	-	-	0,7
	Förvärv av materiella anläggningstillgångar	-2,9	-18,4	-23,6	-2,2	-0,4
	Förvärv av finansiella anläggningstillgångar	-0,3	1,2	0,4	-4,8	-1,8
	Förvärv av immateriella anläggningstillgångar	-2,2	-1,0	-10,5	-3,4	-3,6
KASSAFLÖDE FRÅN INVESTERINGSVERKSAMHETEN		-5,4	-18,1	-33,7	-10,4	-5,2
FINANSIERINGSVERKSAMHETEN						
	Nyemission	-	-	104,0	177,4	46,0
	Upptagna lån	-	1,0	12,0	5,0	14,0
	Amortering av lån	-	-1,2	-1,2	-24,9	-1,2
	Förändring checkräkningskredit	-	-	-	-8,2	8,2
KASSAFLÖDE FRÅN FINANSIERINGSVERKSAMHETEN		-	-0,2	114,8	149,2	67,1
	Periodens kassaflöde	-103,7	-77,1	121,8	81,8	-17,0
	Valutakursdifferens i likvida medel	0,0	0,0	0,1	0,0	0,0
	Likvida medel vid periodens början	221,8	99,9	99,9	18,1	35,1
LIKVIDA MEDEL VID PERIODENS UTGÅNG		118,1	22,8	221,8	99,9	18,1
Väsentliga händelser under perioden 1 januari 2017–31 mars 2017		Den 24 februari 2017 fick Boozt tillträde till koncernens nya hanteringscenter, Boozt Fulfilment Center ("BFC"). Element Logic har levererat ett automatiskt lagrings- och plocksystem, AutoStore, till BFC. AutoStore kommer möjliggöra för Boozt att skapa en mer effektiv plock- och packprocess, vilket innebär en signifikant reduktion av kostnader. I mars 2017 flyttades den operativa verksamheten i det gamla hanteringcentret till BFC.				
		Den 31 mars 2017 öppnade Boozt en kosmetikbutik, Beauty by Boozt, i Roskilde, Danmark. Butikens sortiment omfattar mer än 70 varumärken. I butiken arbetar fyra heltidsanställda och tre deltidsanställda per 31 mars 2017.				
Väsentliga händelser sedan 31 mars 2017		Koncernen har ingått hyresavtal med Castellum för ett nytt huvudkontor (4 938 kvm kontorslokal) i Hyllie fr.o.m. den 1 januari 2019. Hyran uppgår sammanlagt till 64 miljoner kronor över en femårsperiod.				
B.8	Proforma-redovisning	Ej tillämplig. Prospektet innehåller inte någon proformaredovisning.				
B.9	Resultatprognos	Ej tillämplig. Bolaget offentliggör inte någon resultatprognos.				
B.10	Anmärkningar i revisionsberättelsen	Bolagets revisor uttalade i revisionsberättelsen för årsredovisningen för räkenskapsåret 2014 att endast ersättning för utförda tjänster avseende kommissionsförsäljningen skulle ingå i nettoomsättningen. Det bedömda klassificeringsfelet påverkade enligt revisorn raderna nettoomsättning och handelsvaror vilka borde ha redovisats till ett lägre belopp. Klassificeringsfelet har rättats i de siffror som finns intagna i detta Prospekt.				
B.11	Rörelsekapital	Ej tillämplig. Boozt anser att det befintliga rörelsekapitalet är tillräckligt för att tillgodose Bolagets behov under den kommande tolv månadersperioden.				

AVSNITT C – VÄRDEPAPPEREN

C.1	Slag av värdepapper	Aktier i Boozt AB (publ), org.nr 556793-5183 ISIN-kod: SE0009888738. Boozt AB (publ) har inte gett ut aktier av olika slag eller kategori.
C.2	Valuta	Aktierna är denominerade i svenska kronor.
C.3	Totalt antal aktier i Bolaget	Per dagen för Prospektet finns det totalt 46 695 540 aktier med ett kvotvärde om 0,083333 kronor. Samtliga aktier är fullt betalda och fritt överlåtbara. I Erbjudandet erbjuds högst 24 464 607 aktier, varav högst 6 837 000 aktier avser nyemitterade aktier erbjudna av Bolaget och högst 17 627 607 aktier avser befintliga aktier erbjudna av de Säljande Aktieägarna, baserat på full anslutning i Erbjudandet och ett slutligt Erbjudandepreis motsvarande mittpunkten av Prisintervallet. De Säljande Aktieägarna har förbehållit sig rätten att utöka Erbjudandet med upp till 1 983 831 aktier baserat på Erbjudandepreiset motsvarande mittpunkten i Prisintervallet. Om de Säljande Aktieägarna utökar Erbjudandet fullt ut, kommer Erbjudandet motsvara cirka 47 procent av det totala antalet aktier. Därutöver avser de Säljande Aktieägarna att utfärda en övertilldelningsoption till Joint Global Coordinators, vilken kan utnyttjas helt eller delvis under 30 dagar från första dagen för handel i aktierna på Nasdaq Stockholm, att förvärva ytterligare högst 4 048 931 befintliga aktier från de Säljande Aktieägarna, motsvarande 15 procent av det högsta totala antalet aktier som omfattas av Erbjudandet, till ett pris motsvarande Erbjudandepreiset, för att täcka eventuell övertilldelning i samband med Erbjudandet.
C.4	Rättigheter som sammanhänger med värdepapperen	Varje aktie berättigar innehavaren till en röst på bolagsstämma, och varje aktieägare är berättigad att rösta för samtliga aktier som aktieägaren innehar. Om Bolaget emitterar nya aktier, teckningsoptioner eller konvertibler vid en kontantemission eller en kvittningsemission har aktieägarna som huvudregel företrädesrätt att teckna sådana värdepapper i förhållande till antalet aktier som innehades före emissionen. Aktierna medför rätt till utdelning för första gången på den avstämningsdag för utdelning som infaller närmast efter att aktierna tagits upp till handel. Samtliga aktier ger lika rätt till utdelning samt till Bolagets tillgångar och eventuella överskott i händelse av likvidation.
C.5	Inskränkningar i den fria överlåtbarheten	Ej tillämplig. Aktierna är inte föremål för några överlåtelsebegränsningar.
C.6	Upptagande till handel	Nasdaq Stockholms bolagskommitté har den 5 maj 2017 beslutat att uppta aktierna till handel på Nasdaq Stockholm på vissa villkor, däribland att spridningskravet för aktierna uppfylls senast på noteringsdagen. För det fall Bolagets styrelse slutligt beslutar om notering av aktierna beräknas handeln i aktierna påbörjas omkring den 31 maj 2017.
C.7	Utdelningspolicy	När fritt kassaflöde överstiger tillgängliga investeringar i lönsam tillväxt kommer överskottet delas ut till aktieägarna. Bolaget har inte för avsikt att betala utdelning på medellång sikt och det finns inga garantier att utdelning kommer betalas för ett visst år. Förslag kring utdelning, om något, samt belopp och tidpunkt, kommer bero på ett antal faktorer så som bland annat finansiell ställning, investeringsbehov, förvärvsmöjligheter, allmänna ekonomiska och affärsmässiga förhållanden samt andra faktorer som styrelsen anser vara relevanta i ett sådant beslut.

AVSNITT D – RISKER

D.1	Huvudsakliga risker avseende emittenten och dess verksamhet	Huvudsakliga risker relaterade till Boozt och dess verksamhet består av: - risker som hänförs till en negativ makroekonomisk utveckling eller en försvagning på marknaden för onlinehandel och förändringar i konsumenters köpkraft, vilket kan få en väsentlig negativ inverkan på Bolagets verksamhet, resultat och finansiella ställning, - risker att trenden mot onlineförsäljning stagnerar eller går tillbaka, vilket kan få en väsentlig negativ inverkan på Bolagets verksamhet, resultat och finansiella ställning, - risker som hänförs till konkurrenters eller nya aktörers marknadsinträden och expansioner, vilket kan reduceras Boozts marknadsandel och få en väsentlig negativ inverkan på Bolagets verksamhet, resultat och finansiella ställning, - risker att Boozt inte har möjlighet att hantera sin tillväxt på ett effektivt sätt eller att den förväntade tillväxt som Boozt affärsplan grundar sig på inte uppnås, vilket kan få en väsentlig negativ inverkan på Bolagets verksamhet, resultat och finansiella ställning, - risker att Boozt misslyckas med att i tid förutse och reagera på modetrender, vilket kan resultera i att Bolaget inte kan sälja sina produkter och måste göra nedskrivningar vilket kan få en väsentlig negativ inverkan på Bolagets verksamhet, resultat och finansiella ställning, - risker att Boozts renommé och varumärke kan försämrats, vilket kan leda till en förlust av försäljnings- eller tillväxtpotentialer vilket skulle kunna ha en väsentlig negativ inverkan på Boozts verksamhet, resultat och finansiella ställning, - risker för misslyckande eller avbrott vad gäller Boozts logistikinfrastruktur, vilket kan försämra Boozts möjligheter att i rätt tid leverera kunders köp, skada Boozts renommé och få en väsentlig negativ inverkan på Bolagets verksamhet, resultat och finansiella ställning, och - risker att leverantörerna ändrar villkor eller säger upp eller begränsar Boozts rätt att sälja några eller alla deras produkter, vilket kan begränsa Boozts möjlighet att erbjuda ett brett produktsortiment och det kan få en väsentlig negativ inverkan på Bolagets verksamhet, resultat och finansiella ställning.
D.3	Huvudsakliga risker avseende värdepapperen	Huvudsakliga risker avseende Erbjudandet och Boozts aktier utgörs av: - risker för att priset i erbjudandet inte kommer att motsvara det pris till vilket aktierna i Boozt kommer att handlas för på börsen efter erbjudandets genomförande samt risken för att en aktiv och likvid marknad inte utvecklas för Boozt aktie, - risker att Säljande Aktieägare, som troligtvis kommer att fortsätta ha ett väsentligt inflytande över Boozt efter Erbjudandet, kan ha intressen som avviker från eller konkurrerar med Boozts och/eller andra aktieägars intressen, samt - risker att aktieägare i vissa jurisdiktioner kan vara föremål för begränsningar som inskränker eller försvårar deras möjlighet till deltagande i framtida nyemissioner samt att sådana emissioner, för det fall sådana aktieägare inte kan delta, kan spåda ut deras innehav i bolaget.

AVSNITT E – ERBJUDANDET

E.1	Emissionsintäkter och emissionskostnader	Bolaget genomför i samband med Erbjudandet en nyemission som förväntas inbringa bruttointäkter om cirka 400 miljoner kronor. Bolaget har förbundit sig att betala en provision till Joint Bookrunners baserat på bruttointäkterna från nyemissionen. Härutöver kan Bolaget helt diskretionärt komma att betala en s.k. incentive fee till Joint Bookrunners som också beräknas på bruttointäkterna. Total emissionskostnad, bestående av provision och incentive fee, beräknas uppgå till 16 miljoner kronor, innebärande att nettointäkten efter avdrag för emissionskostnader uppgår till 384 miljoner kronor. Emissionskostnaden erläggs av bolaget till Joint Bookrunners.
E.2a	Motiv till Erbjudandet och användning av emissionslikvid	Styrelsen och Booxts ledande befattningshavare anser, tillsammans med de Säljande Aktieägarna, att det är en lämplig tidpunkt att bredda Bolagets aktieägarbas och ansöka om notering på Nasdaq Stockholm. Erbjudandet och noteringen kommer främja Bolagets fortsatta tillväxt, ge Booxt tillgång till kapitalmarknaderna och en diversifierad bas av svenska och internationella aktieägare. Booxt bedömer också att noteringen på Nasdaq Stockholm kommer att öka kännedomen bland kunder och leverantörer. Erbjudandet omfattar både befintliga aktier och nyemitterade aktier. Booxt beräknas tillföras cirka 400 miljoner kronor före emissionskostnader om cirka 16 miljoner kronor som ska betalas av Bolaget i samband med Erbjudandet. Bolaget förväntar sig att erhålla en nettolikvid om cirka 384 miljoner kronor. Booxt avser att använda nettolikviden för att i första hand finansiera fortsatt långsiktig tillväxt i Bolaget samt även för allmänna företagsändamål. Bolaget räknar med att en finansiering av fortsatt långsiktig tillväxt kan omfatta, men inte nödvändigtvis begränsas till, investeringar i det nya automatiserade lagret i Ångelholm, expansion till nya eller relaterade branscher, riktade marknadsföringsinsatser och selektiva förvärv, i varje fall för att främja strategin för en lönsam tillväxt. Allmänna företagsändamål kan omfatta till exempel oförutsedda kostnader eller investeringar. Bolaget har inte beslutat om någon fördelning av nettolikviden mellan dessa områden utan det kommer vara behovsstyrt. Booxt kommer inte att erhålla några intäkter från försäljning av befintliga aktier.
E.3	Villkor	Erbjudandet: Erbjudandet riktar sig till allmänheten i Sverige och Danmark och till institutionella investerare i Sverige och utomlands. Erbjudandet omfattar högst 7 407 000 nyemitterade aktier som erbjuds av Bolaget och högst 19 633 359 befintliga aktier som erbjuds av de Säljande Aktieägarna. De Säljande Aktieägarna har förbehållit sig rätten att utöka Erbjudandet med högst 2 001 534 aktier. Erbjudandet kan komma att omfatta upp till ytterligare 4 048 931 befintliga aktier om Övertilldelningsoptionen utnyttjas. Erbjudandepreis: Erbjudandepriiset fastställs genom ett anbudsförfarande och förväntas fastställas inom intervallet 54–63 kronor per aktie och förväntas offentliggöras den 31 maj 2017 genom pressmeddelande. Erbjudandepriiset till allmänheten kommer inte att överstiga 63 kronor per aktie. Courtage utgår ej. Prisintervallet har fastställts av de Säljande Aktieägarna i samråd med Joint Bookrunners baserat på det bedömda investeringsintresset från institutionella investerare. Anmälan: Anmälan från allmänheten i Sverige och Danmark om förvärv av aktier kan göras under perioden 18 maj – 29 maj 2017 och ska avse lägst 200 aktier och högst 20 000 aktier, i jämna poster om 100 aktier. Anmälan är bindande. Institutionella investerare i Sverige eller utlandet anmäler sig för förvärv i Erbjudandet i enlighet med särskilda instruktioner. Anställda: Tilldelning till anställda i Booxt med skattemässig hemvist i Sverige, förutom ledande befattningshavare, kommer att avse aktier med ett värde på upp till 30 000 kronor per anställd. Tilldelning: Beslut om tilldelning av aktier fattas av Bolagets styrelse och de Säljande Aktieägarna i samråd med Joint Bookrunners. Likviddag: Planerad likviddag är den 2 juni 2017.
E.4	Intressen och intressekonflikter	Carnegie, Danske och Berenberg är Joint Bookrunners i Erbjudandet. Joint Bookrunners tillhandahåller finansiell rådgivning och andra tjänster till Bolaget och de Säljande Aktieägarna i samband med Erbjudandet. Från tid till annan kommer Joint Bookrunners att tillhandahålla tjänster, inom den ordinarie verksamheten och i samband med andra transaktioner, till de Säljande Aktieägarna och till de Säljande Aktieägarna närstående parter.
E.5	Säljande aktieägare/ Lock-up-avtal	Genom det avtal om placering av aktier som förväntas ingås omkring den 30 maj 2017 kommer de Säljande Aktieägarna, aktieäggande styrelseledamöter och vissa aktieäggande anställda i Koncernen, däribland koncernledningen, att åta sig, med vissa förbehåll, att inte sälja sina respektive innehav under viss tid efter att handeln på Nasdaq Stockholm har inletts ("Lock up-perioden"). Lock up-perioden för de Säljande Aktieägarna kommer att vara 180 dagar, medan Lock up-perioden för aktieäggande styrelseledamöter och vissa aktieäggande anställda i Koncernen, däribland koncernledningen, kommer att vara 365 dagar. Efter utgången av respektive Lock up-period kan aktierna komma att bjudas ut till försäljning, vilket kan påverka marknadspriset på aktien. Joint Bookrunners kan ensidigt medge undantag från ifrågakvarande åtaganden. Medgivande av undantag från gjorda lock-up åtaganden avgörs från fall till fall och kan vara av såväl personlig som affärsmässig karaktär. Bolaget kommer i avtalet att åta sig gentemot Joint Bookrunners bland annat att, med vissa undantag, under en period av 180 dagar från första dagen för handel i Bolagets aktier på Nasdaq Stockholm, inte utan skriftligt medgivande från Joint Bookrunners, besluta eller föreslå bolagsstämma att besluta om ökning av aktiekapitalet genom emission av aktier eller andra finansiella instrument.
E.6	Utspädningseffekt	Nyemissionen i samband med Erbjudandet kan medföra att antalet aktier i Bolaget ökar med högst 7 407 000, vilket motsvarar en utspädning om 13 procent.
E.7	Kostnader som åläggs investerare	Ej tillämplig. Courtage utgår ej.

Risikfaktorer

En investering i Boozts aktier är förknippad med olika risker. Det finns en rad faktorer som påverkar, eller skulle kunna påverka, Boozts verksamhet, både direkt och indirekt. Nedan beskrivs, utan någon särskild ordning och utan anspråk på att vara uttömmande, de riskfaktorer och betydande omständigheter som anses vara väsentliga för Boozts verksamhet och framtida utveckling. De risker som beskrivs nedan är inte de enda riskerna som Boozt och dess aktieägare kan exponeras för. Ytterligare risker som för närvarande inte är kända för Boozt, eller som Boozt för närvarande anser är oväsentliga, skulle också kunna ha en väsentlig negativ inverkan på Boozts verksamhet, resultat och finansiella ställning. Sådana risker kan också leda till att Boozts aktiekurs sjunker betydligt och investerare riskerar att förlora hela eller en del av sin investering.

Utöver detta avsnitt ska investerare även ta hänsyn till övrig information som lämnas i Prospektet i dess helhet. Prospektet innehåller också framåtriktade uttalanden som påverkas av framtida händelser, risker och osäkerhetsfaktorer. Boozts verkliga resultat kan skilja sig väsentligt från de förväntade resultaten i dessa framåtriktade uttalanden på grund av många faktorer, däribland de risker som beskrivs nedan och i andra delar av Prospektet.

RISKER RELATERADE TILL BOOZT

Boozt är beroende av den nordiska klädmarknaden och övergången från traditionell handel till onlinehandel

Som ett teknikföretag som säljer mode online är Boozt exponerat mot kundernas användande av onlinekanaler för shopping. Boozts nettoomsättning påverkas av utvecklingen inom onlineförsäljning. I allmänhet erbjuds de produkter som Boozt erbjuder även i fysiska butiker, vilket innebär att Bolagets framgång är beroende av fortsatta incitament för konsumenter att handla online. Om trenden mot onlineförsäljning skulle stagnera eller vända tillbaka, skulle det kunna ha en väsentlig negativ inverkan på Boozts verksamhet, resultat och finansiella ställning.

Den nordiska klädhandeln online är fragmenterad och hårt konkurrensutsatt

Den nordiska klädhandeln online är fragmenterad och hårt konkurrensutsatt. Boozt konkurrerar med en diversifierad grupp av återförsäljare i olika storlekar och former vilka tillämpar flera olika affärsmodeller för traditionell handel såväl som för onlinehandel. Det finns en risk att Boozts konkurrenter konsoliderar och uppnår skalfördelar och andra konkurrensfördelar eller att de utnyttjar sin närvaro inom traditionell handel för att träda in på onlinemarknaden eller ytterligare utveckla sin närvaro online, och Boozts konkurrenter kan därmed lyckas att på ett bättre sätt tillgodose kundernas preferenser, och därigenom ta marknadsandelar på Boozts bekostnad. Konkurrenter som i nuläget är fokuserade på andra kundsegment eller geografiska marknader, såsom Amazon, Alibaba och eBay, eller traditionella varuhus eller mindre butiker, kan utöka sitt fokus till Boozts målgrupp och konkurrera med Boozt. Marknadsinträden av konkurrenter eller nya aktörer kan leda till att Boozt förlorar affärsmöjligheter eller tvingas förändra sin affärsmodell. Dessutom finns det en risk att Boozt tappar marknadsandelar eller utsätts för ökad konkurrens på grund av konkurrenters expansion eller tillväxt inom Boozts målgrupp. Till exempel har Zalando, en konkurrent, i januari 2017 meddelat att det under året avser att öppna ett satellitlager i Sverige. Vidare skulle konkurrenter eller nya aktörer som är bättre kapitaliserade eller organiserade, eller som säljer

mer eller fler välkända varumärken, kunna ägna sig åt prispress eller andra marknadsföringstaktiker, vilket skulle kunna leda till att Boozt tvingas sänka sina priser eller öka sina marknadsförings- eller distributionskostnader för att konkurrera. Om konkurrenter skulle sänka sina priser på bekostnad av en lägre bruttomarginal¹⁾ eller bredda sitt produkterbjudande med nya varumärken eller kategorier eller ökade servicenivåer, skulle Boozt kunna bli tvunget att vidta samma åtgärder för att kunna konkurrera, vilket skulle kunna ha en väsentlig negativ inverkan på Boozts verksamhet, resultat och finansiella ställning.

Majoriteten av de varumärken Boozt säljer, erbjuder även själva sina produkter direkt till slutkunder. Om sådana varumärken framgångsrikt expanderar sin egen onlineförsäljningsverksamhet skulle detta kunna öka konkurrenstrycket på Boozt då varumärkena har tillgång till sina varor till lägre kostnader och kan sälja dem till lägre priser men med högre marginaler än Boozt.

Vidare är Boozt beroende av en konkurrenskraftig leverantörsmarknad. Om konkurrenssituationen på leverantörsmarknaden skulle förändras, till exempel på grund av konsolidering av leverantörer, en leverantörs dominerande ställning eller andra faktorer, kan priserna på de produkter som Bolaget köper in öka. Om någon av dessa risker skulle förverkligas skulle det kunna ha en väsentlig negativ inverkan på Boozts verksamhet, resultat och finansiella ställning.

Boozt kan komma att ådra sig väsentliga rörelseförluster

För räkenskapsåren som avslutades den 31 december 2014 och den 31 december 2015 ådrog sig Boozt rörelseförluster. Bolaget ådrog sig nettoförluster efter skatt om 29,2 miljoner för räkenskapsåret som avslutades den 31 december 2014 och 12,4 miljoner för räkenskapsåret som avslutades den 31 december 2015. Boozt har endast bedrivit verksamhet under en begränsad tid och därmed finns det en risk att Bolaget skulle kunna ådra sig framtida rörelseförluster. Då Boozt fortsätter att förbättra varumärkeskännetecken och kundupplevelse och vidareutvecklar sin integrerade teknikplattform och sin hanteringsinfrastruktur, förväntas Boozt även fortsättningsvis ådra sig väsentliga kostnader, inklusive planerade investeringar²⁾ för att utveckla sin hanteringskapacitet. Dessa ansträngningar kan komma

¹⁾ Se avsnittet "Utväld finansiell information – Finansiella och icke-finansiella definitioner".

²⁾ Se avsnittet "Utväld finansiell information – Finansiella och icke-finansiella definitioner".

att bli dyrare än vad Booxt förutser i nuläget. Från tid till annan kan Booxt även göra andra väsentliga investeringar³⁾ som kan påverka Bolagets lönsamhet och rörelseresultat antingen tillfälligt eller över en längre tidsperiod. Vidare kan ogynnsamma externa utvecklingar, vilka kan vara oförutsebara eller ligga bortom Boozts kontroll, motverka de positiva effekter som Booxt annars skulle kunna uppnå genom sina effektivitetsförbättringar. Det kan, av något av dessa skäl, bli omöjligt för Booxt att bibehålla lönsamhet över tid, vilket skulle kunna ha en väsentlig negativ inverkan på Boozts verksamhet, resultat och finansiella ställning.

Boox kanske inte kan hantera sin tillväxt på ett effektivt sätt

Den snabba tillväxten i Boozts verksamhet fram till idag, såväl som eventuell framtida tillväxt, har inneburit och förväntas fortsätta innebära höga krav på Boozts ledning och dess operativa och finansiella infrastruktur. Då Boozts verksamhet fortsätter att växa planerar Bolaget att fortsätta förbättra, uppgradera och investera i sina system och sin infrastruktur för att kunna hantera verksamhetens ökade omfattning och komplexitet; detta gäller i synnerhet Bolagets integrerade teknikplattform och hanteringsinfrastruktur. Booxt har till exempel investerat i systemet AutoStore från Element Logic AS för sitt automatiserade hanteringscenter, och förväntar sig göra ytterligare investeringar under 2018 som en del av sin tillväxtstrategi, vilket kommer att påverka Bolagets likviditet under denna period.⁴⁾ Investeringar⁵⁾ i verksamheten kommer att kräva att Booxt avsätter betydande resurser från Bolagets ledning och verksamhet samt andra resurser, men kommer kanske inte att leda till någon ökning av Bolagets omsättning och resultat. Fortsatt tillväxt kan framförallt även begränsa Boozts möjligheter att upprätthålla tillfredsställande servicenivåer, locka, utbilda, motivera och behålla anställda, och utveckla och förbättra sina verksamhets-, lednings- och finansiella kontroller. Därutöver kan fortsatt tillväxt resultera i att Boozts verksamhets- och IT-system inte har tillräckligt utrymme för ytterligare kunder eller order, framförallt om Bolagets automatiserade hanteringscenter når eller närmar sig sin maximala kapacitet. Boozts affärsplan involverar betydande investeringar⁶⁾ som syftar till att nå skalfördelar baserat på en förväntan om fortsatt tillväxt. Om den förväntade tillväxten inte förverkligas kommer andelen hanterings- och distributionskostnader att öka, vilket huvudsakligen skulle komma att påverka Bolagets kostnadsbas. Om Booxt misslyckas med att effektivt hantera den ökning av verksamhetens storlek och komplexitet som följer av framtida tillväxt, skulle det kunna ha en väsentlig negativ inverkan på Boozts verksamhet, resultat och finansiella ställning.

Efterfrågan på Boozts produkter är beroende av allmänna ekonomiska förhållanden och påverkas främst av utvecklingen inom onlinehandel

Booxt bedriver huvudsakligen sin verksamhet i Norden och köper in produkter från leverantörer i Europa. Booxt påverkas av allmänna ekonomiska, finansiella och politiska förhållanden, särskilt i Norden. Efterfrågan på Boozts produkter påverkas av allmänna makroekonomiska förhållanden, såsom recession, inflation, deflation, en allmän försvagning på marknaden för onlinehandel och förändringar i konsumenters köpkraft. En nedgång i globala förhållanden eller negativa förändringar inom ekonomierna i Norden, Europa eller världen i dess helhet, till exempel recession eller strukturella förändringar inom eurozonen, skulle kunna ha en väsentlig negativ inverkan på Boozts verksamhet, resultat och finansiella ställning.

En negativ ekonomisk utveckling har historiskt haft en oproportionerlig negativ inverkan på konsumenters förtroende och

köpvanor gällande kläder och mode. Detta eftersom sådana produkter är möjliga att välja bort vid ekonomisk nedgång. Makroekonomiska förändringar kan påverka konsumentbeteende och konsumtion negativt och försvaga efterfrågan på kläder och modeprodukter från Booxt och andra återförsäljare av kläder. En sådan försvagad efterfrågan skulle kunna ha en väsentlig negativ inverkan på Boozts indrivning av kundfordringar, verksamhet, resultat och finansiella ställning.

Boox kan misslyckas med att i tid förutse och reagera på modetrender

Boozts möjligheter att sälja tillräckligt många produkter på en tillfredsställande prisnivå beror på dess möjligheter att i tid förutse och reagera på modetrender och förändringar i konsumenters preferenser. Booxt verkar på klädmarknaden, vilken är mycket känslig för förändringar i konsumenters preferenser, fluktuationer i modetrender och väder. Konsumenters preferenser för modedesign, kvalitet och pris tenderar att förändras snabbt och det är svårt att exakt prognostisera urval och erforderliga kvantiteter för framtida perioder. Booxt strävar efter att korrekt förutse dessa trender i förväg och att undvika alltför höga eller låga lagersaldon. Det kan dock ske en betydande förändring i efterfrågan av produkter från tidpunkten då produkterna beställs till försäljningstidpunkten. Det finns en risk att Booxt inte köper in rätt produkter från sin diversifierade grupp av leverantörer, vilket kan resultera i att Bolaget inte kan sälja de beställda och lagerförda produkterna utan istället tvingas att göra nedskrivningar. Vidare drabbas Booxt av ledtider vid varuleveranser från många av sina leverantörer, något som innebär utmaningar då ledtiderna innebär en ökning, ibland i betydande utsträckning, av den tid det tar för Bolaget att reagera på förändringar i produkttrender, konsumenters efterfrågan och marknadspriser. Till följd av detta står Booxt inför risken att inte ha rätt urval eller erforderliga kvantiteter av produkter för att kunna tillfredsställa kundernas efterfrågan. Booxt står även inför risken att ha ett överskott av produkter i lager, vilka kan bli omöjliga för Bolaget att sälja under den aktuella försäljningssäsongen, eller endast bli möjliga att sälja genom att erbjuda avsevärda rabatter. Efter att lagervaror innehafts i 18 månader tillämpar Booxt en policy med gradvis nedskrivning av sådana varor under loppet av de efterföljande 6 månaderna. Hela värdet på sådana varor skrivs därmed ner efter sammanlagt 24 månader. För det fall Booxt inte lyckas att sälja produkter som förväntat kan detta därför komma att ha en inverkan på Bolagets finansiella ställning. Betydande rabatter kan dessutom komma att skada Boozts varumärke och dess relationer med leverantörer. Om Booxt misslyckas med att i tid förutse och reagera på modetrender och konsumenters preferenser, och att i enlighet därmed anpassa sina inköp och varulager, kan det resultera i uteblivna försäljningar, försäljningar till lägre marginaler än förväntat och/eller nedskrivningar av varulager, vilket skulle kunna ha en väsentlig negativ inverkan på Boozts verksamhet, resultat och finansiella ställning.

Boox är beroende av förmågan att utöka sin kundkrets och att öka försäljningen till befintliga kunder

För att kunna nå nya kunder, och för att öka nettoomsättningen till befintliga kunder, kan Booxt komma att behöva utöka Bolagets erbjudande till att omfatta fler produkter, lansera försäljning inom angränsande produktkategorier, optimera sitt sortiment, träda in på nya geografiska marknader, utveckla nya verksamheter, hemsidor, applikationer, kampanjer, försäljningsformer eller tjänster och avsätta tid till marknadsföringsåtgärder och åtgärder ämnade att höja det genomsnittliga ordervärdet⁷⁾ eller att erbjuda en inspirerande och

³⁾ Se avsnittet "Utvald finansiell information – Finansiella och icke-finansiella definitioner".

⁴⁾ Se avsnittet "Utvald finansiell information – Finansiella och icke-finansiella definitioner".

⁵⁾ Se avsnittet "Utvald finansiell information – Finansiella och icke-finansiella definitioner".

⁶⁾ Se avsnittet "Utvald finansiell information – Finansiella och icke-finansiella definitioner".

tilltalande modeupplevelse online. För att vidta sådana åtgärder kan Boozt vara tvunget att allokera omfattande tid och resurser från ledningen. Till exempel kommer Boozts ledning, som en del av Boozts strategi att utöka sin försäljning till angränsande produktkategorier, behöva utvärdera av olika förvärvsmöjligheter och analysera marknadsdata. Vidare har Bolaget nyligen öppnat en fysisk butik för försäljning av kosmetik på Ro's Torv i Roskilde (fyra mil väster om Köpenhamn) och planerar att lansera en avdelning för kosmetik på Boozt.com under andra kvartalet 2017. Det finns en risk att Boozts nuvarande logistik, erfarenhet eller affärsmodell inte lämpar sig för sådana expansioner, och Boozt kan misslyckas med att hantera kosmetikprodukterna på ett korrekt sätt eller med att sälja dem före utgångsdatum.

Som en del i Boozts strategi att öka försäljningen till befintliga kunder strävar Bolaget efter att upprätthålla sitt nuvarande genomsnittliga ordervärde⁸⁾. Det genomsnittliga ordervärdet baseras på antalet varor i varukorgen och priset per vara, vilka är beroende av externa faktorer såsom kundbeteende och efterfrågan på kläder och modeprodukter. En nedgång i genomsnittligt ordervärde⁹⁾ kan leda till en ökning av Boozts marginalkostnader och dess behov av att utöka sin kundkrets, vilket skulle kunna ha en väsentlig negativ inverkan på Boozts verksamhet, resultat och finansiella ställning.

Boozt har gjort stora investeringar¹⁰⁾ i syfte att skapa varumärkeskännetecken och för att öka intag och bibehållande av kunder, och Boozt avser att även fortsättningsvis lägga stora finansiella resurser på att attrahera nya kunder och att behålla befintliga kunder. Exempelvis har Boozt ådragit sig, och förväntas fortsätta att ådra sig, stora marknadsföringskostnader för att genom en mängd olika medier attrahera webbbesök, öka kundengagemang och generera upprepade köp för att öka omsättningen och upprätthålla Boozts varumärkeskännetecken och varumärkesigenkännetecken. Dessa kostnader inkluderar avsevärda utgifter för marknadsföring offline, i synnerhet i TV, i radio och utomhus, och marknadsföring online, såsom sökmotormarknadsföring ("**SEM**") och sökmotoroptimering ("**SEO**"), vilka innefattar att betala tredje man för att hänvisa besökare från sina hemsidor till Boozts hemsidor. Boozts marknadsföringsmetoder skulle kunna bli mindre effektiva, förbjudas eller på annat sätt bli otillgängliga i framtiden. Vidare kan Boozts samarbetspartner för onlinemarknadsföring bli oförmögna att leverera det förväntade antalet kundbesök eller visningar, och det finns en risk att besökare som lockats till Bolagets hemsidor av sådana kampanjer inte genomför köp i linje med dess förväntningar. Vidare skulle förändringar i sökmotorens algoritmer eller tjänstevillkor kunna exkludera Boozts hemsidor från sökresultaten eller ge dem en lägre ranking.

Om Boozt misslyckas med någon av de ovanstående ansträngningarna skulle detta kunna vara negativt för Boozts förmåga att framgångsrikt nå nya kunder och öka nettoomsättningen till befintliga kunder, och därmed ha en väsentlig negativ inverkan på Boozts verksamhet, resultat och finansiella ställning.

Skador på Boozts renommé kan leda till förlorad försäljning eller förlorade tillväxtmöjligheter för Boozt

Boozt är beroende av sitt renommé, vilket är viktigt för Bolaget både i förhållande till nya och befintliga kunder som väljer var de ska handla. Boozts förmåga att utöka sin kundkrets och öka försäljningen till befintliga kunder kräver att Bolaget har ett gott renommé hos konsumenter.

Boozts renommé och varumärke kan skadas av exempelvis förluster av välkända varumärken, till följd av klagomål från kunder eller på grund av negativ publicitet förknippad med Boozt som företag (inklusive Boozts hemsidor, produkter, marknadsföring, sortiment, leveranstider, hantering av och säkerhetsrutiner för kundinformation, returprocesser eller kundtjänst, inklusive på onlinebaserade plattformar såsom bloggar, onlinebetyg, utvärderingstjänster och sociala medier). Missnöje hos kunder kan leda till ett försämrat "net promoter score"-tal ("**NPS**") eller negativa Trustpilot-omdömen, vilket skulle kunna skada Boozts renommé. Dessutom står Bolaget inför risken att dess anställda eller andra personer knutna till Boozt kan vidta åtgärder som är oetiska, kriminella (inklusive, men inte begränsat till, brott mot tillämplig anti-korruption- eller mutlagstiftning) eller i strid med Boozts interna riktlinjer och policyer. Om Boozt skulle förknippas med sådant dåligt uppförande, skulle det kunna ha en väsentlig negativ inverkan på Boozts renommé.

Boozts renommé är också viktigt i förhållande till dess affärspartner såsom leverantörer. Boozt är beroende av goda relationer med sina leverantörer, och en bra varumärkesimage inom klädindustrin är fördelaktig för Bolagets förmåga att bibehålla och ytterligare utveckla sitt breda produktsortiment. Missnöje bland leverantörer skulle kunna leda till att Boozt förlorar befintliga leverantörer eller inte lyckas att etablera relationer med nya leverantörer.

Boozt är beroende av leverantörernas information för att kunna fastställa produktmaterial och produkters ursprung. Till följd av detta finns det en risk att Bolaget köper förfälskade produkter eller pälsprodukter i strid med sitt uttalande om att vara ett pälsfritt företag. Om Boozt förknippas med förfälskade produkter eller med att gå emot sina ställningstaganden skulle det kunna ha en väsentlig negativ effekt på Boozts renommé.

Boozts "Code of Conduct" är en av Bolagets viktigaste policyer. Om Boozts anställda eller personer knutna till Boozt inte agerar i enlighet med Bolagets uppförandekod finns det en risk att Boozts renommé skadas. Eftersom Boozts produkter köps in från leverantörer kan det vara svårt för Bolaget att kontrollera var och under vilka förhållanden produkterna är tillverkade. Det finns därför en risk att produkterna är tillverkade i länder som Bolaget inte får köpa ifrån (på grund av internationella sanktioner eller kontraktuella restriktioner) eller under förhållanden som inte är förenliga med Bolagets uppförandekod. Om media rapporterar sådana omständigheter, eller om sådana omständigheter på annat sätt blir allmänt kända, skulle det kunna ha en väsentlig negativ inverkan på Boozts renommé. Om Boozts renommé skadas kan det leda till en förlust av försäljnings- eller tillväxtmöjligheter, vilket skulle kunna ha en väsentlig negativ inverkan på Boozts verksamhet, resultat och finansiella ställning.

Kundreturer kan påverka Boozts kostnader och nettoomsättning

Boozts nuvarande returgrad är 35–40 procent över ett år men returgraderna varierar från land till land beroende på konsumentbeteende inom onlinehandel, och mognare kunder påvisar typiskt sett högre returgrader. Delvis gäller detta även dyrare varor. På Boozt.com erbjuds vanligtvis en kostnadsfri returperiod om 30 dagar, vilket typiskt sett överstiger lagstadgade returtider i de länder där Bolaget är verksam. För det fall Boozt misslyckas med att hantera och möta kunders förväntningar på köpta produkter, eller om returgraden ökar av andra anledningar, såsom förändringar i kundbeteenden eller missbruk av Boozts returpolicy, kan det öka Bolagets kostnader och resultera i förlust av befintliga eller potentiella kunder. Vidare kan Boozts returpolicy missbrukas av kunder som returnerar förfälskade produkter. Om någon av dessa risker skulle förverkligas, skulle det

⁷⁾ Se avsnittet "Utväld finansiell information – Finansiella och icke-finansiella definitioner".

⁸⁾ Se avsnittet "Utväld finansiell information – Finansiella och icke-finansiella definitioner".

⁹⁾ Se avsnittet "Utväld finansiell information – Finansiella och icke-finansiella definitioner".

¹⁰⁾ Se avsnittet "Utväld finansiell information – Finansiella och icke-finansiella definitioner".

kunna ha en väsentlig negativ inverkan på Booxts verksamhet, resultat och finansiella ställning.

Booxt är beroende av sitt varumärke och andra immateriella rättigheter

Booxt anser att varumärkena Booxt och "Booxt.com", kunddata, upphovsrätter, affärshemligheter, egenutvecklad teknologi och liknande immateriella rättigheter är avgörande för Bolagets framgång och när det kommer till att skydda sina immateriella rättigheter förlitar sig Booxt på skydd för varumärken, upphovsrätt och affärshemligheter samt andra metoder såsom avtal med anställda och andra. För det fall Booxt misslyckas att etablera, hantera och skydda sina immateriella rättigheter, i synnerhet sitt varumärke, eller om Booxt blir föremål för skadeståndskrav eller krav relaterade till varumärkesnamn, varumärken eller andra immateriella rättigheter, som begränsar användningen av sådana varumärken och/eller immateriella rättigheter eller medför betydande kostnader, skulle det kunna ha en väsentlig negativ inverkan på Booxts verksamhet, resultat och finansiella ställning.

Booxts verksamhet och affärsstrategi är kopplade till Bolagets egenutvecklade integrerade teknikplattform. Booxt ådrar sig kostnader för att etablera, skydda och upprätthålla sin integrerade teknikplattform. Om Booxt misslyckas med att skydda sin integrerade teknikplattform kan Bolaget förlora konkurrensfördelar vilket skulle kunna ha en väsentlig negativ inverkan på Booxts verksamhet, resultat och finansiella ställning.

Booxts verksamhet är beroende av fortsatt utveckling, underhåll och drift av Bolagets IT-system

Booxts framgång är beroende av tillförlitligheten, funktionaliteten, underhållet, driften och den fortsatta utvecklingen av Bolagets integrerade teknikplattform, däribland Bolagets hemsidor, affärs- och mobilsystem, system för försäljning, kundhantering, ekonomi och redovisning, marknadsföring, inköp, lageradministration och onlineförsäljning samt dess verksamhetsplattform inklusive röst-, data- och elsystem. Kvaliteten och Bolagets användning av informationen genererad från IT-systemen och Booxts framgång att implementera nya system och uppgraderingar påverkar bland annat Bolagets möjlighet att:

- genomföra framtida försäljning till sina kunder;
- effektivt bedriva verksamhet i förhållande till sina kunder;
- förvalta lagret och kundfordringarna;
- köpa, sälja, leverera och fakturera produkter effektivt och i rätt tid; och
- upprätthålla en kostnadseffektiv verksamhetsmodell samtidigt som verksamheten växer.

Booxts IT-system är sårbara för externa störningar. Allt fler företag drabbas av cyberattacker och en del av dessa består av sofistikerade och riktade attacker mot företagens datornätverk. På grund av att de tekniker som används för att erhålla obehörig åtkomst, avaktivera eller förstöra tjänster eller sabotera system ständigt förändras och ofta inte upptäcks förrän de använts mot ett mål finns det en risk att Booxt inte kan förutse dessa tekniker eller implementera effektiva och fungerande motåtgärder i tid. Vidare använder sig Booxt av öppen källkod. Detta kan innebära ytterligare säkerhetsrisker då öppen källkod är tillgänglig för allmänheten, vilket förenklar för hackare och andra utomstående parter att avgöra hur de kan göra intrång i Bolagets hemsidor och system. Dessutom innebär användningen av viss öppen källkod större risker än användning av kommersiell programvara från tredje part eftersom licensgivare till öppen källkod generellt sett inte

lämnar något kontraktuellt skydd för programvaran. Till detta kommer att licensgivare till öppen källkod inte är skyldiga att underhålla sin programvara eller tillhandahålla support. Det finns en viss risk att skaparen av programvaran slutar att uppdatera och sköta den. Om obehöriga parter försöker eller lyckas stänga ned Booxts nätverk eller få åtkomst till dess integrerade teknikplattform finns en risk att de tillskansar sig konfidentiell information, orsakar avbrott i Bolagets verksamhet, skadar datorer eller processkontrollsystem eller på annat sätt skadar Bolagets renommé och verksamhet. I sådana fall kan Booxt hållas ansvarigt eller bli föremål för rättsliga eller andra åtgärder för brott mot regler som rör sekretess och personuppgiftsskydd. Avbrott i eller infiltration av Booxts integrerade teknikplattform och hemsidor kan leda till att Booxt blir skadeståndsskyldigt eller ha en stor påverkan på Booxts försäljning och förmåga att tillgodose kundbehov, vilket skulle kunna ha en väsentlig negativ inverkan på Booxts verksamhet, resultat och finansiella ställning.

Om Booxt misslyckas med att i tid ta till sig teknologiska framsteg eller att anpassa sig till användarbeteende kan det begränsa Booxts tillväxt

Då onlinehandel karaktäriseras av en snabb teknologisk utveckling, kan nya framsteg inom teknologi öka konkurrenstrycket. Booxts framgång är beroende av dess möjligheter att i tid förbättra sin nuvarande integrerade teknikplattform och att utveckla nya onlineapplikationer för en mängd olika plattformar för att förbli konkurrenskraftigt. Om Booxt misslyckas med att ta till sig och använda teknologiska framsteg i tid skulle det kunna göra Booxts hemsidor mindre attraktiva, begränsa Bolagets tillväxt och resultera i en väsentlig negativ inverkan på Booxts verksamhet, resultat och finansiella ställning.

Kunders trafik och köp från mobila enheter, såsom mobiltelefoner och surfplattor, har ökat i betydande omfattning. Under 2016 kom cirka 66 procent av trafiken på Booxt.com från mobila enheter, och cirka 50 procent av försäljningen genererades från mobila order. När nya mobila enheter och plattformar lanseras kan det vara svårt att förutse potentiella problem i att utveckla mobila hemsidor och applikationer som fungerar på sådana enheter och plattformar. Sådan utveckling kan kräva betydande resurser och investeringar¹¹⁾ för både utveckling och underhåll, vilket skulle kunna ha en väsentlig negativ inverkan på Booxts verksamhet, resultat och finansiella ställning.

Booxts interoperabilitet är beroende av leverantörer av mobila operativsystem, som iOS och Android, och förändringar i sådana system som innebär en minskning av funktionaliteten för Booxts hemsidor eller fördelar för konkurrerande hemsidor, kan påverka Bolagets mobila erbjudanden och trafik negativt. Om Booxts interoperabilitet begränsas skulle det kunna ha en väsentlig negativ inverkan på Booxts verksamhet, resultat och finansiella ställning.

Hot mot datasäkerheten kan avsevärt påverka

Booxts verksamhet

Om utomstående aktörer eller Bolagets anställda har möjlighet att ta sig igenom Bolagets nätverkssäkerhet eller på annat sätt tillskansa sig Booxts kunders personuppgifter eller kreditkortsinformation, eller annan information för vilken Booxt enligt serviceavtal ansvarar, eller om Booxt ger tredje man eller Bolagets anställda otillbörlig åtkomst till personuppgifter eller kreditkortsinformation, kan Bolaget hållas ansvarigt. Detta ansvar kan innefatta krav för obehöriga kreditkortsköp, identitetsstöld eller andra liknande bedrägerikrav. Detta ansvar kan också innefatta krav för andra otillbörliga utnyttjanden av personuppgifter, inklusive obehörig marknadsföring. Bolaget kan också hållas ansvarigt för felaktiga uppgifter eller för dess

¹¹⁾ Se avsnittet "Utvald finansiell information – Finansiella och icke-finansiella definitioner".

integritets- och datasäkerhetsrutiner. Ansvar för tillskansande av sådan information skulle kunna ha en väsentlig negativ inverkan på Booxts verksamhet, resultat och finansiella ställning. Förbättrad datorprestanda, nya framsteg inom krypteringsområdet eller andra framsteg eller händelser kan leda till försämring eller ointetgörande av de algoritmer som Booxt använder för att skydda känslig information om kundtransaktioner. Någon som kan kringgå Booxts säkerhetsåtgärder kan tillskansa sig Bolagets företagshemligheter eller orsaka störningar i dess verksamhet. Bolaget kan tvingas lägga ner omfattande resurser för att skydda sig mot sådana säkerhetsöverträdelse eller för att motverka problem som uppstått på grund av sådana överträdelse. Booxts säkerhetsåtgärder är utformade för att skydda mot säkerhetsöverträdelse, men om Bolaget misslyckas med att förhindra säkerhetsöverträdelse kan det innebära betydande kostnader för Bolaget för att undersöka och hantera en säkerhetsöverträdelse och rätta till problem som orsakats därav. Booxt kan åläggas ansvar eller få ett försämrat renommé och varumärkets värde kan minska. Skulle någon av ovanstående risker materialiseras skulle det kunna ha en väsentlig negativ inverkan på Booxts verksamhet, resultat och finansiella ställning.

En ny dataskyddsreglering, den allmänna dataskyddförordningen (EU) 2016/679 ("Regleringen"), har antagits på EU-nivå och kommer att träda i kraft den 25 maj 2018. Regleringen kommer omedelbart att gälla i hela EU och ersätta personuppgiftslagen. Regleringen innehåller bestämmelser som redan finns i personuppgiftslagen, men även nya eller ändrade bestämmelser. Regleringen innehåller striktare sanktioner för bristande efterlevnad av reglerna. Bland annat får tillsynsmyndigheten rätt att ta ut böter på upp till 20 miljoner euro, eller fyra procent av ett företags årliga globala omsättning, om vissa regler överträds. Det finns en risk att Booxts nuvarande bedömning att Bolaget efterlever Regleringen visar sig vara felaktig och om Booxt inte efterlever Regleringen kan det leda till rättsprocesser, civilrättsliga eller straffrättsliga påföljder samt till negativ publicitet som skulle kunna ha en väsentlig negativ inverkan på Booxts verksamhet, resultat och finansiella ställning.

Effektiv lagerhantering och kapacitet är avgörande för Booxts verksamhet

Booxts har designat sin egen logistikinfrastruktur, vilket inkluderar dokumentation vid leverans av varor, lagrings- och hanteringssystem, förpackning, utgående frakt och kvitton samt kontroll och hantering av retur. Booxts egen hanteringsinfrastruktur och den automatiska infrastrukturen i hanteringscentret är sammanlänkade. Dessa processer är komplexa och är beroende av sofistikerad kunskap och datoriserade system som Bolaget har skräddarsytt för att möta verksamhetens krav. Fel eller avbrott i något av dessa system, till följd av funktionsstörningar i mjukvaran, naturkatastrofer, terrorhandlingar, vandalisering, sabotage eller andra händelser, kan försämra Booxts förmåga att leverera kundernas köp i tid och skada Bolagets renommé. Om Booxt felkalkylerar sin logistikkapacitet och detta innebär omkostnader som inte kan täckas eller att varor inte kan skickas, skulle detta kunna skada Booxts renommé och ha en väsentlig negativ inverkan på Booxts verksamhet, resultat och finansiella ställning.

Om Booxt fortsätter att lägga till nya produkter eller kategorier med andra logistikkrav eller förändrar produktmixen i sitt erbjudande, kan Bolagets logistikinfrastruktur bli mer komplex och mer utmanande att sköta. Booxt kan drabbas av driftssvårigheter som kan medföra leveransförseningar och missnöjda kunder eller innebära att Bolagets logistikkostnader ökar och att Bolaget förlorar konkurrenskraft. Om Booxt misslyckas att hantera sådana svårigheter på ett kostnadseffektivt sätt eller i rätt tid, skulle det kunna medföra avbrott i Bolagets verksamhet och skada dess renommé och följaktligen ha

en väsentlig negativ inverkan på Booxts verksamhet, resultat och finansiella ställning.

Ineffektivitet i leverantörskedjan skulle kunna ha en väsentlig negativ inverkan på Booxts resultat

Booxts lager är dyrt att flytta, förvara och hantera. Om Bolaget inte driver och optimerar sitt lager framgångsrikt och effektivt kan det leda till ett överskott av, eller otillräcklig, logistikkapacitet, ökade kostnader eller att Booxts verksamhet skadas på andra sätt. Ineffektivitet i lagerhanteringen (till exempel fel eller försummelser i prognoser eller beställningar från Booxt eller dess kunder) kan leda till att Booxt har fel varor i lager, eller till ett överflödigt eller otillräckligt lager av en viss produkt eller produktgrupp. Booxt kan välja att ha högre lagernivåer av vissa produkter som har begränsade eller inga retur på grund av kundernas efterfrågan eller förfrågan. Dessa stora inköp kan öka Booxts exponering mot lagerinkurans. Dessutom kan en allt för omfattande lagerhållning av vissa produkter, till exempel på grund av stora inköp, innebära en risk att lagret behöver skrivas ned eller kasseras på grund av att Booxt inte kan sälja sådana produkter. Tillhörande kostnader kan vara betydande, och det finns en risk för att Booxt skulle vara oförmöget att återvinna dessa kostnader från sina kunder, vilket skulle kunna ha en väsentlig negativ inverkan på Booxts verksamhet, resultat och finansiella ställning.

Booxts är beroende av korrektheten i sina system för logistik och hantering av produktinformation, i synnerhet lagersystemet Fastlane. Om Booxt inte har de beställda produkterna i lager på grund av fel produktsortiment eller otillräckligt lager, finns det en risk att leveranser till kunder kan försenas eller bli omöjliga att genomföra. Dessutom kan Booxts renommé komma att skadas om Booxt inte samordnar sina kampanjer korrekt och Bolaget marknadsför produkter som inte finns i lager eller erbjuder produkter till ett lägre felaktigt pris på grund av tekniska fel, och Booxt kan i sådant fall behöva ådra sig kostnader genom att acceptera att sälja produkten till ett lägre pris eller erbjuda ersättning till missnöjda kunder. Om någon av dessa risker realiserar skulle det kunna ha en väsentlig negativ inverkan på Booxts verksamhet, resultat och finansiella ställning.

Booxts hanteringscenter eller utrustningen däri skulle kunna skadas och hanteringscentret skulle kunna behöva läggas ned

Lagret är en viktig del i Booxts verksamhet och Bolaget har sitt automatiserade hanteringscenter i Ängelholm. Vid hanteringscentret finns logistikverksamhet som omfattar en uppsamling av varor från leverantörer samt sortering, packning, lastning och anpassad distribution och lagerhanteringstjänster. Booxt har nyligen lanserat kosmetik i sitt sortiment och vissa av dessa produkter är brandfarliga. Om Booxts hanteringscenter eller inventarierna däri skulle skadas, till exempel till följd av en brand, om utrustningen havererar eller inte fungerar, eller om hanteringscentret skulle bli utsatt för stöld eller behöva läggas ned, skulle Bolaget kunna drabbas av förluster och leveransförseningar, vilket skulle kunna ha en väsentlig negativ inverkan på Booxts verksamhet, resultat och finansiella ställning.

Om lagret skadas, till exempel till följd av en översvämning, kan Bolaget drabbas av nedskrivningar och behöva ordna leverans för beställda produkter direkt till slutkund från sina leverantörer, vilket kan leda till ökade kostnader och försenade leveranser. Det kan komma att bli omöjligt för Booxt att täcka sina ökade kostnader från sina kunder och försenade leveranser kan påverka Booxts renommé negativt. Båda dessa omständigheter skulle kunna ha en väsentlig negativ inverkan på Booxts verksamhet, resultat och finansiella ställning.

Boozt kanske inte kan driva sitt nya hanteringscenter på ett framgångsrikt sätt

Sedan februari 2017 har Boozt ett nytt automatiserat hanteringscenter i Ängelholm. Det nya hanteringscentret har en högre kapacitet och högre kostnader i jämförelse med Bolagets förra lager och innebär en avsevärd initial investering. Denna investering är baserad på ett antagande om en skalbarhet i Boozts verksamhet. Det finns en risk att Boozts verksamhet inte lyckas växa i den utsträckning som krävs för att utnyttja den utökade kapaciteten och möta de ökade fasta kostnaderna, vilket skulle kunna innebära en minskning av Boozts marginaler och lönsamhet.

Majoriteten av personalen i det nya hanteringscentret är inhyrda externt från ett bemanningsföretag och det finns en risk att detta företag inte kommer att kunna förse Boozt med en lämplig bemanning. Vidare är hanteringscentret automatiserat genom utrustning som ägs av Boozt och Bolaget bär risken för drifts- eller underhållsproblem med denna utrustning. Driften av hanteringscentret är baserad på en AutoStore-lösning, en teknik som Boozt inte tidigare har använt för lagerdrift. På grund av den utökade tekniken i det nya hanteringscentret finns det en risk att Boozt missbedömer risken för tekniska fel eller felberäknar de därmed förenade kostnaderna. Det finns också en risk att Boozt inte lyckas realisera de förväntade kostnadseffektiviseringarna med automatiseringen, vilket skulle kunna leda till att Bolaget tvingas justera sina planer och beräkningar.

Om Boozt misslyckas med att få sin verksamhet att växa i tillräcklig grad för att möta ökade kostnader, att realisera kostnadseffektivitet eller att göra en korrekt bedömning av riskerna förenade med den nya tekniken, skulle detta kunna ha en väsentlig negativ inverkan på Boozts verksamhet, resultat och finansiella ställning.

Boozt har tillträtt lagerlokalen, men Länsstyrelsen har fattat ett beslut om att upphäva det beslut om bygglov avseende lagerlokalen som tidigare meddelats av Ängelholms kommun. Ängelholms kommun överväger en reviderad detaljplan som skulle medge att ett nytt bygglov beviljades avseende hanteringscentret. Om ett nytt beslut om bygglov inte vinner laga kraft, kan fastighetsägaren vara tvungen att vidta åtgärder för att hanteringscentret ska vara förenlig med detaljplanen, inbegripet att minska hanteringscentrets yta, vilket skulle kunna leda till potentiella avbrott i Boozts drift av hanteringscentret och därigenom påverka Boozts verksamhet negativt.

Boozt är beroende av leverantörer och externa tjänsteleverantörer för att kunna sälja sina produkter

Boozts leverantörer är antingen varumärkena eller deras agenter på den nordiska marknaden. Exempelvis köper Boozt in produkter direkt från Ralph Lauren och Odd Molly, samtidigt som produkter från Under Armour och LA Martina köps in via agenter. En av Boozts konkurrensfördelar är det breda produktsortimentet och Bolaget är beroende av att leverantörerna tillhandahåller ett sådant sortiment. Förutom ett brett produktsortiment erbjuder Boozts leverantörer rabatter och returpolicyer vilka är viktiga för Bolagets affärsmodell. Om Boozts leverantörer skulle ändra nuvarande praxis och/eller villkoren, avseende exempelvis betalning, skulle det kunna ha en väsentlig negativ inverkan på Boozts verksamhet, resultat och finansiella ställning.

Från tid till annan kan varumärken avsluta eller begränsa Bolagets rätt att sälja några av eller alla deras produkter eller ändra villkoren, eller reducera eller ta bort incitamenten som de erbjuder Boozt. Varumärkena kan börja sälja direkt till slutanvändare eller via andra återförsäljare än Boozt och om varumärkena bestämmer att vissa produkter inte ska säljas online skulle det kunna begränsa eller minska tillgängligheten av deras produkter för Boozt. Sådant upphörande, begränsningar eller införandet av sådana förändringar skulle kunna

ha en väsentlig negativ inverkan på Boozts verksamhet, resultat och finansiella ställning.

En stor del av produkterna som Boozt säljer är tillverkade eller inköpta av Boozts leverantörer i Asien. Politisk, social eller ekonomisk instabilitet i Asien, eller i andra regioner där Bolagets leverantörer köper eller tillverkar produkterna som Boozt säljer, kan orsaka avbrott i handeln, däribland exporten till Europa. Andra händelser som också kan orsaka avbrott i Boozts leverantörskedja kan innefatta:

- införande av ytterligare handelsrättsliga bestämmelser eller regleringar,
- införande av ytterligare tullar och andra avgifter på import och export,
- naturkatastrofer eller andra ogynnsamma händelser vid, eller som påverkar, någon av Boozts leverantörers anläggningar,
- restriktioner avseende överföring av medel,
- finansiell instabilitet eller konkurs som drabbar tillverkare, och
- betydande arbetskonflikter, såsom strejker.

Boozt kan inte förutse om länderna där produkterna som Bolaget säljer är köpta eller tillverkade, eller i framtiden kan köpas eller tillverkas, kommer att utsättas för nya eller ytterligare handelsrestriktioner införda av myndigheter eller utländska regeringar, inklusive sannolikheten för, typen eller effekten av sådana restriktioner. Handelsrestriktioner, inklusive nya eller utökade tullar eller avgifter, embargo, sanktioner, säkerhetsåtgärder och tullrestriktioner avseende de produkter som Boozt säljer, samt utländska strejker och arbetsnedläggelse eller bojkotter, kan öka kostnaden eller reducera utbudet av tillgängliga produkter och skulle kunna ha en väsentlig negativ inverkan på Boozts verksamhet, resultat och finansiella ställning.

Boozt är vidare beroende av att dess leverantörer kan leverera beställda produkter och relevant produktinformation i rätt tid. Om någon leverantör skulle avsluta sin relation med Boozt eller gå i konkurs, finns det en risk att Bolaget inte skulle kunna erhålla produkter inom samma tidsram som är möjligt i dagsläget. Dessutom levererar Boozt produkter till sina kunder via olika tredjepartslogistikföretag – exempelvis PostNord, Bring, DHL och UPS. Strejker, dåligt väder, naturkatastrofer och andra serviceavbrott hos logistikföretagen påverkar Boozts möjlighet att leverera produkter i tid. I tillägg till detta kan negativa kundupplevelser hos postombud försämra den samlade shoppingupplevelsen och därmed påverka Boozts NPS-tal eller Trustpilot-betyg negativt. Om någon av dessa risker skulle realiseras skulle det kunna ha en väsentlig negativ inverkan på Boozts verksamhet, resultat och finansiella ställning.

Höjningar av mervärdesskatter eller prisuppgångar på arbetskraft, energi, bomull och bränsle kan påverka Boozts resultat

Boozt är exponerat mot variationer i marknadspriset på vissa råvaror såsom energi, bomull och bränsle, vilka används i tillverkningen och transporten av produkter som Boozt köper in. Eventuella prisökningar kan påverka det pris som Boozt betalar för produkter och därmed Bolagets kostnad för sålda varor. Energipriserna påverkar tillverknings- och fraktkostnaderna, vilka har en väsentlig inverkan på kostnaden för sålda varor. Prisuppgångar på råolja leder ofta till högre energi- och fraktkostnader. Utöver det kan även arbetskraftsbrist och lönekostnader i de länder som Boozt köper sina produkter från öka Boozts kostnad för sålda varor. Det finns en risk att Bolaget inte kan föra över dessa kostnader på sina kunder genom att höja priserna eller att Boozt drabbas av förseningar eller restriktioner vad gäller sådana åtgärder. Vidare finns en risk att mervärdesskattesatser på varor höjs utan att motsvarande justering görs i leverantörernas prislistor, vilket skulle minska Boozts intäkter. Om någon av dessa risker skulle

realiseras skulle det kunna ha en väsentlig negativ inverkan på Boozts verksamhet, resultat och finansiella ställning.

Oförmåga att behålla och rekrytera ledande befattningshavare och andra nyckelpersoner skulle kunna ha en väsentlig negativ inverkan på Boozts verksamhet

Boozt är beroende av sin ledningsgrupp. Att kunna locka till sig, utveckla, engagera och behålla ledande befattningshavare och andra nyckelpersoner är viktigt för Boozts framtida verksamhet och affärsplan. Om Bolaget inte kan locka till sig eller behålla ledande befattningshavare och andra nyckelpersoner skulle det kunna ha en väsentlig negativ inverkan på Boozts verksamhet, resultat och finansiella ställning.

Missnöje med Boozts kundservice kan påverka Bolagets förmåga att behålla kunder

En nöjd och lojal kundkrets är avgörande för Boozts fortsatta tillväxt. En stark kundservice är nödvändig för att säkerställa kundnöjdhet och att klagomål från kunderna hanteras tidseffektivt och till kundernas belåtenhet. Eftersom Bolaget inte har någon direktkontakt med kunderna, är kontakten med kunderna via Bolagets kundtjänst avgörande för att upprätthålla positiva kundrelationer. Boozt svarar på förfrågningar och frågor från kunder via e-post eller telefon. Svar från Bolagets kundtjänst som är eller upplevs som otillfredsställande kan påverka kundnöjdhet och kundengagemang negativt. Kundernas missnöje med Boozts kundservice skulle kunna påverka Boozts förmåga att behålla kunder, vilket skulle kunna ha en väsentlig negativ inverkan på Boozts verksamhet, resultat och finansiella ställning.

Boozt är beroende av externa betalningsleverantörer, och det breda utbud av betalningsmetoder som Boozt erbjuder exponerar Bolaget mot drifts-, bedrägeri- och legala risker

Boozts betalningsplattform erbjuder för närvarande olika betalningsmetoder skräddarsydda för att möta lokala kundpreferenser avseende betalningsalternativ. Boozts betalningsmetoder innefattar kredit- och betalkort, PayPal, direktbetalning via internetbank, faktura, betalning med SAS EuroBonus-poäng och presentkort. Komplexiteten i detta breda utbud av betalningsmetoder innebär en risk för driftavbrott i Boozts betalningsprocess, vilket skulle kunna påverka Boozts konverteringsgrad¹²⁾ negativt. Det finns också en risk att Boozt, i anknytning till de betalningsmetoder Bolaget erbjuder, blir föremål för ytterligare reglering, krav på regelefterlevnad och åtskilliga typer av betalningsbedrägerier eller cyberattacker. Boozt står vidare inför risker rörande obehöriga eller felaktigt auktoriserade beställningar eller betalningar, felaktigt överförda beställningar, otillräckliga medel på kunders konton samt bedrägeri. För vissa betalningsmetoder, såsom kredit- och betalkort, betalar Boozt även förmedlingsavgifter och andra avgifter vilka kan öka över tiden och leda till en höjning av Boozts driftskostnader. Dessutom kan negativ ekonomisk utveckling i de länder där Boozt genererar sin omsättning få en negativ inverkan på Boozts inkassering av kundfordringar på grund av försämrad kreditkvalitet, vilket kan skada Boozts förmåga att betala sina kortfristiga skulder. Det finns en risk att de inlösande bankerna upphör att betala fordringarna, utökar betalningstiden eller kräver förskott av Boozt. Enligt Boozts nuvarande betalningsvillkor erhåller Boozt betalning från kreditkortsföretagen och Collector Bank inom två till tre dagar från kundtransaktionen. Betalningar med SAS EuroBonus-poäng, vilket motsvarar mindre än en procent av Boozts nettoomsättning, exponerar Boozt för en risk avseende det bolag som administrerar dessa betalningar i upp till 45 dagar. Eventuella negativa

förändringar i Boozts betalningsvillkor skulle kunna förlänga den tid då Boozt står risken för utebliven betalning för produkter som redan levererats till kund och skulle kunna innebära avsevärda problem för Boozts kassalikviditet. Det finns dessutom en risk att externa betalningsleverantörer säger upp avtalen med Boozt eller vägrar att förnya avtalen på kommersiellt acceptabla villkor, och Boozt kan ha svårigheter att hitta alternativa leverantörer till liknande villkor och inom en rimlig tidsram. Om någon av dessa risker skulle realiseras skulle det kunna ha en väsentlig negativ inverkan på Boozts verksamhet, resultat och finansiella ställning.

Boozts internationella närvaro exponerar Boozt mot olika lokala legala och regulatoriska normer och skattenormer

Boozt är verksamt i en europeisk miljö och är följaktligen utsatt för olika risker såsom implementering av nya eller förändrade lagar, regler eller bestämmelser. Handelsrestriktioner som införs av myndigheterna i de länder där Boozt är verksamt, eller i andra länder där Boozt kan komma att verka i framtiden, eller sanktioner eller andra åtgärder vidtagna av samfund och organisationer som EU och FN, kan begränsa Bolagets verksamhet, senarelägga eller förhindra planerade investeringar¹³⁾ eller i andra avseenden negativt påverka Boozts finansiella resultat. Boozts verksamhet är exponerad för risker förknippade med affärsverksamheten, såsom:

- skillnader och oförutsedda förändringar i regelverk, inkluderande redovisning, miljö, hälsa och säkerhet, detaljplanering, arbetsrätt och konsumenträtt;
- införande eller tillämpning av strängare produktregler och -standarder samt därtill hörande kostnader;
- exponering mot olika rättsliga normer och verkställighetsåtgärder samt kostnader för efterlevnad av dessa normer;
- att omfattas av flera skattesystem, inklusive bestämmelser i samband med internprissättning och skatteavdrag på överföringar och andra betalningar från eller till dotterföretag;
- att omfattas av flera, och potentiellt överlappande, bestämmelser och regler, i synnerhet relaterade till export- och importkontroller, antikorruption och mutor;
- tullavgifter, pålagor, exportkontroller, importrestriktioner och andra handelshinder;
- förändringar i prissättningsrestriktioner;
- valutakontroll och restriktioner vid återföring av medel; samt
- politisk och social oro och instabilitet.

Då Boozt huvudsakligen bedriver verksamhet inom EU är Bolaget exponerat mot den EU-rättsliga utvecklingen. Exempelvis är villkor i distansavtal i konsumentförhållanden föremål för EU-lagstiftning. Därmed kan eventuella ändringar i EU:s legala ramverk för distansavtal innebära att ett stort antal av Boozts försäljnings- och leveransvillkor påverkas negativt eller behöver justeras på ett för Boozt ofördelaktigt sätt.

Bolaget lyder under svensk anti-mutbrottslagstiftning och på grund av dess globala närvaro kan även andra jurisdiktioners anti-mutbrottslagstiftningar bli tillämpliga på Bolaget, inklusive Storbritanniens omfattande UK Bribery Act 2010. En brist på lämpliga förfaranden kan utsätta Bolaget, såväl som dess styrelsemedlemmar, för risken att bli ansvarigt under svensk eller annan tillämplig anti-mutbrottslagstiftning för överträdelser begångna av anställda, agenter, underleverantörer och andra representanter.

Det finns risk för att Boozt inte lyckas med att utveckla och införa system, policyer och rutiner för att effektivt hantera dessa risker eller uppfylla tillämpliga förordningar utan att ädra sig betydande kostnader.

¹²⁾ Se avsnittet "Utvald finansiell information – Finansiella och icke-finansiella definitioner".

¹³⁾ Se avsnittet "Utvald finansiell information – Finansiella och icke-finansiella definitioner".

Om någon av dessa risker skulle förverkligas, skulle det kunna ha en väsentlig negativ inverkan på Boozts verksamhet, resultat och finansiella ställning.

Boozt använder standardvillkor

Boozt har rättsförhållanden med ett stort antal personer, inklusive leverantörer. Boozt använder sig huvudsakligen av standardiserade dokument, avtal och villkor. Om sådana dokument, avtal eller villkor skulle visa sig innehålla bestämmelser som är ofördelaktiga för Boozt, eller om klausuler i sådana dokument eller avtal förklaras ogiltiga och därmed ersätts av lagbestämmelser som är oförmåliga för Boozt, kan ett stort antal standardiserade dokument, avtal eller villkor påverkas. Dessutom är vissa av Boozts avtal med varumärken och agenter inte dokumenterade och det finns en risk att Bolaget inte skulle kunna vinna framgång med anspråk med anledning av sådana avtal, eller att avtalen sägs upp utan varsel. Om någon av dessa risker skulle förverkligas skulle det kunna ha en väsentlig negativ inverkan på Boozts verksamhet, resultat och finansiella ställning.

Klädindustrin är utsatt för säsongsmässiga fluktuationer

Boozts verksamhet har historiskt varit, och kommer sannolikt att fortsätta vara, säsongsberoende. Till exempel är det andra kvartalet (början av vår-/sommarsäsongen) och det fjärde kvartalet (början av höst-/vintersäsongen) särskilt viktiga vad avser att generera omsättning. Årets första och tredje kvartal är vanligtvis rabattsäsonger, då omsättning och marginaler pressas nedåt och konsumenter spenderar mindre pengar på kläder. Försäljningsvolymerna är vanligtvis högre under årets andra halva eftersom priserna för modeprodukter för vintersäsongen typiskt sett är högre. På grund av säsongsberoendet i Boozts verksamhet kan omsättning och resultat bli oproportionerligt påverkat av negativa faktorer under dessa perioder. Sådana negativa faktorer innefattar ogynnsamma ekonomiska förhållanden på de marknader där Boozt verkar och ofördelaktiga väderförhållanden såsom ovanligt varma vintrar eller sena somrar, vilka skulle kunna leda till att konsumenter spenderar mindre pengar på säsongsvär. Säsongsmässiga väderfluktuationer skulle därför kunna ha en väsentlig negativ inverkan på Boozts verksamhet, resultat och finansiella ställning.

Säsongsvariationer kan också leda till att Boozts varulager, rörelsekapitalbehov och kassaflöde varierar från kvartal till kvartal. Bolagets likviditetsbehov under året är vanligtvis som högst under årets första kvartal. Eftersom Boozt bygger upp sitt lager i förväg inför varje säsong, är Bolagets lagernivåer till stor del baserade på Bolagets förväntningar avseende framtida nettoomsättning. Det är dock svårt att förutse sådan nettoomsättning och det finns en risk att Bolaget inte kommer att uppnå förväntad nettoomsättning om Bolaget gör felaktiga antaganden beträffande efterfrågan. Dessutom ökar fluktuationerna i kläindustrin ytterligare genom särskilda kommersiella aktiviteter som "Black Friday" och "Cyber Monday", då sådana aktiviteter tenderar att generera tillfälliga kraftiga uppgångar i försäljning. Om Boozt misslyckas med att på ett korrekt sätt uppskatta efterfrågan under en viktig säsong eller en relevant kommersiell aktivitet skulle det kunna ha en väsentlig negativ inverkan på Boozts verksamhet, resultat och finansiella ställning.

Boozt är beroende av marknadsföringskanaler online, och begränsningar i utskick av e-post eller andra meddelanden eller förändringar av sökalgoritmer kan påverka Boozts verksamhet negativt

Mer än hälften av besöken på Boozt.com genereras av organisk trafik såsom när besökare skriver in hemsidans namn direkt i

webbläsaren (inklusive nyckelordet "Boozt") eller SEM och SEO. Sökmotormarknadsföring och sökmotoroptimering är viktiga delar av Boozts strategi för onlinemarknadsföring då Bolaget har byggt upp en portfolio med över en miljon nyckelord som det aktivt lämnar anbud på. Boozts SEO-strategi har antagits på grundval av de sökalgoritmer som exempelvis Google och Facebook använder. Om sökalgoritmerna skulle förändras finns det en risk att Bolaget skulle behöva lägga väsentliga resurser på att uppdatera sin SEO-strategi och det finns en risk att en sådan uppdaterad SEO-strategi inte skulle vara lika framgångsrik som den nuvarande, resulterande i färre SEO-genererade besök hos Boozt.com. Dessutom är Boozt beroende av e-post och andra meddelandetjänster för att marknadsföra Boozt.com och dess produkter. Om Boozt inte kan leverera e-post eller andra meddelanden, om sådana meddelanden levereras för sent eller om mottagarna inte öppnar dem, kan detta påverka Bolagets verksamhet negativt. Kategoriseringsfunktioner i e-posttjänster eller andra åtgärder av tredje man för att blockera, begränsa eller kräva betalning för leverans av e-post eller andra meddelanden, såväl som legala förändringar som begränsar rätten att skicka sådana meddelanden, skulle kunna skada Boozts förmåga att kommunicera med befintliga och potentiella kunder. Vidare är Boozt beroende av sociala medier och meddelandetjänster för att kommunicera med kunder, såsom SalesForces tjänst för kundvård (eng. *customer relationship management*) ("CRM"). CRM-systemet möjliggör för Boozt att individualisera och automatisera sin e-postmarknadsföring och att bygga upp ett långsiktigt kundengagemang. Om villkoren för dessa tjänster skulle ändras skulle detta kunna begränsa Boozts marknadsföringsförmåga och leda till en nedgång i befintliga och potentiella kunders användning av sådana sociala medier. Begränsningar i Boozts marknadsföringsmöjligheter skulle kunna ha en väsentlig negativ inverkan på Boozts verksamhet, resultat och finansiella ställning.

Boozt kanske inte har möjlighet att framgångsrikt implementera sin strategi för fortsatt lönsam tillväxt

De marknader som Boozt är verksamt på uppvisar varierande mognadsfaser när det gäller onlinehandel och efterfrågan på onlineförsäljningstjänster samt har kulturella, ekonomiska och konkurrensrelaterade skillnader. Huruvida Boozt ska lyckas med implementeringen av sina strategiska initiativ är bland annat avhängigt Bolagets förmåga att förutse utvecklingen och möta kundernas behov på marknaden där det verkar samt dess förmåga att förändra organisationen och processerna i de fall detta behövs. Boozt kanske inte kan implementera nya eller offentliggjorda strategiska initiativ och dra fördel av de strategiska initiativ som redan genomförts. Om Boozt inte kan verkställa sin affärsstrategi för fortsatt lönsam tillväxt skulle det kunna ha en väsentlig negativ inverkan på Boozts verksamhet, resultat och finansiella ställning.

Boozt kan komma att genomföra framtida förvärv eller ingå partnerskap som skulle kunna påverka Bolagets verksamhet negativt

I framtiden kan Boozt komma att ingå joint ventures eller andra partnerskap eller förvärva nya företag för att komplettera Boozts nuvarande produktportfölj eller för att få tillgång till nya marknader och öka Bolagets försäljning mot utvalda kundkategorier. Boozt har utvärderat, och förväntar sig att fortsätta att utvärdera, potentiella strategiska transaktioner för att stödja Bolagets strategi för fortsatt lönsam tillväxt. Det finns en risk att Bolaget inte kommer att finna nya lämpliga investeringar¹⁴⁾ eller förvärvskandidater eller partnerskap, eller att Bolaget inte kommer att kunna slutföra förvärv eller ingå

¹⁴⁾ Se avsnittet "Utvald finansiell information – Finansiella och icke-finansiella definitioner".

partnerskap på acceptabla villkor eller överhuvudtaget. Förvärv, partnerskap eller investeringar¹⁵⁾ kan även betraktas som negativ utveckling av finansmarknader och investerare. Dessutom kan förvärv, partnerskap eller nya satsningar leda till svårigheter med att integrera personal och verksamhet från de förvärvade företagen samt med att behålla och motivera nyckelpersonal från förvärvade företag, stora Booxts nuvarande verksamhet, medföra skyldigheter och ansvar, öka Booxts kostnader och ha en väsentlig negativ effekt på Bolagets verksamhet, rörelseresultat eller finansiella ställning. Vidare kan framtida förvärv, partnerskap eller nya satsningar reducera Booxts likvida medel och öka dess skuldsättning, och samtliga dessa risker skulle det kunna ha en väsentlig negativ inverkan på Booxts verksamhet, resultat och finansiella ställning.

Produktåterkallelser, produktansvar och bristande socialt ansvarstagande kan skada Booxts renommé och verksamhet

Det finns en risk för att varor sålda av Booxt skulle kunna orsaka skador på annan egendom eller Booxts kunder. Produkter kan exempelvis innehålla skadliga ämnen, vara lättantändliga eller på annat sätt vara farliga. Försäljning av defekta produkter kan också resultera i produktåterkallelser, produktansvarskrav och/eller administrativa avgifter. Produktansvar ligger vanligtvis på leverantören om denne är belägen i Europa men negativ publicitet till följd av ett påstående om att Booxts produkter vållat person- eller sakskada eller om att produkter sålda av Booxt är defekta, kan ändå påverka Bolagets renommé bland befintliga och potentiella kunder och dess företags- och varumärkesimage. Om någon av dessa risker förverkligas, ensamma eller i kombination, skulle det kunna ha en väsentlig negativ inverkan på Booxts verksamhet, resultat och finansiella ställning.

Booxts försäkringsskydd kan visa sig vara otillräckligt för att skydda Booxt mot samtliga förpliktelser som skulle kunna uppstå i verksamheten

Booxts har försäkringar mot egendomsskada inklusive varor, maskiner och inventarier samt avbrottsskador, inklusive en IT-avbrottsförsäkring. Dessutom har Booxt en allmän ansvarsförsäkring samt försäkringar för anställda, rättsskydd, förmögenhetsbrott, brand, vattenskador, tjänsteresor, styrelse och ledning och produktansvar (gällande i alla länder utom USA och Kanada). Vissa typer av förluster täcks generellt sett inte av försäkringar eftersom de inte anses vara möjliga att försäkra eller är exkluderade i de aktuella försäkringarna. Detta kan exempelvis gälla skada som orsakats med anledning av krig eller terrorism samt tjänsteansvar eller personligt ansvar där det har förekommit vårdslöshet, uppsåt eller kriminella handlingar. De flesta av Booxts försäkringar har undantag och begränsningar och det finns en risk för att alla väsentliga händelser eller skador eller förluster inte kommer att täckas fullt eller på adekvat sätt av tillämplig försäkring. Ersättning är dessutom generellt beroende av att den försäkrade har betalat överskjutande belopp eller självrisk och att det maximala beloppet under försäkringen inte redan har utbetalats. I händelse av en förlust som inte täcks av försäkring, en förlust som överstiger beloppsbegränsning eller uppkomst av följdförluster, skulle det kunna ha en väsentlig negativ inverkan på Booxts verksamhet, resultat och finansiella ställning.

Booxts är exponerat mot skatterelaterade risker

Booxts omfattas av komplex lagstiftning i alla de jurisdiktioner där bolaget bedriver verksamhet. Förändringar i skattelagstiftning kan ha väsentlig negativ inverkan på Booxts skattesituation, inklusive skattebelopp att betala. Booxt företar koncerninterna transaktioner mellan juridiska personer i Sverige och Danmark. Avsikten är att följa

generellt accepterade principer avseende internprissättning, såsom principen om armlängds avstånd men Booxts tolkningar skulle kunna komma att ifrågasättas. Booxt initierar för närvarande ett projekt för att säkerställa upprättandet av relevant internprissättningsdokumentation. Skattelagstiftningen i de olika jurisdiktioner där Booxt har verksamhet kan tolkas på olika sätt, och det finns en risk att Booxts tolkning av lagstiftningen skiljer sig från de tolkningar som görs av behöriga skattemyndigheter och domstolar. Booxt kan således bli föremål för tänkbara retroaktiva justeringar av tidigare beslutade taxeringar, vilket också kan påverka existensen av de väsentliga skattemässiga underskott som har deklarerats i Sverige och den bokförda uppskjutna skattefordringen på 36,8 miljoner kronor. Skattemässiga underskott kan också påverkas i händelse av en framtida ägarförändring eller till följd av lagändringar. Ett ifrågasättande av Booxts skatteposition av behöriga myndigheter kan innebära att Booxt påförs ytterligare skatt att betala, samt eventuellt straffavgifter, vilka kan utgöra väsentliga belopp. Ett sådant ifrågasättande kan också innebära att Booxts anställda inte får den förväntade skattemässiga behandlingen. Detta kan ha avsevärd negativ effekt på Booxts verksamhet, resultat och finansiella ställning.

Booxts är exponerat mot valutakursrisker

Med valutakursrisk avses risken för att valutakursförändringar har en väsentlig negativ inverkan på Booxts resultaträkning, balansräkning eller kassaflöde. Exponeringar mot valutakursrisk är resultatet av att dotterbolag inom Koncernen köper in och säljer varor och tjänster i andra valutor än de respektive dotterbolagens funktionella valutor (transaktionsexponering) samt omräkning av balansräkningar och resultaträkningar i utländska valutor till kronor (omräkningsexponering). Valutakursförändringar kan också påverka Booxts och dess kunders konkurrenskraft och därmed indirekt påverka Bolagets försäljning och resultat. Booxt är främst exponerat för förändringar i NOK – detta eftersom Bolaget har omsättning i NOK men inget motsvarande kostnadsunderlag – men också i DKK, EUR och GBP, i förhållande till kronor. Det finns vidare en risk att prislister för de produkter som Booxts leverantörer köper in i USD skulle kunna leda till valutaexponering avseende Bolagets omsättning i nordiska valutor. Valutakursförändringar skulle kunna ha en väsentlig negativ inverkan på Booxts verksamhet, resultat och finansiella ställning.

Booxts är exponerat mot ränterisker

Ränterisk är risken att finansiella intäkter och kostnader, samt värdet på finansiella instrument, fluktuerar negativt på grund av förändrade marknadsräntor. Ränterisken kan leda till negativa förändringar i marknadsvärden och kassaflöden samt negativa fluktuationer i Booxts vinst. Per 31 mars 2017, med tillägg för investeringar¹⁶⁾ i lagerutrustning i det nya hanteringscentret, hade Booxt en nettolikviditet om 155,1 miljoner kronor inklusive tillgänglig checkräkningskredit om 49,0 miljoner kronor. En förändring på +1 procentenhet i räntan på skulden skulle ha påverkat vinsten för räkenskapsåret 2016 med –0,1 miljoner kronor. Förändrade räntor skulle kunna ha en väsentlig negativ inverkan på Booxts verksamhet, resultat och finansiella ställning.

Booxts kanske inte kan uppta lån till fördelaktiga villkor, eller uppta lån över huvud taget

I samband med notering av Bolagets aktier på Nasdaq Stockholm kommer Koncernen att refinansiera vissa delar av sin nuvarande skuldsättning genom att ingå ett så kallat multicurrency revolving credit facilities-avtal med Danske som långgivare ("Låneavtalet").

Låneavtalet kommer att bestå av en revolverande kreditfacilitet om 140 miljoner kronor (tillgänglig för utnyttjande i SEK, NOK, DKK och EUR) ("Kreditfaciliteten"), vars syfte är att finansiera den löpande

¹⁵⁾ Se avsnittet "Utvald finansiell information – Finansiella och icke-finansiella definitioner".

¹⁶⁾ Se avsnittet "Utvald finansiell information – Finansiella och icke-finansiella definitioner".

verksamheten och rörelsekapitalet i Koncernen, inklusive eventuella framtida förvärv.

Kreditfaciliteten kommer att innehålla sedvanliga åtaganden för Bolaget och vissa av dess dotterbolag, såsom bibehållandet av tillstånd, iakttagande av lagar (inklusive sanktioner och anti-korruption), förbud att ändra den generella karaktären av Koncernens verksamhet, fusionsrestriktioner, avyttringsrestriktioner, restriktioner avseende ställande av säkerhet, restriktioner att ådra sig finansiella skulder, restriktioner för erbjudande av lån och garantier samt förvärvsrestriktioner.

Låneavtalet kommer att innehålla finansiella kovenanter som kräver att förhållandet mellan EBITDA och nettoskuldssättningen och räntetäckningsgraden för Koncernen inte avviker negativt från vissa nivåer.¹⁷⁾ Kreditfaciliteten kan komma att sägas upp vid förekomsten av sedvanliga omständigheter, inklusive i samband med ett kontrollägarskifte eller en avnotering av Bolaget från Nasdaq Stockholm. Kreditfaciliteten kan behöva återbetalas helt eller delvis om vissa händelser inträffar, inklusive, men inte begränsat till, utebliven betalning, insolvens eller cross default.

Boozts förmåga att betala sina skulder, i övrigt uppfylla sina förpliktelser och leva upp till villkoren och bestämmelserna i sina lånearrangemang, liksom Bolagets allmänna förmåga att refinansiera sina lån och erlägga betalningar i enlighet med sina finansiella åtaganden beror bland annat på Boozts framtida resultat. Vissa aspekter av Boozts framtida resultat är beroende av ekonomiska, finansiella, konkurrensrelaterade och andra faktorer som ligger utanför Boozts kontroll. Om Bolaget inte lyckas uppfylla sina skyldigheter enligt sina lånearrangemang eller bryter mot något av lånevillkoren skulle detta kunna ha en väsentlig negativ inverkan Boozts verksamhet, resultat och finansiella ställning.

Många av Boozts leverantörer använder sig av kreditförsäkringar för att skydda sina fordringar, och om kreditförsäkringarna förändras, inte justeras i tid eller sägs upp, kan det leda till att leverantörerna söker reducera sin kreditexponering mot Boozt

Många av Boozts leverantörer använder sig av kreditförsäkringar för att skydda sina fordringar mot risker som osäkra fordringar, insolvens eller utdragna betalningsförseningar från köpare, inklusive Boozt. Om Boozts leverantörers tillgång till kreditförsäkringar minskar avsevärt eller om en höjning av kreditnivån sker för långsamt eller kreditförsäkringen sägs upp i sin helhet, och om leverantörerna är ovilliga eller oförmögna att själva stå kreditrisken eller hitta alternativa kreditkällor, kan dessa leverantörer välja att minska sin kreditexponering mot Boozt genom att exempelvis försöka ändra kreditvillkoren, kräva förskottsbetalning eller vägra att ingå avtal med Boozt. Till exempel har Boozt historiskt upplevt problem relaterade till Bolagets höga tillväxttakt då leverantörerna har haft svårt att beviljas motsvarande höjningar i kreditnivåerna, vilket resulterar i en högre kreditexponering mot Boozt. Om Boozts leverantörer väljer att minska sin kreditexponering mot Boozt, skulle detta kunna ha en väsentlig negativ effekt på Boozts kassalikviditet, leda till en ökning av Boozts skuldsättning eller ha en negativ verkan på Bolagets produktutbud och därmed på Bolagets omsättning, vilket skulle kunna ha en väsentlig negativ inverkan på Boozts verksamhet, resultat och finansiella ställning.

Twister, anspråk, utredningar och processer kan leda till att Boozt måste betala skadestånd eller upphöra med viss verksamhet

Bolag inom Koncernen kan bli inblandade i tvister inom ramen för den normala affärsverksamheten och riskerar att bli föremål för olika anspråk. Exempelvis säljer Boozt sina produkter under

de namn som ges av respektive varumärke. Det finns en risk att produktnamnen är varumärkesskyddade i andra länder. Bolaget ersätts i regel av varumärket men ett anspråk med anledning av ett sådant varumärkesskydd vara kostsamt och kräva resurser från Boozts ledning. Vidare kan bolag inom Koncernen (eller Koncernbolagens befattningshavare, styrelseledamöter, anställda eller närstående) bli föremål för brottsutredningar och processer. Tvister, anspråk, utredningar och processer av denna typ kan vara tidskrävande, störa den normala verksamheten, innefatta stora skadestånd och leda till betydande kostnader. Dessutom kan det vara svårt att förutse utfallet av komplexa tvister, anspråk, utredningar och processer. Framtida tvister, anspråk, utredningar och processer skulle kunna ha en väsentlig negativ inverkan på Boozts verksamhet, resultat och finansiella ställning.

RISKER RELATERADE TILL ERBJUDANDET

En aktiv, likvid och fungerande marknad för handel med aktierna kanske inte utvecklas, kursen för aktierna kan bli volatil och potentiella investerare kan förlora en del av eller hela sin investering

Före Erbjudandet finns det inte någon offentlig marknad för aktierna. Det finns en risk för att en aktiv och likvid marknad inte kommer att utvecklas eller, om en sådan utvecklas, att den inte kommer att bestå efter att Erbjudandet genomförs. Erbjudandepriiset kommer att fastställas genom ett anbudsförfarande och kommer följaktligen att baseras på efterfrågan och de generella marknadsförhållandena. Erbjudandepriiset kommer att fastställas av de Säljande Aktieägarna i samråd med Joint Bookrunners. Detta pris kommer inte nödvändigtvis att återspegla den kurs som investerare på marknaden kommer vara villiga att köpa och sälja aktierna till efter Erbjudandet. Investerare kanske således inte kan vidaresälja aktierna till en kurs motsvarande eller överstigande Erbjudandepriiset.

Befintliga aktieägares försäljning av aktier kan få kursen för aktierna att sjunka

Kursen för aktierna kan sjunka om det sker omfattande försäljning av aktier, särskilt försäljningar av Bolagets styrelseledamöter, medlemmar av koncernledningen och större aktieägare eller när ett större antal aktier säljs.

De Säljande Aktieägarna och vissa medlemmar av Bolagets styrelse och koncernledning har åtagit sig att, med vissa undantag och under en viss period, inte sälja sina aktier eller på annat sätt ingå transaktioner med liknande effekt utan föregående skriftligt medgivande från Joint Bookrunners. Efter att tillämplig lock up-period har löpt ut kommer det stå de aktieägare som berörts av lock up-perioden fritt att sälja sina aktier. Försäljningen av stora mängder av aktier av de Säljande Aktieägarna eller Boozts övriga befintliga aktieägare, eller uppfattningen om att en sådan försäljning kommer att ske, kan få kursen för aktierna att sjunka.

De Säljande Aktieägarna kommer även fortsättningsvis att ha betydande inflytande över Boozt efter Erbjudandet och kan försena eller förhindra förändringar i kontrollen över Bolaget

Efter att Erbjudandet genomförs kommer de Säljande Aktieägarna att äga totalt cirka 47 procent av aktierna (baserat på mittpunkten i Prisintervallet i Erbjudandet, 58,50 kronor och ett antagande om att Erbjudandet inte utökas och att Övertilldelningsoptionen inte utnyttjas).

Under förutsättning att Erbjudandet utökas fullt ut och att Övertilldelningsoptionen utnyttjas fullt ut kommer de Säljande Aktieägarna att äga totalt omkring 36,5 procent av aktierna efter

¹⁷⁾ Se avsnittet "Utvald finansiell information – Finansiella och icke-finansiella definitioner".

Erbjudandet (baserat på mittpunkten i Prisintervallet i Erbjudandet, 58,50 kronor). Det är sannolikt att de Säljande Aktieägarna även fortsättningsvis kommer att ha betydande inflytande över utgången i de ärenden som hänskjuts till Boozts aktieägare för godkännande, inklusive val av styrelseledamöter och eventuella samgåenden, konsolideringar eller försäljningar av samtliga, eller nästan samtliga, av Boozts tillgångar. Dessutom kan de Säljande Aktieägarna komma att ha ett betydande inflytande över koncernledningen och Boozts verksamhet.

De Säljande Aktieägarnas intressen kan avvika väsentligt från eller konkurrera med Boozts intressen eller andra aktieägars intressen och de Säljande Aktieägarna kan komma att utöva sitt inflytande över Boozt på ett sätt som inte ligger i övriga aktieägars intresse. Exempelvis kan det föreligga en konflikt mellan de Säljande Aktieägarnas intressen å ena sidan och Bolagets eller dess övriga aktieägars intressen å andra sidan när det gäller vinstudelningsbeslut. Sådana konflikter kan få en väsentlig negativ inverkan på Boozts verksamhet, resultat och finansiella ställning.

Boozts möjlighet att lämna utdelning till sina aktieägare beror på dess framtida intjäning, finansiella ställning, kassaflöden, behov av rörelsekapital, kostnader för investeringar och andra faktorer Storleken av framtida utdelning från Bolaget är beroende av ett antal faktorer, såsom Bolagets framtida vinst, finansiella ställning, kassaflöde, behov av rörelsekapital, investeringar¹⁸⁾ och andra faktorer. Boozt kanske inte heller kommer att ha tillräckligt utdelningsbara medel och Boozts aktieägare kanske i framtiden beslutar att inte betala någon utdelning.

Valutakursdifferenser kan ha en väsentligt negativ inverkan på värdet av aktieinnehav eller betalda utdelningar

Aktierna kommer endast att noteras i svenska kronor och eventuella utdelningar kommer att betalas i svenska kronor. Det innebär att aktieägare utanför Sverige kan få en negativ effekt på värdet av innehav och utdelningar när dessa omvandlas till andra valutor om kronor minskar i värde mot den aktuella valutan.

Aktieägare i USA eller andra länder utanför Sverige kanske inte kan delta i eventuella framtida kontantemissioner

Om Bolaget emitterar nya aktier i en kontantemission ska aktieägare som en huvudregel ha företrädesrätt att teckna nya aktier i förhållande till antalet aktier som innehades före emissionen. Aktieägare i vissa andra länder kan dock omfattas av begränsningar som hindrar dem från att delta i sådana företrädesemissioner eller på andra sätt försvårar eller begränsar deras deltagande. Exempelvis kan aktieägare i USA vara förhindrade att teckna nya aktier om aktierna och teckningsrätterna inte är registrerade enligt Securities Act, eller om inget undantag från registreringskraven i Securities Act är tillämpligt.

Aktieägare i andra jurisdiktioner utanför Sverige kan påverkas på liknande sätt om teckningsrätterna och de nya aktierna som erbjuds inte har registrerats hos eller godkänts av de behöriga myndigheterna i dessa jurisdiktioner. Boozt har ingen skyldighet att inlämna något registreringsdokument enligt Securities Act eller söka liknande godkännanden enligt lagarna i någon annan jurisdiktion utanför Sverige såvitt avser teckningsrätter och aktier, och att göra detta i framtiden kan bli opraktiskt eller kostsamt. I den utsträckning som Boozts aktieägare i jurisdiktioner utanför Sverige inte kan utöva sina rättigheter att teckna nya aktier i framtida företrädesemissioner skulle deras ägande i Bolaget kunna spädas ut eller minska.

Åtagandena från Ankarinvesterarna är inte säkerställda och kan därmed komma att inte infrias

Arbetsmarknedets Tillægspension, Catella Fondförvaltning AB för räkning förvaldade fonder, Ferd AS och Friheden Invest A/S har åtagit sig att förvärva aktier i Erbjudandet för motsvarande sammanlagt omkring 565 miljoner kronor¹⁹⁾. Ankarinvesterarna kommer sammanlagt att inneha cirka 20,7 procent av antalet aktier och röster i Bolaget efter Erbjudandets genomförande. Ankarinvesternas åtaganden är emellertid inte säkerställda genom bankgaranti, spärrmedel eller pantsättning eller liknande arrangemang, varför det finns en risk för att Ankarinvesternas åtaganden, helt eller delvis, inte kommer att kunna infrias. Ankarinvesternas åtaganden är vidare förenade med vissa villkor avseende bland annat att en viss spridning av Bolagets aktier uppnås i samband med Erbjudandet samt att Erbjudandet genomförs inom en viss tid. För det fall något av dessa villkor inte uppfylls finns det en risk för att Ankarinvesterna inte uppfyller sina åtaganden, vilket skulle kunna få en negativ inverkan på Erbjudandets genomförande.

¹⁸⁾ Se avsnittet "Utvald finansiell information – Finansiella och icke-finansiella definitioner".

¹⁹⁾ Baserat på full teckning i Erbjudandet och ett Erbjudandepris motsvarande mittpunkten i Prisintervallet (58,50 SEK).

Inbjudan till förvärv av aktier i Boozt

Bolaget och de Säljande Aktieägarna har beslutat att genomföra en ägarspridning för att främja Boozts lönsamma tillväxt och fortsatta utveckling. Därför har Boozts styrelse ansökt om notering av Bolagets aktier på Nasdaq Stockholm.

Nasdaq Stockholms bolagskommitté har den 5 maj 2017 beslutat att uppta aktierna till handel förutsatt att, bland annat, sedvanligt spridningskrav uppfylls senast på noteringsdagen, vilken beräknas infalla den 31 maj 2017.

Investorerna erbjuds härmed att, i enlighet med villkoren i Prospektet, förvärva totalt högst 24 991 348 aktier, varav Bolaget erbjuder upp till 7 407 000 nyemitterade aktier och de Säljande Aktieägarna erbjuder högst 17 584 348 befintliga aktier.

Priset i Erbjudandet kommer att fastställas genom en form av anbudsförfarande. Det slutliga priset per aktie i Erbjudandet ("**Erbjudandepriset**") kommer att fastställas inom prisintervallet 54 till 63 kronor ("**Prisintervallet**") av Boozts styrelse och de Säljande Aktieägarna i samråd med Joint Bookrunners baserat på de diskussioner som föregått de åtaganden som gjorts av Ankarinvesterarna (se nedan), kontakter med vissa andra institutionella investerare, rådande marknadsförhållanden samt en jämförelse med marknadspriset för andra jämförbara börsnoterade bolag. Arbetsmarknadets Tillægspension, Catella Fondförvaltning AB för räkning förvaltare fonder, Ferd AS och Friheden Invest A/S har åtagit sig att förvärva aktier i Erbjudandet för motsvarande sammanlagt omkring 565 miljoner kronor¹⁾. Ankarinvesterarna kommer sammanlagt att inneha cirka 20,7 procent av antalet aktier och röster i Bolaget efter Erbjudandets genomförande. Erbjudandepriset förväntas offentliggöras genom ett pressmeddelande omkring den 31 maj 2017.

Styrelsen avser att, med stöd av bemyndigande från extra bolagsstämman den 16 maj 2017, besluta om de slutliga villkoren för nyemissionen av aktier vilken förväntas inbringa en bruttolikvid om cirka 400 miljoner kronor före emissionskostnader åt Boozt, omfattande lägst 6 349 000 nyemitterade aktier och högst 7 407 000 nyemitterade aktier, beroende på den teckningskurs som fastställs inom Prisintervallet 54 till 63 kronor. Baserat på full anslutning i

Erbjudandet och ett slutligt Erbjudandepris motsvarande mittpunkten i Prisintervallet, 58,50 kronor, kommer Bolagets aktiekapital (efter Erbjudandet) att uppgå till 4 723 409 kronor fördelat på 56 680 944 aktier, av vilka de nyemitterade aktierna i Erbjudandet motsvarar cirka 12 procent.

De Säljande Aktieägarna har förbehållit sig rätten att utöka Erbjudandet med upp till 2 001 534 aktier, motsvarande högst 3,5 procent av det totala antalet aktier, baserat på Erbjudandepriset motsvarande mittpunkten i Prisintervallet.

De Säljande Aktieägarna erbjuder högst 19 611 438 befintliga aktier, vilket, baserat på full anslutning i Erbjudandet och ett slutligt Erbjudandepris motsvarande mittpunkten i Prisintervallet, 58,50 kronor, motsvarar cirka 74 procent av aktierna i Erbjudandet.

De Säljande Aktieägarna kommer att utfärda en option till Joint Global Coordinators, vilken kan utnyttjas helt eller delvis under 30 dagar från första dagen för handel i aktierna på Nasdaq Stockholm, att förvärva ytterligare befintliga aktier av de Säljande Aktieägarna, motsvarande 15 procent av det högsta totala antalet aktier som omfattas av Erbjudandet, inklusive, i den mån det är tillämpligt, ytterligare aktier till följd av att Erbjudandet utökas, till ett pris motsvarande Erbjudandepriset, för att täcka eventuell övertilldelning i samband med Erbjudandet ("**Övertilldelningsoptionen**"). Förutsatt att Erbjudandet utökas fullt ut kommer Övertilldelningsoptionen att innefatta rätten att köpa ytterligare högst 4 048 931 aktier från de Säljande Aktieägarna, motsvarande 15 procent av det högsta totala antalet aktier som omfattas av Erbjudandet.

Förutsatt att Erbjudandet utökas fullt ut av de Säljande Aktieägarna, att Övertilldelningsoptionen utnyttjas till fullo samt det slutliga Erbjudandepriset motsvarar mittpunkten i Prisintervallet, 58,50 kronor, omfattar Erbjudandet högst 30 415 701 aktier, vilket motsvarar cirka 54 procent av aktierna och rösterna i Bolaget.

Det totala värdet av Erbjudandet, baserat på prisintervallet 54 till 63 kronor, uppgår till cirka 1 350 till 1 513 miljoner kronor. Om Erbjudandet utökas fullt ut och Övertilldelningsoptionen utnyttjas till fullo, uppgår det totala värdet av Erbjudandet till cirka 1 676 till 1 882 miljoner kronor.

Malmö, 17 maj 2017

Boozt AB (publ)
Styrelsen

Säljande Aktieägare

¹⁾ Baserat på full teckning i Erbjudandet och ett Erbjudandepris motsvarande mittpunkten i Prisintervallet (58,50 SEK).

Bakgrund och motiv

Boozt är ett ledande¹⁾, snabbväxande och lönsamt nordiskt teknikföretag som säljer mode online. Bolaget erbjuder sina kunder ett välvägt och modernt urval av varumärken, relevanta för flertalet livsstilar, huvudsakligen genom sin onlinebaserade multi-brandbutik Boozt.com. Bolagets webbutiker attraherar drygt fem miljoner besök²⁾ i månaden som en följd av en bekväm shoppingupplevelse med hög servicenivå (däribland en konsekvent användarupplevelse i både mobila enheter och datorer), snabba leveranser och enkla returer. Boozt inriktar sig på nordiska modeföljande konsumenter, huvudsakligen i åldern 25–54, som värdesätter en bekväm kundupplevelse och ett relevant utbud, vilket tenderar att leda till ett högt genomsnittligt ordervärde³⁾.

Boozt grundades ursprungligen 2007 för att tillhandahålla outsourcad mono-brandverksamhet för varumärken online. Den nuvarande ledningsgruppen tillträdde Boozt 2010–2011 för att stödja Bolaget i nylanseringen under 2011, efter att det största kundkontraktet hade avslutats och Boozt.com startades. Under de följande åren har betydande investeringar⁴⁾ gjorts för att stödja tillväxten och för att öka antalet kunder. Bolaget har under de senaste åren stadigt ökat omsättningen, vilken under 2016 uppgick till 1,4 miljarder kronor, med en successivt förbättrad lönsamhet.

Styrelsen och Boozts ledande befattningshavare anser, tillsammans med de Säljande Aktieägarna, att det är en lämplig tidpunkt att bredda Bolagets aktieägarbas och ansöka om notering på Nasdaq Stockholm. Erbjudandet och noteringen kommer främja Bolagets fortsatta tillväxt, ge Boozt tillgång till kapitalmarknaderna och en diversifierad bas av svenska och internationella aktieägare. Boozt bedömer också att noteringen på Nasdaq Stockholm kommer att öka kännedomen bland kunder och leverantörer.

Erbjudandet omfattar både befintliga aktier och nyemitterade aktier. Boozt beräknas tillföras cirka 400 miljoner kronor före emissionskostnader om cirka 16 miljoner kronor som ska betalas av Bolaget i samband med Erbjudandet. Bolaget förväntar sig att erhålla en nettolikvid om cirka 384 miljoner kronor. Boozt avser att använda nettolikviden för att i första hand finansiera fortsatt långsiktig tillväxt i Bolaget samt även för allmänna företagsändamål. Bolaget räknar med att en finansiering av fortsatt långsiktig tillväxt kan omfatta, men inte nödvändigtvis begränsas till, investeringar⁵⁾ i det nya automatiserade hanteringscentret i Ängelholm, expansion till nya eller relaterade kategorier, riktade marknadsföringsinsatser och selektiva förvärv, i varje fall för att främja strategin för en fortsatt lönsam tillväxt. Allmänna företagsändamål kan omfatta till exempel oförutsedda kostnader eller investeringar. Bolaget har inte beslutat om någon fördelning av nettolikviden mellan dessa områden utan det kommer vara behovsstyrt. Boozt kommer inte att erhålla några intäkter från försäljning av befintliga aktier.

I övrigt hänvisas till redogörelsen i föreliggande Prospekt, vilket har upprättats av styrelsen för Boozt med anledning av ansökan om upptagande till handel av aktier på Nasdaq Stockholm samt det i samband därmed lämnade Erbjudandet.

Styrelsen för Boozt är ansvarig för innehållet i detta Prospekt. Härmed försäkras att alla rimliga försiktighetsåtgärder har vidtagits för att säkerställa att uppgifterna i Prospektet, såvitt styrelsen vet, överensstämmer med de faktiska förhållandena och att ingenting är utelämnat som skulle kunna påverka dess innebörd. I de fall information kommer från tredje man har informationen återgivits korrekt och inga uppgifter har utelämnats på ett sätt som skulle göra den återgivna informationen felaktig eller missvisande.

Malmö, 17 maj 2017

Boozt AB (publ)
Styrelsen

Styrelsen för Boozt AB (publ) är ensamt ansvarigt för innehållet i detta Prospekt i enlighet med vad som framgår häri. De Säljande Aktieägarna bekräftar dock sin bundenhet av villkoren för Erbjudandet i enlighet med vad som framgår av "Villkor och anvisningar".

Säljande Aktieägare

¹⁾ Bolagets beräkningar baserat på intäkter inom onlinemarknaden för kläder i Norden under 2016 för Boozts samtliga konkurrenter från Euromonitor International (en statistikdatabas), varav onlineintäkterna för största aktörerna på onlinemarknaden (Zalando, H&M, Boozt, Ellos, Nelly, Stylepit och Bestseller) har analyserats tillsammans med offentligt tillgänglig information såsom årsredovisningar för 2016, pressmeddelanden samt annan information tillgänglig på respektive aktörs webbsida.

²⁾ Se avsnittet "Utväld finansiell information – Finansiella och icke-finansiella definitioner".

³⁾ Se avsnittet "Utväld finansiell information – Finansiella och icke-finansiella definitioner".

⁴⁾ Se avsnittet "Utväld finansiell information – Finansiella och icke-finansiella definitioner".

⁵⁾ Se avsnittet "Utväld finansiell information – Finansiella och icke-finansiella definitioner".

Villkor och anvisningar

ERBJUDANDET

Erbjudandet omfattar lägst 6 349 000 och högst 7 407 000 nyemitterade aktier, där antalet aktier bestäms beroende på det slutliga priset i Erbjudandet så att Bolaget tillförs cirka 400 miljoner kronor före transaktionskostnader, och lägst 19 585 882 och högst 19 633 359 befintliga aktier. Erbjudandet är uppdelat i två delar:

- erbjudandet till allmänheten i Sverige och Danmark¹⁾;
- erbjudandet till institutionella investerare i Sverige och utlandet²⁾.

Utfallet av Erbjudandet kommer att offentliggöras genom pressmeddelande, som kommer att finnas tillgängligt på Bolagets hemsida (booztfashion.com), omkring den 31 maj 2017.

ÖVERTILDELNINGSOPTION

Erbjudandet kan komma att omfatta ytterligare högst 4 048 931 aktier, motsvarande högst 15 procent av det totala antalet aktier som omfattas av Erbjudandet, om Övertilldelningsoptionen, vilken kan utnyttjas av Joint Bookrunners helt eller delvis under 30 dagar från första dagen för handel i Bolagets aktier på Nasdaq Stockholm, utnyttjas för att förvärva ytterligare aktier av de Säljande Aktieägarna för att täcka eventuell övertilldelning i samband med Erbjudandet. För ytterligare information, se avsnittet "Legala frågor och kompletterande information – Avtal om placering av aktier".

FÖRDELNING AV AKTIER

Fördelning av aktier mellan respektive del i Erbjudandet kommer att ske med beaktande av efterfrågan. Fördelningen kommer att beslutas av Bolagets styrelse och de Säljande Aktieägarna i samråd med Joint Bookrunners.

ANBUDSFÖRFARANDE

För att uppnå en marknadsmässig prissättning av aktierna i Erbjudandet, kommer institutionella investerare ges möjligheten att delta i en form av anbudsförfarande (så kallad bookbuilding) genom att lämna in intresseanmälningar. Anbudsförfarandet inleds den 18 maj 2017 och pågår till och med den 30 maj 2017. Priset per aktie i Erbjudandet kommer att fastställas baserat på den orderbok som sammanställs i anbudsförfarandet. Anbudsförfarandet för institutionella investerare kan komma att avbrytas tidigare än det datum som anges i detta prospekt. Meddelande om sådant avbrytande kommer att lämnas genom pressmeddelande via en eller flera internationella nyhetsbyråer.

ERBJUDANDEPRIS

Det slutliga Erbjudandepriset kommer att fastställas inom Prisintervallet 54–63 kronor per aktie. Prisintervallet har fastställts av Bolagets styrelse och de Säljande Aktieägarna i samråd med Joint Bookrunners baserat på det bedömda investerarintresset, de diskussioner som föregått de åtaganden som gjorts av Ankarinvesterarna, kontakter med vissa andra institutionella investerare, rådande marknadsförhållanden samt en jämförelse med marknadspriset för andra jämförbara börsnoterade bolag och bygger därmed på efterfrågan och det

allmänna marknadsläget. Erbjudandepriset till allmänheten kommer inte att överstiga 63 kronor per aktie. Courtage utgår inte. Det slutliga Erbjudandepriset kommer att beslutas av Bolagets styrelse och Säljande Aktieägarna i samråd med Joint Bookrunners, och kommer att offentliggöras genom pressmeddelande omkring den 31 maj 2017.

ANMÄLAN

Erbjudandet till allmänheten i Sverige och Danmark

Anmälan om förvärv av aktier inom ramen för Erbjudandet till allmänheten ska ske under perioden 18–29 maj 2017 och avse lägst 200 aktier och högst 20 000 aktier, i jämna poster om 100 aktier. Anmälan om förvärv ska göras enligt nedan angivna instruktioner för respektive bank. Endast en anmälan per investerare får göras. Om fler anmälningar görs förbehåller sig Carnegie och Danske Bank rätten att endast beakta den först mottagna. Anmälan är bindande.

Bolaget och de Säljande Aktieägarna, i samråd med Joint Bookrunners, förbehåller sig rätten att förlänga anmälningsperioden. Sådan förlängning kommer att offentliggöras genom pressmeddelande före utgången av anmälningsperioden den 29 maj 2017.

Anmälan via Carnegie

Den som anmäler sig för förvärv av aktier genom Carnegie måste ha en värdepappersdepå alternativt investeringssparkonto hos Carnegie. För kunder med ett investeringssparkonto hos Carnegie kommer Carnegie, om anmälan resulterar i tilldelning, att förvärva motsvarande antal aktier i Erbjudandet och vidareförsälja aktierna till kunden till Erbjudandepriset. Anmälan kan göras via kontakt med sin rådgivare på Carnegie, om man saknar rådgivare kontakta Privat tjänsten. Anmälan måste vara Carnegie tillhanda enligt instruktion från Privatbanken.

Anmälan via Danske Bank

Anmälan för kunder i Sverige

Privatkunder som har ett VP-konto i Danske Bank eller i annan svensk bank kan anmäla sig via Danske Banks hemsida och bli tilldelade aktier för ett belopp motsvarande maximalt 130 000 kronor. Anmälan kan även göras på särskild anmälningsedel som finns tillgänglig på Danske Banks hemsida (www.danskebank.se). Privatkunder med depå i Danske Bank och som är anslutna till tjänster via internet kan anmäla sig för förvärv av aktier via Hembanken. Företagskunder kan inte anmäla sig via internet. Kunder hos Danske Bank Private Banking kan välja att anmäla per telefon till sin Kapitalförvaltare eller Private Banker. Anmälan per telefon lyder under samma villkor som anmälan via anmälningsedel. Om man inte är depåkund hos Danske Bank kan man lämna in sin anmälan till sin förvaltare på den bank man är kund. Investerare uppmanas därför att kontakta sin respektive förvaltare för att kontrollera hur anmälan ska ske.

Anmälan för kunder i Danmark

Förvärvare bland allmänheten i Danmark med depå i Danske Bank kan kontakta sin förvaltare för att erhålla information gällande förvärv av aktier. Depåkunder i Danske Bank som är anslutna till tjänster via internet kan anmäla sig för förvärv av aktier via Danske

¹⁾ Med Erbjudandet till allmänheten menas erbjudande av aktier till privatpersoner och juridiska personer som anmäler sig för förvärv av högst 20 000 aktier.

²⁾ Till institutionella investerare räknas privatpersoner och juridiska personer som anmäler sig till förvärv av fler än 20 000 aktier.

Netbank. Kunder hos Danske Bank Private Banking måste kontakta sin Kapitalförvaltare eller Private Banker för att ta reda på hur de kan anmäla sig.

Anmälan via ISK, kapitalförsäkring och andra depåer med specifika regler

Den som vill använda ISK, kapitalförsäkring eller andra depåer med specifika regler för värdepapperstransaktioner, för förvärv av aktier inom ramen för Erbjudandet måste kontrollera med sin förvaltare om och hur anmälan kan göras. Anmälan från förvaltare måste ha inkommit till Danske Bank senast klockan 15.00 den 29 maj 2017.

Anmälan via Nordnet¹⁾

Depåkunder hos Nordnet kan anmäla sig för förvärv av aktier via Nordnets internettjänst fram till kl. 23.59 den 29 maj 2017. För att inte förlora rätten till eventuell tilldelning ska depåkunder hos Nordnet ha tillräckliga likvida medel tillgängligt på depån från och med den 29 maj 2017 kl. 23.59 till likviddagen som beräknas vara den 2 juni 2017. Endast en anmälan per investerare får göras. Om fler anmälningar görs förbehåller sig Nordnet rätten att endast beakta den först mottagna. Mer information om anmälningsförfarande via Nordnet finns tillgänglig på (www.nordnet.se) och (www.nordnet.dk).

Erbjudandet till institutionella investerare

Institutionella investerare i Sverige och utomlands erbjuds möjligheten att delta genom ett särskilt anbudsförfarande som äger rum under perioden 18–30 maj 2017. Anmälan från institutionella investerare i Sverige och utomlands ska ske till Carnegie eller Danske Bank (i enlighet med särskilda instruktioner).

Bolaget och de Säljande Aktieägarna förbehåller sig rätten att förkorta samt att förlänga anmälningsperioden i erbjudandet till institutionella investerare i Sverige och internationellt. Sådan ändring av anmälningsperioden förväntas offentliggöras av Bolaget genom ett pressmeddelande senast den 23 maj 2017. Skulle anmälningsperioden förkortas eller förlängas kan offentliggörandet av utfallet i Erbjudandet, första dag för handel samt datum för tilldelning och betalning komma att justeras i motsvarande mån.

TILLDELNING

Beslut om tilldelning av aktier fattas av Bolagets styrelse och de Säljande Aktieägarna i samråd med Joint Bookrunners, varvid målet kommer att vara att uppnå en god institutionell ägarbas och en bred spridning av aktierna bland allmänheten för att möjliggöra en regelbunden och likvid handel med Boozts aktier på Nasdaq Stockholm. Tilldelningen är inte beroende av när under anmälningsperioden anmälan lämnas in. Endast en anmälan per person kommer att beaktas.

Tilldelning till allmänheten i Sverige och Danmark

I händelse av övertäckning kan tilldelning komma att ske med ett lägre antal aktier än anmälan avser, varvid tilldelning helt eller delvis kan komma att ske genom slumpmässigt urval. Härutöver kan kunder i Carnegie eller Danske Bank komma att beaktas särskilt vid tilldelning. Tilldelning till de personer som erhåller aktier kommer i första hand ske så att ett visst antal aktier tilldelas per anmälan. Tilldelning härutöver sker med viss, för alla lika, procentuell andel av det överskjutande antalet aktier som anmälan avser och kommer endast att ske i jämna poster om 100 aktier.

Tilldelning till institutionella investerare

Vid beslut om tilldelning av aktier inom ramen för erbjudandet till institutionella investerare i Sverige och internationellt kommer som ovan nämnts att eftersträvas att Boozt få en god institutionell ägarbas.

¹⁾ Nordnet AB (publ).

Tilldelning bland de institutioner som lämnat intresseanmälan sker helt diskretionärt. Ankarinvesterarna är emellertid garanterade tilldelning i enlighet med sina respektive åtaganden.

BESKED OM TILLDELNING OCH BETALNING

Erbjudandet till allmänheten i Sverige och Danmark

Tilldelning beräknas ske omkring den 31 maj 2017. Snarast därefter kommer en avräkningsnota att skickas ut till dem som erhållit tilldelning i Erbjudandet. De som inte tilldelats aktier erhåller inte något meddelande.

Besked om tilldelning

De som anmält sig via Carnegie kan erhålla besked om tilldelning av sin rådgivare alternativt kundansvarige från och med kl. 09.00 den 31 maj 2017.

Besked om tilldelning för de som anmält sig via Danske Bank beräknas kunna lämnas från och med klockan 09.00 den 31 maj 2017 via telefon +46 (0)752 48 18 45. För att få besked om tilldelning måste följande anges: namn, personnummer/ organisationsnummer samt VP-konto, ISK eller depånummer hos bank eller annat värdepappersinstitut.

Besked om tilldelning för de som anmält sig via Nordnets internettjänst erhåller besked om tilldelning genom en teckning av aktier mot samtidig debitering av likvid på angiven depå, vilket beräknas ske omkring kl. 09.00 den 31 maj 2017.

Betalning för aktier som tilldelats genom Carnegie

Depåkunder och kunder med investeringssparkonto hos Carnegie beräknas ha sina tilldelade men ej betalda aktier tillgängliga på angiven värdepappersdepå eller investeringssparkonto den 31 maj 2017. Likvida medel för betalning ska finnas disponibelt på angiven värdepappersdepå eller investeringssparkonto den 2 juni 2017.

Betalning för aktier som tilldelats genom Danske Bank

För depåkunder i Danske Bank kommer Danske Bank på likviddagen den 2 juni 2017 att debitera likviden från den värdepappersdepå/ ISK hos Danske Bank som angivits i anmälan. Depåkunder i Danske Bank måste därför ha likvida medel motsvarande minst tilldelat belopp (tilldelat antal aktier multiplicerat med Erbjudandepriiset) tillgängligt på likviddagen från klockan 08.00. För VP-kontokunder i Danske Bank ska betalning ske i enlighet med instruktioner på erhållen avräkningsnota.

För ISK hos Danske Bank gäller följande: Om anmälan resulterar i tilldelning kommer Danske Bank, med användande av den likvid som hålls tillgänglig på anslutet konto, att förvärva motsvarande antal aktier i Erbjudandet för vidareförsäljning till kontoinnehavaren för Erbjudandepriiset.

Betalning för tilldelade aktier för kunder som har ett VP-konto eller depå i annan bank ska ske i enlighet med instruktioner i erhållen avräkningsnota.

Betalning för aktier som tilldelats via Nordnet

För den som är depåkund hos Nordnet kommer tilldelade aktier bokas mot debitering av likvid på angiven depå, vilket beräknas ske omkring den 31 maj 2017.

Bristande eller felaktig betalning

Om tillräckliga medel inte finns tillgängliga på bankkonto, värdepappersdepå eller ISK på likviddagen, eller om full betalning inte sker i rätt tid, kan tilldelade aktier komma att tilldelas och överlåtas till annan part. Den part som initialt fått tilldelning av aktier i Erbjudandet kan få bära mellanskillnaden om priset vid en sådan överlåtelse skulle understiga Erbjudandepriiset.

Erbjudandet till institutionella investerare

Institutionella investerare beräknas omkring den 31 maj 2017 i särskild ordning erhålla besked om tilldelning, varefter avräkningsnotor utsänds. Full betalning för tilldelade aktier ska erläggas kontant senast den 2 juni 2017. Observera att om full betalning inte sker i rätt tid, kan tilldelade aktier komma att tilldelas och överlåtas till annan. Den part som initialt fått tilldelning av aktier i Erbjudandet kan få bära mellanskillnaden om priset vid en sådan överlåtelse skulle understiga Erbjudandepriset.

REGISTRERING OCH REDOVISNING AV TILLDELADE OCH BETALDA AKTIER

Registrering av tilldelade och betalda aktier hos Euroclear Sweden beräknas, för såväl institutionella investerare som för allmänheten i Sverige och Danmark, ske omkring den 2 juni 2017, varefter Euroclear Sweden sänder ut en VP-avi som utvisar det antal aktier i Boozt som har registrerats på mottagarens VP-konto eller servicekonto. Avisering till aktieägare vars innehav är förvaltarregistrerat sker i enlighet med respektive förvaltares rutiner.

Notering på Nasdaq Stockholm

Styrelsen för Boozt har ansökt om upptagande till handel av Boozts aktier på Nasdaq Stockholm. Nasdaq Stockholms bolagskommitté beslutade den 5 maj 2017 att uppta Boozts aktier till handel på Nasdaq Stockholm under förutsättning att spridningskravet för Bolagets aktier uppfylls senast på den första handelsdagen.

Handeln beräknas påbörjas omkring den 31 maj 2017. Betalda aktier kommer efter hantering av anmälan att överföras till av förvärvaren anvisat VP-konto, servicekonto eller värdepappersdepå. Den tid som erfordras för överföring av betalning samt överföring av betalda aktier till sådan förvärvare medför att denne inte kommer att ha sådana aktier tillgängliga på anvisat VP-konto, servicekonto eller värdepappersdepå förrän omkring den 2 juni 2017.

I det fall att aktier inte finns tillgängliga på förvärvarens VP-konto, servicekonto eller värdepappersdepå förrän omkring den 2 juni 2017 kan detta innebära att förvärvaren inte har möjlighet att sälja dessa aktier på Nasdaq Stockholm från och med den dag då handeln i Bolagets aktier påbörjas, dvs. omkring den 31 maj 2017 utan först när de förvärvade aktierna finns tillgängliga på VP-kontot, servicekontot eller värdepappersdepån. Vidare kommer handeln att påbörjas innan villkoren för Erbjudandets fullföljande uppfyllts. Handeln kommer att vara villkorad härav och om Erbjudandet inte fullföljs, ska eventuella levererade aktier återlämnas och eventuella betalningar återgå. Handel som äger rum den 31 maj 2017 beräknas ske med leverans och likvid den 2 juni 2017.

Stabilisering

I samband med Erbjudandet kan Carnegie, såsom stabiliseringsagent, eller dess ombud, genomföra transaktioner på Nasdaq Stockholm som stabiliserar marknadspriset på aktierna eller som behåller priset på en nivå som avviker från vad som annars skulle varit fallet på marknaden. Sådana stabiliseringstransaktioner kan komma att genomföras när som helst under perioden som börjar den första dagen för handel i aktien på Nasdaq Stockholm och avslutas senast 30 kalenderdagar därefter. Joint Bookrunners eller Stabiliseringsagenten har dock ingen skyldighet att genomföra någon stabilisering och det finns ingen garanti för att stabilisering kommer att genomföras. Stabilisering, om påbörjad, kan vidare komma att avbrytas när som helst utan förvarning. Se avsnittet "*Legala frågor och kompletterande information – Stabilisering*".

Rätt till utdelning

Aktierna medför rätt till utdelning för första gången på den avstämningsdag för utdelning som infaller närmast efter Erbjudandets genomförande. Eventuell utdelning betalas ut efter beslut av bolagsstämman. Detta ombesörjs av Euroclear Sweden eller för förvaltarregistrerade innehav i enlighet med respektive förvaltares rutiner. Rätt till utdelning tillfaller personer registrerade som ägare i den av Euroclear Sweden förda aktieboken på den av bolagsstämman fastställda avstämningsdagen. Beträffande avdrag för svensk preliminärskatt, se avsnittet "*Skattefrågor i Sverige*". Se även avsnittet "*Aktiekapital och ägarförhållanden – Utdelningspolicy*" och "*Vissa rättigheter förenade med aktierna – Rätt till utdelning och behållning vid likvidation*".

Villkor för Erbjudandets fullföljande

Erbjudandet är villkorat av att Boozt, de Säljande Aktieägarna samt Joint Bookrunners ingår ett placeringsavtal ("**Placeringsavtalet**"), vilket förväntas ske omkring den 30 maj 2017, att vissa villkor i Placeringsavtalet uppfylls samt att Placeringsavtalet inte sägs upp. För information om villkor och förutsättningar för genomförandet av Erbjudandet och Placeringsavtalet, se vidare avsnittet "*Legala frågor och kompletterande information – Avtal om placering av aktier*".

Övrig information

Att Carnegie och Danske Bank är Joint Global Coordinators innebär inte i sig att de betraktar den som anmält sig i Erbjudandet ("**förvärvaren**") som kund hos respektive bank. Förvärvaren betraktas för placeringen som kund hos respektive bank endast om banken har lämnat råd till förvärvaren om placeringen eller annars har kontaktat förvärvaren individuellt angående placeringen eller om förvärvaren har anmält sig via respektive banks kontor eller internetbank. Följden av att respektive bank inte betraktar förvärvaren som kund för placeringen är att reglerna om skydd för investerare i lagen (2007:528) om värdepappersmarknaden inte kommer att tillämpas på placeringen. Detta innebär bland annat att varken så kallad kundkategorisering eller så kallad passandebedömning kommer att ske beträffande placeringen. Förvärvaren ansvarar därmed själv för att denne har tillräckliga erfarenheter för att förstå de risker som är förenade med placeringen.

Information om behandling av personuppgifter

Den som förvärvat aktier i Erbjudandet kommer att lämna uppgifter till Carnegie och Danske Bank. Personuppgifter som lämnats till Carnegie och Danske Bank kommer att behandlas i datasystem i den utsträckning som behövs för att tillhandahålla tjänster och administrera kundarrangemang. Även personuppgifter som inhämtas från annan än den kund som behandlingen avser kan komma att behandlas. Det kan också förekomma att personuppgifter behandlas i datasystem hos företag eller organisationer med vilka Carnegie och Danske Bank samarbetar. Information om behandling av personuppgifter lämnas av Carnegie och Danske Bank kontor, vilka också tar emot begäran om rättelse av personuppgifter. Adressinformation kan komma att inhämtas av Carnegie och Danske Bank genom en automatisk process hos Euroclear Sweden.

Marknadsöversikt

Information som tillhandahålls om marknadsförhållanden, marknadsutveckling, tillväxtnivåer, marknadstrender samt konkurrenssituationen på de marknader och i de regioner där Bolaget bedriver verksamhet grundar sig i data, statistisk samt rapporter från ett antal oberoende parter och/eller har upprättats av Bolaget utifrån dess interna information eller erhållits från sådana tredjepartskällor, inklusive Euromonitor International och andra offentligt tillgängliga källor. Booxt har sammanställt data på marknaden och konkurrenterna delvis baserat på historiska data från dessa källor, och delvis baserat på bedömningar, uppskattningar och metoder som Bolaget anser vara rimliga. Med avseende på den begränsade mängden offentligt tillgänglig information kring den betydande andelen aktörer i branschen, bör uppgifter gällande marknadsstorlekar, marknadsandelar och övrig information som rör konkurrenssituationen betraktas med viss försiktighet.

INLEDNING

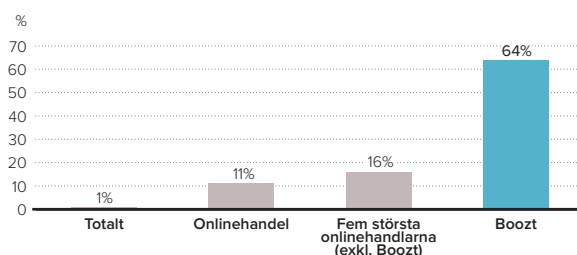
Booxt är ett ledande¹⁾, snabbväxande och lönsamt nordiskt teknikföretag som säljer mode online. Bolaget erbjuder sina kunder ett välavvägt²⁾ och modernt urval av varumärken, relevanta för ett flertal livsstilar, huvudsakligen genom sin webbutik Booxt.com.

Norden³⁾ erbjuder attraktiva marknadsmöjligheter för klädförsäljning online, med stöd av att regionen uppvisar en av världens högsta årliga utgifter på kläder per capita, i kombination med att det är en av de största konsumentkategorierna. Klädmarknaden har en relativt låg onlineandel i jämförelse med andra konsumentkategorier.⁴⁾ Samtidigt som den nordiska klädmarknaden har utvecklats relativt stabilt under perioden 2014–2016 har onlinebaserad klädförsäljning tagit marknadsandelar från fysiska butiker, vilket har lett till en genomsnittlig årlig tillväxttakt ("CAGR"⁵⁾) på 11 procent under perioden. Onlinemarknadens andel av den nordiska klädmarknaden har ökat stadigt under de senaste fem åren, men förblir lägre jämfört med vad som har uppnåtts i exempelvis Storbritannien och USA.

Kläder är som kategori väl lämpad för onlinehandel, främst på grund av attraktiva bruttomarginaler⁶⁾ och en hög orderfrekvens, men även på grund av attraktiva skalfördelar utifrån enhetsnyckeltal. Booxt rankas bland de fem största aktörerna på den nordiska marknaden för onlinebaserad klädhandel⁷⁾, som tillsammans har ökat sin sammanlagda marknadsandel under perioden 2014–2016⁸⁾. Trots marknadskoncentrationen är onlinemarknaden fragmenterad med cirka 60 procent tillräknad mindre aktörer⁹⁾. Enligt Euromonitor International var Booxt den mest snabbväxande bland de största aktörerna inom den nordiska marknaden för onlinebaserad klädhandel under perioden.¹⁰⁾

DE STORA AKTÖRERNA DRIVER MARKNADSTILLVÄXTEN FÖR ONLINEHANDEL DÄR BOOXT VÄXER SNABBAST

Försäljningsvärde inklusive moms¹¹⁾ (CAGR¹²⁾ 2014–2016)



Not: Totalt representerar utvecklingen på den totala klädmarknaden i Norden, inklusive onlinehandeln. Onlinehandeln representerar utvecklingen på den nordiska onlinebaserade klädmarknaden. Fem största aktörerna (exklusive Booxt) refererar till utvecklingen av det aggregerade onlineförsäljningsvärdet av Zalando, H&M, Ellos, Nelly och Stylepit.

Källa: Euromonitor International, Retailing 2017 edition och Bolagsinformation (för Booxt, grundat på nettoomsättningen).

KLÄDER I NORDEN ÄR EN STOR MARKNAD

Den totala klädmarknaden i Norden värderades till cirka 242 miljarder kronor under 2016¹³⁾, vilket gjorde den till den största konsumentkategorin efter mat och dryck. Den nordiska onlinebaserade klädmarknaden har ökat med en CAGR¹⁴⁾ på 11 procent sedan 2014, och uppgick till 33 miljarder kronor under 2016¹⁵⁾, samtidigt har den totala marknaden förblivit relativt stabil. Boozts ledning uppskattar att den

¹⁾ Bolagets beräkningar baserat på intäkter inom onlinemarknaden för kläder i Norden under 2016 för Boozts samtliga konkurrenter från Euromonitor International (en statistikdatabas), varav onlineintäkterna för största aktörerna på onlinemarknaden (Zalando, H&M, Booxt, Ellos, Nelly, Stylepit och Bestseller) har analyserats tillsammans med offentligt tillgänglig information såsom årsredovisningar för 2016, pressmeddelanden samt annan information tillgänglig på respektive aktörs webbsida.

²⁾ Det valavägda urvalet (curated) definieras som en varumärkesstrategi där kunderbjudandet är skräddarsytt utifrån kraven från en viss målgrupp.

³⁾ Norden refererar till Sverige, Danmark, Norge och Finland.

⁴⁾ Euromonitor International, Apparel and Footwear 2017 edition. Klädförsäljningsmarknaden definieras som en kombination av marknaden för kläder och skor (inklusive sport). Marknadsdata omfattar återförsäljningen av kläder både i fysiska butiker och online. Den omfattar inte försäljning på svarta marknaden (dvs. obeskattad försäljning inom informell handel) och taxfreeförsäljning (resedetaljhandel). Plaggen måste vara nya när de säljs till kunden, secondhandkläder är inte inräknade. Antika klädesplagg och/eller vintagekläder och -skor ingår inte heller. Samtliga data från Euromonitor International som används i detta avsnitt utgår från priser i detaljhandeln (inklusive moms), uttryckt i nominella termer och förutsätter fasta valutakurser gentemot SEK på 9,44 (EUR, 1,07 (NOK), 1,27 (DKK), 10,98 (GBP) och 8,88 (USD)).

⁵⁾ Se avsnittet "Utvald finansiell information – Finansiella och icke-finansiella definitioner".

⁶⁾ Se avsnittet "Utvald finansiell information – Finansiella och icke-finansiella definitioner".

⁷⁾ Fem största aktörerna refererar till Zalando, H&M, Booxt, Ellos och Nelly. Källa: Bolagsinformation och Euromonitor International.

⁸⁾ Baserat på andelen av den Nordiska onlinemarknaden för kläder. Källa: Euromonitor International, Retailing 2017 edition.

⁹⁾ Mindre aktörer definieras som övriga aktörer utöver de fem största aktörerna. Källa: Euromonitor International, Retailing 2017 edition.

¹⁰⁾ Euromonitor International, Retailing 2017 edition.

¹¹⁾ Definierat av Euromonitor International. Booxt CAGR baserat på nettoomsättning exklusive moms.

¹²⁾ Se avsnittet "Utvald finansiell information – Finansiella och icke-finansiella definitioner".

¹³⁾ Euromonitor International, Beauty and Personal Care 2016 edition, Consumer Electronics 2017 edition, Consumer Appliances 2017 edition, Consumer Health 2017 edition, Apparel and Footwear 2017 edition.

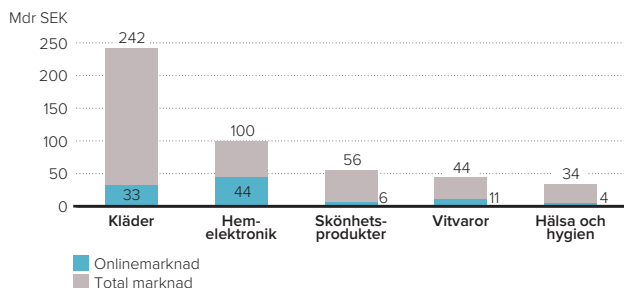
¹⁴⁾ Se avsnittet "Utvald finansiell information – Finansiella och icke-finansiella definitioner".

¹⁵⁾ Euromonitor International, Retailing 2017 edition.

nordiska onlinebaserade klädmarknaden kommer fortsätta att uppvisa ungefär liknande tillväxt under de kommande åren vilket stöds av Euromonitors prognos.¹⁶⁾

KLÄDER ÄR EN AV DE STÖRSTA KONSUMENTKATEGORIerna

Storlek på de nordiska marknaderna per kategori (2016, i miljarder kronor)

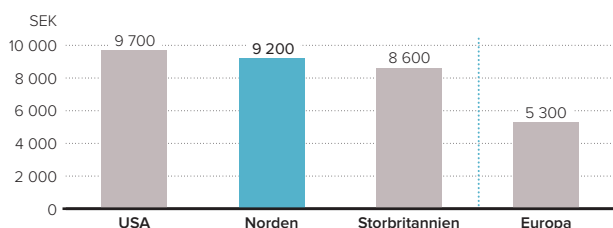


Källa: Euromonitor International Beauty and Personal Care 2016 edition, Consumer Electronics 2017 edition, Consumer Appliances 2017 edition, Consumer Health 2017 edition, Apparel and Footwear 2017 edition. Euromonitors undersökning omfattar inte kläder, hemelektronik och vitvaror i Finland, därför har ledningen använt följande bolagsinformation för Finland för att estimerat värdet på den totala nordiska marknaden – Kläder: 35 miljarder kronor; Hemelektronik: 35 miljarder kronor samt; Vitvaror: 6 miljarder kronor.

Utgifter för kläder per invånare drivs av en kombination av faktorer såsom BNP per capita, demografi, konsumenternas förtroende samt klimat. USA, Norden och Storbritannien har enligt Euromonitor International bland världens högsta utgifter för kläder per invånare. Utvecklingen för onlinemarknaden är beroende av antalet personer som har tillgång till internet och konsumenternas fortsatta vilja att handla online, samt i vilken takt de övergår från att handla i fysiska butiker till att handla online.

NORDEN HAR BLAND VÄRLDENS HÖGSTA ÅRLIGA KLÄDUTGIFTER PER CAPITA

Totala utgifter för kläder per capita (2016, i kronor avrundat till närmaste hundratal)



Not: Uträkningar är grundade i försäljningsvärdet på den totala klädmarknaden och den totala befolkningen per region. Europa inkluderar både Väst- och Östeuropa.

Källa: Euromonitor International, Apparel and Footwear 2017 edition. Euromonitors undersökning omfattar inte kläder i Finland, därför har ledningen använt följande bolagsinformation för Finland för att estimerat värdet på den totala nordiska marknaden – Kläder: 35 miljarder kronor. Uppgifter om befolkningsstorlek har inhämtats från Förenta Nationernas databas.

STRUKTURELLA TRENDER DRIVER ÖVERGÅNGEN TILL ONLINEHANDEL

Den snabba tillväxten för onlinebaserad klädhandel har satt press på de fysiska klädbutikerna (dvs. traditionella klädförsäljare som genererar huvuddelen av sina intäkter från fysiska butiker), vilket har

lett till minskad försäljning i butiker och stängning av butiker. Samtidigt har många traditionella klädförsäljare misslyckats med att dra nytta av onlinehandelns möjligheter, bland annat till följd av bristande fokus eller flexibilitet. Den snabba tillväxten inom onlinebaserad klädhandel kan tillskrivas ett flertal faktorer, inklusive tillgänglighet, urval och bekvämlighet.

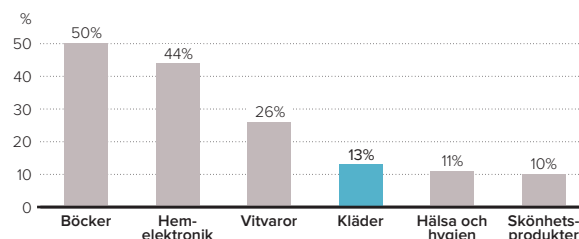
- **Tillgänglighet:** Konsumenter har på senare år börjat tillbringa mer tid online. Internet erbjuder en bekväm shoppingupplevelse som är tillgänglig alla tider på dygnet, utan hänsyn till var kunden befinner sig, och kan nås via diverse olika enheter (bland annat mobiler, bärbara datorer och andra mobila enheter).
- **Urval:** Genom att surfa igenom onlinebutiker får kunderna på några få sekunder tillgång till ett relevant urval av kläder, vilket ger onlinebutikerna en fördel framför de traditionella butikerna. Onlinehandlare kan optimera urvalet baserat på kundernas preferenser genom att använda big data och algoritmer för att ringa in konsumentbeteenden och erbjuda kunderna ett fokuserat och relevant utbud. Samtidigt kan ett varumärke göra hela sitt utbud tillgängligt i webbutiker, vilket i sin tur ökar sannolikheten för kunden att hitta den produkt han eller hon önskar.
- **Bekvämlighet:** Möjligheten att beställa varor när som helst på dygnet, var man än befinner sig i kombination med den enkla tillgången till ett relevant urval av produkter och tjänster, ökar bekvämligheten för den som handlar online. Detta förstärks ytterligare av snabba leveranser, enkla rutiner för returer samt säkra betalningslösningar.

ÖKANDE PENETRATION FÖR ONLINEBASERAD KLÄDHANDEL I NORDEN

Marknadstillväxten för onlinebaserad klädhandel påverkas positivt av den allmänt pågående övergången från traditionell handel till onlinehandel. Onlineandelen av den nordiska klädhandelsmarknaden förblir låg jämfört med andra konsumentkategorier, så som exempelvis böcker, hemelektronik och vitvaror. Onlinehandelns penetration av den nordiska klädmarknaden estimerades till cirka 13 procent¹⁷⁾ under 2016, vilket understiger de nivåer som har uppnåtts i exempelvis Storbritannien och USA. Trots att det både finns geografiska marknader för kläder och andra konsumentkategorier där penetrationen för onlinehandel är högre, fortsätter den övergripande onlinemarknaden att växa inom samtliga konsumentkategorier och geografiska områden.

LÅG PENETRATION FÖR ONLINEBASERAD KLÄDHANDEL JÄMFÖRT MED ANDRA KONSUMENTKATEGORIER

Onlinehandelns penetration per kategori i Norden (2016)



Källa: Euromonitor International Beauty and Personal Care 2016 edition, Consumer Electronics 2017 edition, Consumer Appliances 2017 edition, Consumer Health 2017 edition, Apparel and Footwear 2017 edition, Retailing 2017 edition. Euromonitors undersökning omfattar inte kläder, hemelektronik och vitvaror i Finland, därför har ledningen använt följande bolagsinformation för Finland för att estimerat värdet på den totala nordiska marknaden – Kläder: 35 miljarder kronor; Hemelektronik: 35 miljarder kronor samt; Vitvaror: 6 miljarder kronor. Böcker är baserad på data för Sverige inklusive e-böcker, taget från Boken 2017 (Svenska Bokhandlarföreningen och Svenska Förläggarföreningen).

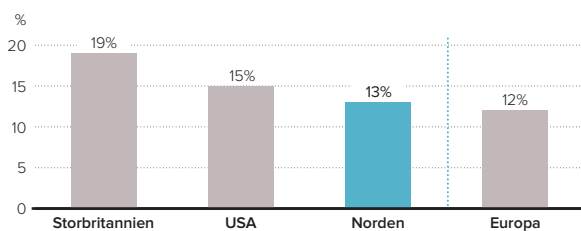
¹⁶⁾ Euromonitor International, Retailing 2017 edition. Prognostiserad CAGR på 9 procent mellan 2016–2019.

¹⁷⁾ Euromonitor International, Apparel and Footwear 2017 edition.

Parallellt med en ökande popularitet för onlinehandel under senare år har vissa särdrag hos kläder som är svåra att bedöma online (såsom utseende, passform och bekvämlighet) underlättats av onlinehandlare genom exempelvis mer korrekta visualiseringar och storleksangivelser, förbättrade produktbeskrivningar, snabba leveranser och enkla rutiner för returer. Storbritannien och USA har historiskt sett legat i framkant gällande onlinebaserad klädhandel, vilket indikerar en vidare tillväxtpotential för den nordiska marknaden för onlinebaserad klädhandel.

TILLVÄXTPOTENTIAL JÄMFÖRT MED STORBRIANNIEN OCH USA

Penetration för onlinebaserad klädhandel per land och region (2016)



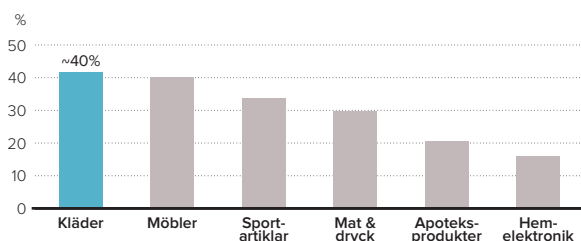
Not: Europa inkluderar både Västeuropa och Östeuropa. Penetration online definieras som onlinehandel dividerat på total marknadshandel, uttryckt i procent.

Källa: Euromonitor International, Apparel and Footwear 2017 edition, Retailing 2017 edition. Euromonitor undersöker inte kläder i Finland, därför har följande bolagsinformation för Finland använts för att estimerat värdet på den totala nordiska marknaden – Kläder: 35 miljarder kronor.

KLÄDER ÄR VÄLANPASSAT FÖR ONLINEHANDEL

Utifrån Bolagets analys av börsnoterade onlinehandelsföretag har onlinebaserad klädförsäljning gynnsamma bruttomarginaler¹⁸⁾ jämfört med andra kategorier. Gynnsamma bruttomarginaler, stärkta av tillämpningen av rekommenderade försäljningspriser, kan bland annat underlätta investeringar för att förbättra kundupplevelsen, verksamheten och för att utöka kundbasen.¹⁹⁾

Genomsnittlig bruttomarginal per kategori för utvalda onlinebaserade återförsäljare



Källa: Företagsinformation; genomsnitt av bruttomarginaler per segment för senast rapporterade helår från offentliggjord information från utvalda börsnoterade onlinehandelsbolag.

Kläder: ASOS, Boozt, Global Fashion Group, Nelly, Zalando och Yoox Net-A-Porter Group; **Möbler:** Home24 och Westwing; **Sportartiklar:** Sportamore; **Mat & dryck:** mat.se och Ocado; **Apoteksprodukter:** Shop Apotheke Europe; **Hemelektronik:** AO World, Dustin och Verkkokauppa.com.

Medan de gynnsamma bruttomarginalerna²⁰⁾ för onlinebaserad klädhandel är ett incitament för nya aktörer, gynnar marknaden storskalighet och omgärdas av höga inträdesbarriärer. Framgångsrika onlinebutiker behöver uppnå en viss storskalighet i sina plattformar

för att skapa en effektiv verksamhet. Men för att uppnå en sådan storskalighet krävs det tillräckliga ordervolymer. Med en tillräcklig skala, supporterat av kundernas inköpsfrekvens, går det att uppnå gynnsamma enhetsnyckeltal för återkommande kunder. Enhetsnyckeltal är ett koncept som beskriver förhållandet mellan direkta intäkter och kostnader förknippade med en viss affärsmodell uttryckt per enhet. Den relevanta enheten vid onlineförsäljning är vanligtvis det totala antalet beställningar som är hänförligt till en enskild kund. Det finns två grundläggande koncept inom enhetsnyckeltal: kundförvärvningskostnad ("**CAC**") och kundlivstidsvärde ("**CLV**")²¹⁾. CAC definieras som genomsnittlig kostnad för att förvärva en ny kund. CLV definieras som det totala täckningsbidraget efter hanterings-, distributions- och marknadsföringskostnader som en kund förväntas generera under den totala perioden som personen är kund hos företaget.²²⁾ När kundlivstidsvärdet²³⁾ överstiger kundförvärvningskostnaden förväntas affärsmodellen skapa värde. På så sätt blir varje kund i sig mer värdefull samtidigt som en stor del av verksamhetens rörelsekostnader är fasta eller relativt oberoende av de sålda kvantiteterna. Sådana skalfördelar gör det möjligt för företagen att förbättra kundupplevelsen, vilket i sin tur utgör grunden för potentiellt attraktiva vinstmarginaler och fortsatt tillväxt.

Viktiga faktorer som påverkas av storskalighet är bland annat:

- **Varumärkessamarbeten:** De mest eftertraktade varumärkena inom varje motsvarande segment kan locka kunder och göra återförsäljaren mer attraktiv. Varumärkena ställer i sin tur höga krav på sina leverantörer och kan vara obenägna att ta risker som kan skada deras varumärke, till exempel genom att förknippas med onlinehandlare som inte har byggt upp något anseende eller som bedriver verksamhet i mindre skala.
- **Hantering och distribution:** Kostnader för hantering och distribution är en av de största kostnadsposterna för onlinehandlare, utöver kostnader för sålda varor. Dessa kostnader förbättras normalt vid storskalighet genom en lägre hanteringskostnad per beställning och bättre villkor med distributionspartner. En av de största utmaningarna för onlinebaserade klädförsäljare är att på ett effektivt sätt hantera volymerna av produkter som returneras av kunderna. Samtidigt är en enkel process för returer en viktig faktor för att upprätthålla kundnöjdheten och minska den uppfattade köprisken, vilket gör hanteringen av returnerade varor till en betydande inträdesbarriär för nya potentiella marknadsaktörer.
- **Marknadsföring och kundinsikter:** Effektivitet i fråga om att förvärva nya kunder påverkas av skala, exempelvis förmågan att nå attraktiva avtal med medialeverantörer. Skalfördelar möjliggör också investeringar²⁴⁾ i resurser som systematiskt använder, analyserar och övervakar kunddata för allokering av resurser till de kanaler som uppvisar en gynnsam kapitalavkastning.
- **Teknikplattform och effektiv verksamhet:** Då konsumenter lägger vikt vid den totala shoppingupplevelsen, skapar ökad storskalighet möjligheter för onlinehandlare att investera i attraktiva lösningar som driver trafik och ökar den tid som konsumenter tillbringar i deras webbbutiker. Hur snabbt och effektivt en webbbutik kan visa upp relevant innehåll och på ett korrekt sätt utnyttja konsumentdata kan få en positiv påverkan på antalet order, det genomsnittliga ordervärdet²⁵⁾ och kundengagemanget. En stark operativ infrastruktur som har stöd av en bred teknologianvändning i olika affärsprocesser möjliggör en effektiv verksamhet och ökar förmågan att erbjuda en konkurrenskraftig kundupplevelse.

¹⁸⁾ Se avsnittet "Utvald finansiell information – Finansiella och icke-finansiella definitioner".

¹⁹⁾ Se avsnittet "Utvald finansiell information – Finansiella och icke-finansiella definitioner".

²⁰⁾ Se avsnittet "Utvald finansiell information – Finansiella och icke-finansiella definitioner".

²¹⁾ Se avsnittet "Utvald finansiell information – Finansiella och icke-finansiella definitioner".

²²⁾ Se avsnittet "Utvald finansiell information – Finansiella och icke-finansiella definitioner".

²³⁾ Se avsnittet "Utvald finansiell information – Finansiella och icke-finansiella definitioner".

²⁴⁾ Se avsnittet "Utvald finansiell information – Finansiella och icke-finansiella definitioner".

Som ett resultat av den ökade betydelsen av storskalighet på marknaden har de fem största aktörerna på den nordiska marknaden för onlinebaserad klädhandel²⁶⁾ – Zalando, H&M, Boozt, Nelly och Ellos – ökat sin sammanlagda marknadsandel inom onlinehandel från cirka 20 procent under 2011 till cirka 40 procent under 2016 räknat i omsättning för onlinehandeln.²⁷⁾ Den onlinebaserade marknaden förblir fragmenterad med cirka 60 procent tillräknad mindre aktörer trots marknadskoncentrationen.²⁸⁾ Enligt Euromonitor International var Boozt den snabbast växande bland de största aktörerna på den nordiska marknaden för onlinebaserad klädhandel under perioden.²⁹⁾

KONKURRENSSITUATION

Den nordiska marknaden för onlinebaserad klädhandel kan delas in i fyra segment: traditionella återförsäljare, vertikalt integrerade klädåterförsäljare, onlinebaserade klädåterförsäljare samt onlinebaserade varuhus. De olika segmenten skiljer sig åt genom graden av närvaro online samt affärsmodell.

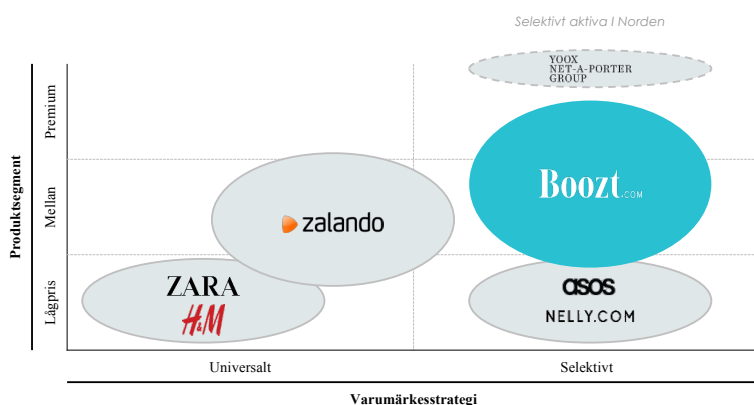
- **Traditionella återförsäljare:** Har huvudsakligen fokus på traditionell försäljning i fysiska butiker och kan delas in i två kategorier:
 - *Varuhus.* Erbjuder ett välavvägt utbud från flera varumärken, men är vanligtvis enbart lokaliserade i större städer. Exempel på dessa är NK, Magasin, Åhléns och Stockmann.
 - *Små och lokala butiker.* Erbjuder ett välavvägt utbud men vanligtvis ett begränsat antal relevanta varumärken och begränsat djup i sortimentet. Då över 60 procent av Nordens befolkning bor i kommuner med mindre än 100 000 invånare³⁰⁾ tillgodoses en stor andel av den totala efterfrågan på kläder i Norden av små och lokala butiker.
- **Vertikalt integrerade klädåterförsäljare:** Återförsäljare med både fysiska butiker och verksamhet online. Historiskt sett har fokus bland dessa återförsäljare legat på fysiska butiker med en reaktiv, snarare än proaktiv, övergång mot onlinesegmentet, och för närvarande är leverantörskedjan för sådana återförsäljare mer inriktad på att underhålla fysiska butiker än onlinebutiker. Exempel på vertikalt integrerade klädåterförsäljare är H&M och Zara.

- **Onlinebaserade klädåterförsäljare:** Återförsäljare som främst har fokus på försäljning online. Det finns många onlinebaserade klädåterförsäljare på den nordiska marknaden, men bara ett fåtal av större storlek. Onlinebaserade klädåterförsäljare gynnas av att de kan erbjuda ett stort urval av produkter till konkurrenskraftiga priser, utifrån en organisationsstruktur som är designad för onlineförsäljning. I många fall erbjuder de här aktörerna närliggande produktkategorier, som kosmetik, accessoarer och smycken. Exempel på onlinebaserade klädåterförsäljare är Boozt, Zalando, ASOS, Ellos, Nelly och Yoox Net-a-Porter Group. Flera återförsäljare driver också onlinebutiker för ett eller ett fåtal varumärken, såsom Bestseller och Filippa K.
- **Onlinebaserade varuhus:** Återförsäljare som driver verksamhet inom ett stort antal kategorier, däribland kläder. På grund utav onlinevaruhusens brist på specialisering och fokus på kläder har dessa marknadsaktörer för närvarande ingen större närvaro på den nordiska onlinemarknaden för klädhandel. Exempel på onlinebaserade varuhus är Amazon, Alibaba och eBay.

Onlinebaserade klädbutiker segmenteras utifrån sitt produktsegment-fokus och sin varumärkesstrategi. Produktsegmenten kan delas in i premium-, mellan- och lågprisvarumärken. En varumärkesstrategi kan karaktäriseras av ett välavvägt utbud eller ett universalutbud³¹⁾ av produkter. Boozt erbjuder till exempel ett välavvägt utbud med fokus på den Nordiska marknaden för mellan- och premiumvarumärken. ASOS och Nelly är andra exempel på onlinebutiker som erbjuder ett välavvägt utbud, men dessa har främst fokus på lågprissegmentet. Yoox Net-A-Porter Group, som för närvarande är selektivt aktiva på den nordiska marknaden, erbjuder främst ett välavvägt utbud inom premium- och lyxvarumärken. Zalando, H&M och Zara kan samtliga karaktäriseras som att de har universalstrategier, där H&M och Zara har fokus på lågprissegmentet, medan Zalando främst ligger inom lågpris- och mellansegmenten.

BOOZT HAR EN DISTINKT POSITION BASERAD PÅ ETT VÄLAVVÄGT UTBUD AV RELEVANTA NORDISKA VARUMÄRKEN

Illustration över den nordiska marknaden för onlinehandel



Källa: Ledningens uppskattningar utifrån offentligt tillgänglig information såsom företagsrapporter och produktsortiment i respektive återförsäljares onlinebutik.

²⁵⁾ Se avsnittet "Utvald finansiell information – Finansiella och icke-finansiella definitioner".

²⁶⁾ Bolagsinformation.

²⁷⁾ Baserat på andelen av den Nordiska onlinemarknaden för kläder. Källa: Euromonitor International, Retailing 2017 edition.

²⁸⁾ Mindre aktörer definieras som övriga aktörer utöver de fem största aktörerna (Zalando, H&M, Boozt, Nelly och Ellos). Källa: Euromonitor International, Retailing 2017 edition.

²⁹⁾ Euromonitor International, Retailing 2017 edition.

³⁰⁾ Statistiska Centralbyrån (SCB), Statistisk Centralbyrå (SSB), Danmarks Statistik (DST), Kuntaliitto Kommunförbundet.

³¹⁾ Universalutbud definieras som en varumärkesstrategi där kunderbudandet anpassas för att locka personer med olika preferenser och därmed tilltalar ett stort antal olika kundgrupper.

Verksamhetsöversikt

INLEDNING

Boozt är ett ledande¹⁾, snabbväxande och lönsamt nordiskt teknikföretag som säljer mode online. Bolaget erbjuder kunder ett välavvägt och modernt urval av varumärken, relevanta för flertalet livsstilar, huvudsakligen genom sin onlinebaserade multi-brandbutik Boozt.com. Bolagets webbutiker har drygt fem miljoner besök²⁾ i månaden³⁾ som en följd av en bekväm shoppingupplevelse med hög servicenivå (däribland en konsekvent användarupplevelse i både mobila enheter och datorer), snabba leveranser och enkla returer. Varumärket Boozt börjar bli ett erkänt namn inom mode i Norden tack vare hög kundnöjdhet, vilket framgår av ett NPS-tal på 65⁴⁾, ett Trustpilot-omdöme på 9,0⁵⁾ och ett växande antal återkommande kunder. Bolaget har under de senaste åren stadigt ökat omsättningen, vilken under 2016 nådde 1,4 miljarder kronor, och har per 31 mars 2017 byggt en bas med över 862 000 aktiva kunder⁶⁾ på Boozt.com.

Bolaget driver en ändamålsbyggd och integrerad teknikplattform som tillåter Bolaget att styra kundupplevelsen och möjliggör framtid

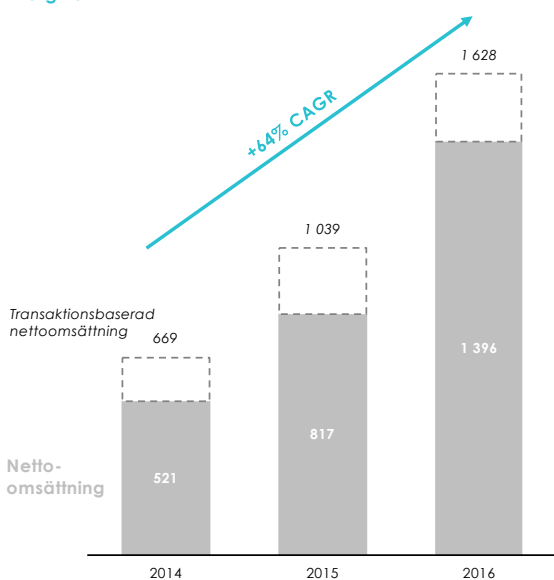
tillväxt. Hantering och distribution utförs i det automatiserade hanteringscentret, strategiskt beläget i Ängelholm med 43 500 kvm lageryta (77 000 kvm vid full utbyggnad), 130 plockningsrobotar och kapacitet för över 450 000 platser för lagerhållna produkter vilket möjliggör leverans nästa dag till stora delar av Norden.

Boozt har historiskt uppvisat en hög tillväxttakt, som främst drivits av den snabba utvecklingen av Boozt.com, som växte med en CAGR⁷⁾ på 69 procent under perioden 2014–2016, med gradvis förbättrad lönsamhet. Den höga tillväxttakten beror främst på Boozts starka marknadsposition online och dess konkurrenskraftiga erbjudande som har gjort det möjligt för Boozt att attrahera nya kunder och öka antalet order från återkommande kunder. Bolaget, som har sitt huvudkontor i Malmö, har bedrivit sin nuvarande verksamhet sedan 2011⁸⁾ och hade 193 anställda från mer än 25 nationaliteter per 31 december 2016.

Finansiell översikt

Justerad
EBIT -
marginal

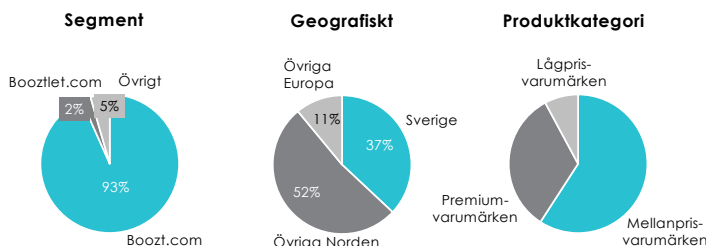
–13,1% –0,1% 2,1%



Utvalda nyckeltal

	2016	Årlig tillväxt ¹⁾
Transaktionsbaserad nettoomsättning ²⁾	1 628	+57%
Nettoomsättning	1 396	+71%
Nettoomsättning	1 303	+74%
AOV ²⁾	777	+45
Antal order (tusental)	1 764	+61%
Antal order per aktiv kund	2,2	+12%

Uppdelning av nettoomsättningen (2016)



¹⁾ 2016 jämfört med 2015.

²⁾ Transaktionsbaserad nettoomsättning innehåller kommissionsförsäljning som uppstår när Boozt säljer varor eller tjänster i egenskap av återförsäljare för tredje part. Se även avsnittet "Utvald finansiell information – Finansiella och icke-finansiella definitioner".

¹⁾ Bolagets beräkningar baserat på intäkter inom onlinemarknaden för kläder i Norden under 2016 för Boozts samtliga konkurrenter från Euromonitor International (en statistikdatabas), varav onlineintäkterna för största aktörerna på onlinemarknaden (Zalando, H&M, Boozt, Ellos, Nelly, Stylepit och Bestseller) har analyserats tillsammans med offentligt tillgänglig information såsom årsredovisningar för 2016, pressmeddelanden samt annan information tillgänglig på respektive aktörs webbsida.

²⁾ Se avsnittet "Utvald finansiell information – Finansiella och icke-finansiella definitioner".

³⁾ Bolagsdata; månadsgenomsnitt baserat på bolagsdata för 2016.

⁴⁾ Trustpilot och bolagsdata; fjärde kvartalet 2016.

⁵⁾ Trustpilot; maj 2017.

⁶⁾ Se avsnittet "Utvald finansiell information – Finansiella och icke-finansiella definitioner".

⁷⁾ Se avsnittet "Utvald finansiell information – Finansiella och icke-finansiella definitioner".

⁸⁾ Bolaget grundades ursprungligen 2007 som ett outsourcat onlinehandelsföretag för mono-brandverksamhet.

ÖVERSIKT

Boozt är ett ledande⁹⁾ nordiskt teknikföretag som säljer mode online och har bedrivit sin verksamhet i nuvarande form sedan 2011. Bolaget har varit en viktig del av utvecklingen av den nordiska onlinemarknaden för kläder och fortsätter vara det genom att växa med en tillväxttakt över marknadsgenomsnittet. Över 60 procent av invånarna i Norden lever i kommuner med färre än 100 000 invånare¹⁰⁾, där det ofta inte finns tillgång till ett brett utbud av relevanta varumärken. Boozt riktar sig till nordiska modeföljande konsumenter, huvudsakligen i åldern 25–54, som värdesätter en bekväm kundupplevelse. För att kunna utnyttja den växande nordiska onlinemarknaden på ett effektivt sätt och nå rätt målgrupper är Boozts verksamhet indelad i tre segment:

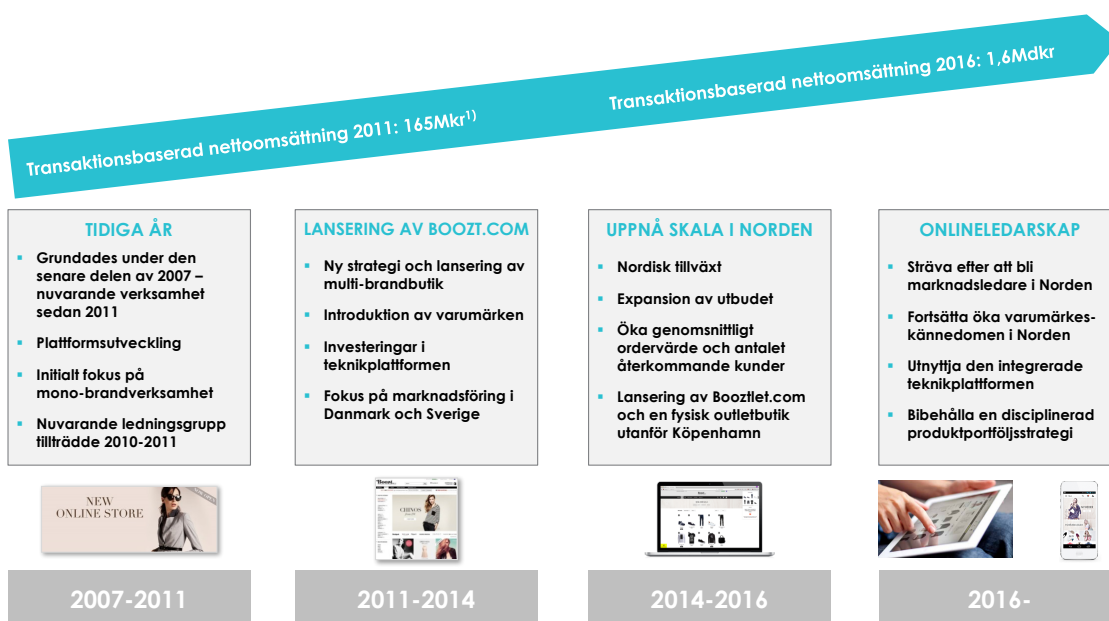
- **Segmentet Boozt.com** innehåller den del av verksamheten som är hänförlig till den onlinebaserade multi-brandbutiken Boozt.com. Boozt.com bedriver främst verksamhet i Norden (de nordiska besöken utgör över 95 procent av besökarna) men finns i tio geografiska områden¹¹⁾ och på nio språk. Samtliga områden använder samma plattform och gemensam backendfunktion. Boozt.com är en onlinedestination för mode, skräddarsydd för att tillhandahålla bekvämlighet och ett välavvägt urval från över 500 varumärkespartners. För att skapa en bekväm shoppingupplevelse online erbjuder Boozt.com gratis kundtjänst samt snabba leveranser och enkla returer, fraktfritt, dock med begränsning för ett lägsta ordervärde.
- **Segmentet Booztlet.com** innehåller den del av verksamheten som är hänförlig till Booztlet.com. Webbutiken Booztlet.com fungerar främst som Bolagets kanal för lagerrensning, där plagg som inte säljs inom en viss tidsperiod på Boozt.com erbjuds. Kunderna på Booztlet.com betalar för frakt och returer. Försäljnings- och marknadsföringsaktiviteterna för Booztlet.com är begränsade.
- **Segmentet Övrigt** innehåller den del av verksamheten som är hänförlig till mono-brandverksamheten, samt annan verksamhet i Bolaget. Mono-brandverksamheten, där Boozt hanterar onlineförsäljning på uppdrag av ett varumärke, har historiskt

bidragit med nettoomsättning och kunskap samt har delvis finansierat Bolagets tillväxt. Per 31 mars 2017 löpte Boozts sista mono-brandavtal med ECCO ut, och Bolaget förväntar sig inte några ytterligare intäkter från mono-brandverksamheten. Segmentet Övrigt omfattar också Bolagets två fysiska butiker i Danmark.

Boozt strävar ständigt efter att använda teknologi för att inspirera och förbättra kundernas shoppingupplevelse. Bolaget har byggt en integrerad teknikplattform som Boozt anser är robust, säker och i hög grad skalbar. Bolaget samlar in stora mängder data som används för att optimera verksamheten, så som till exempel prognoser för efterfrågan, marknadsföring och kundengagemang. Uppgifterna bearbetas och analyseras genom en kombination av egenutvecklade system och framstående system från externa parter. Tack vare den integrerade teknikplattformen kan Boozt erbjuda en kundcentrerad modeupplevelse online, utveckla riktade marknadsföringskampanjer, förbättra inköp och lagerhantering samt öka produkternas täckningsbidrag.

HISTORIA

Boozt grundades ursprungligen 2007 för att tillhandahålla outsourcad mono-brandverksamhet online för varumärken. På grund av bristande kontroll över verksamheten misslyckades den ursprungliga idén när den största kunden (representerande 99 procent av alla intäkter) avslutade sitt mono-brandavtal. Grundarna av Boozt lämnade då Bolaget och en ny ledningsgrupp tillträdde och bestämde att relansera Boozt med en strategi som huvudsakligen gick ut på att bygga multi-brandbutiken Boozt.com och att ha ett öppet sinne för mono-brandverksamhet. Bolaget lanserade Boozt.com och en mono-brandbutik för ECCO-skor den 1 augusti 2011, vilket utgjorde en nystart för Boozt. Nuvarande ledningsgruppen anslöt till Boozt 2010–2011 för att biträda Bolaget i lanseringen 2011. Ledningsgruppen lanserade en ny strategi under 2011 som bland annat innebar att Boozt började bedriva verksamheten i egen regi, vilket utgjorde starten för Boozts nuvarande verksamhet. Under 2011–2014 gjordes stora investeringar¹²⁾



¹⁾ Hämtat från Boozt Fashion AB:s årsredovisning 2011 (upprättad i enlighet med årsredovisningslagen och Bokföringsnämndens allmänna råd).

⁹⁾ Bolagets beräkningar baserat på intäkter inom onlinemarknaden för kläder i Norden under 2016 för Boozts samtliga konkurrenter från Euromonitor International (en statistikdatabas), varav onlineintäkterna för största aktörerna på onlinemarknaden (Zalando, H&M, Boozt, Ellos, Nelly, Stylepit och Bestseller) har analyserats tillsammans med offentligt tillgänglig information såsom årsredovisningar för 2016, pressmeddelanden samt annan information tillgänglig på respektive aktörs webbsida.

¹⁰⁾ Statistiska Centralbyrån (SCB), Statistisk centralbyrå (SSB), Danmarks Statistik (DST), Kuntaliitto Kommunförbundet.

¹¹⁾ Sverige, Danmark, Norge, Finland, Tyskland, Storbritannien, Frankrike, Nederländerna, Polen och andra europeiska länder.

¹²⁾ Se avsnittet "Utväld finansiell information – Finansiella och icke-finansiella definitioner".

i Booxts organisation, teknikplattform och marknadsföring. Under perioden 2014–2016 fokuserade Booxt på att bygga upp den nordiska försäljningen, kompletterade utbudet och ökade antalet kunder. Sedan 2016 har Booxt arbetat för att bli ledande online i Norden och har tagit fram en strategi för fortsatt lönsam tillväxt. Sedan starten av den nuvarande verksamheten under 2011 har den transaktionsbaserade nettoomsättningen¹³⁾ ökat nästan tiofaldigt och uppgick till 1,6 miljarder kronor 2016.

VÄRDEERBJUDANDE

Booxts värdeerbjudande till kunder

Booxt.com är en onlinedestination för nordiska modeföljare, och hade över 862 000 aktiva kunder¹⁴⁾ per 31 mars 2017. Bolaget anser att kunderna attraheras av Booxt.com eftersom Bolaget:

- erbjuder ett välavvägt urval av nordiska modeartiklar,
- ger enkel tillgång till produkterna var som helst och när som helst, oavsett vilken enhet som används, och
- erbjuder bekvämlighet genom snabb leverans och hög service.

BOOXTS VÄRDEERBJUDANDE TILL VARUMÄRKEN

Booxt är en strategisk partner för varumärken som vill exponeras i den nordiska onlinemarknaden. Varumärken attraheras av Booxt eftersom Bolaget:

- erbjuder en kanal för varumärken att sälja sina produkter utöver traditionella fysiska butiker,
- erbjuder tillgång till över 862 000 aktiva kunder och drygt fem miljoner besök i månaden genom en webbutik med nordisk inriktning som främst vänder sig till nordiska kunder och smaker,¹⁵⁾
- är en lokal partner för kampanjer och produktansesningar,
- ger varumärkespartners insikt i Bolagets kunders modepreferenser genom till exempel dataanalys, och
- inte konkurrerar med sina varumärkespartners genom egna varumärken eller egen produktion.

BOOXTS INTEGRERADE TEKNIKPLATTFORM SOLSYSTEMET

Booxt har sedan relanseringen 2011 investerat kontinuerligt i sin teknikplattform för att erbjuda en kundorienterad modeupplevelse.

Internt kallas Booxts integrerade teknikplattform för "solsystemet". Den bygger på en kombination av egenutvecklade system och framstående externa system. Systemen kompletterar varandra tekniskt och bygger på öppna standarder. Den integrerade teknikplattformen ger flera fördelar, såsom effektiv produkthantering, kontroll över arbetsflödet och effektiva processer vilka gör att organisationen både kan växa och samtidigt ge en enastående kundupplevelse.

STYRKOR OCH KONKURRENSFÖRDELAR

Booxt anser sig ha ett antal betydande styrkor och konkurrensfördelar som gör att Bolaget kan realisera sin strategi och uppnå sina finansiella mål.

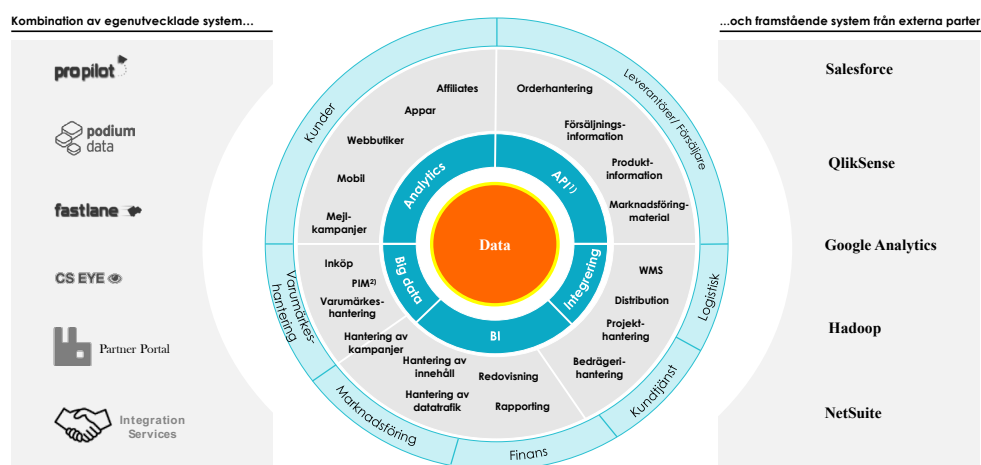
Stor nordisk marknad för klädhandel med starkt momentum för onlinehandeln

Konsumtionen av kläder på den nordiska marknaden är bland den högsta per capita i Europa. Marknaden utgör en stor konsumentkategori med ett värde på omkring 242 miljarder kronor under 2016, enligt Euromonitor International. Den totala klädmarknaden visade en stabil utveckling under perioden 2014–2016, samtidigt som onlinemarknaden växte med en CAGR¹⁶⁾ på 11 procent under samma period. Onlinepenetrationen har vuxit snabbt, från 4 procent 2006 till omkring 13 procent 2016.¹⁷⁾ Bolaget förväntar sig att onlinekanalen kommer att fortsätta växa, vilket indikerar en attraktiv tillväxtpotential för onlineaktörer som Booxt.

Baserat på en jämförelse av bruttomarginaler för börsnoterade onlinehandelsbolag, framgår det att klädkategorierna erbjuder attraktiva bruttomarginaler jämfört med andra konsumentkategorier.¹⁸⁾

Branschspecifika faktorer som ligger till grund för detta inkluderar den personliga karaktären av klädinköp, varumärkenas fokus på märkesvärdet och traditionella fysiska butikers krav på höga bruttomarginaler för att täcka sina kostnader. Som en följd av de branschspecifika faktorerna ovan, kombinerat med faktumet att den pågående säsongens mode främst säljs enligt rekommenderade försäljningspriser, kan onlinebaserade klädbutiker generera attraktiva bruttomarginaler.¹⁹⁾

BOOXTS INTEGRERADE TEKNIKPLATTFORM



¹⁾ Applikationsprogrammeringsgränssnitt.

²⁾ Produktinformationshantering. Källa: Bolagsinformation.

¹³⁾ Den transaktionsbaserade nettoomsättningen omfattar också kommissionsförsäljning som uppstår när Booxt säljer varor eller tjänster i egenskap av återförsäljare.

¹⁴⁾ Se avsnittet "Utvald finansiell information – Finansiella och icke-finansiella definitioner".

¹⁵⁾ Se avsnittet "Utvald finansiell information – Finansiella och icke-finansiella definitioner".

¹⁶⁾ Se avsnittet "Utvald finansiell information – Finansiella och icke-finansiella definitioner".

¹⁷⁾ Euromonitor International, Apparel and Footwear 2017 edition.

¹⁸⁾ Se avsnittet "Utvald finansiell information – Finansiella och icke-finansiella definitioner".

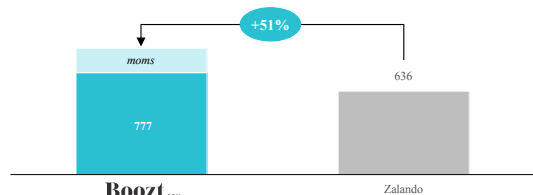
¹⁹⁾ Se avsnittet "Utvald finansiell information – Finansiella och icke-finansiella definitioner".

Attraktiv position på en marknad där storlek är avgörande

Boozt har en ledande position på den nordiska onlinemarknaden för kläder och utmärker sig genom en rad egenskaper som gör att Bolaget har stora möjligheter att dra nytta av den stora potentialen i onlinemarknaden för kläder. Boozts tydliga marknadsposition bygger på ett välavvägt modeurval inriktat på nordiska smaker. Bolaget fokuserar på varumärken inom mellan- och premiumsegmenten, vilket påvisas av ett högt genomsnittligt ordervärde²⁰.

HÖGT GENOMSNITTLIGT ORDERVÄRDE JÄMFÖRT MED ZALANDO

Genomsnittligt ordervärde inkl. moms (2016)



Boozts genomsnittliga ordervärde inklusive moms uppgår till 963 kronor. Zalandos genomsnittliga ordervärde bygger på en rapporterad genomsnittlig varukorg om 66,6 euro under räkenskapsåret 2016. Omräknat med en växelkurs (EUR/SEK) på 9,55.
Källa: Bolaqsdata och Zalandos årsredovisning 2016.

Enligt Euromonitor International växte Boozt snabbast av de fem största aktörerna inom den nordiska onlinemarknaden för klädhandel under perioden 2014–2016. Boozt redovisade en nettoomsättning på 1,4 miljarder kronor och en transaktionsbaserad nettoomsättning på 1,6 miljarder kronor under 2016, i en bransch där storlek är en kritisk framgångsfaktor.²¹⁾ Skala tillåter Bolaget att dra nytta av en kraftfull nätverkseffekt, eftersom storlek ökar Boozts igenkännandefaktor och relevans för både kunder och varumärkespartners. Utöver detta har Boozt attraktiva enhetsnyckeltal. Dessa drivs främst av ett högt genomsnittligt ordervärde²²⁾ på Boozt.com, då hanterings- och distributionskostnader per order är relativt konstanta. Bolaget anser att dess ledande marknadsposition, i kombination med en enastående shoppingupplevelse, kan ge högre operationell hävstång samt stödja en högre rörelsemarginal än konkurrenter med lägre marknadsandel. Detta stärker nyttan av storskalighet, eftersom Boozt strävar efter att vinna nya kunder och samtidigt behålla eller minska totalkostnaden per kund.

Stor och växande lojal kundbas i Norden

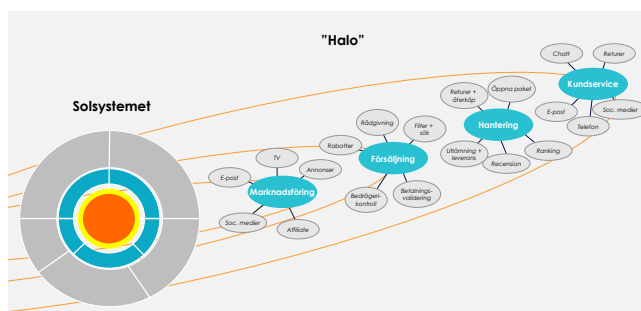
Boozt har etablerat sig som en onlinedestination för nordiskt mode. Boozt.com attraherar drygt fem miljoner besök i månaden²³⁾ och har ökat antalet besökare med en genomsnittlig årlig tillväxttakt på över 60 procent under perioden 2014–2016. Omkring hälften av besöken genereras via organisk trafik, exempelvis genom direkta sökningar (däribland på sökordet "Boozt") eller SEO, trots att ett högt antal nya kunder förvärvats under perioden. Boozt anser att den höga kännedomen vittnar om en "top of mind"-position avseende ett välavvägt urval av nordiskt mode, en ökande kännedom om varumärket Boozt samt en hög kundnöjdhet påvisat av ett NPS-tal på 65²⁴⁾ och ett Trustpilot-omdöme på 9,0.²⁵⁾

Ett ökat antal besök och aktiva kunder ökar också attraktiviteten för varumärkespartners, och skapar en kraftfull nätverkseffekt i takt med att Bolaget växer.²⁶⁾ Den självförstärkande egenskapen hos denna nätverkseffekt gör det möjligt för Boozt att stärka sin marknadsposition

och öka sin lönsamhet. Bolaget har därför historiskt fokuserat på riktade marknadsföringsinvesteringar för att locka nya kunder och öka orderfrekvensen hos de befintliga. Boozt övervakar ständigt Kundlivstidsvärdet (CLV) för att optimera anskaffningskostnaden (CAC)²⁷⁾. Nya kunder på Boozt.com uppvisar en gynnsam kalkyl. CAC återvinns efter omkring 20 månader och genererar ett växande kundlivstidsvärde de följande åren, drivet av att modeköp tenderar att vara återkommande.²⁸⁾ Då Boozt definierar CLV²⁹⁾ som nettobidrag efter marknadsföringsutgifter, visar detta på en attraktiv finansiell profil för de återkommande kunderna som har handlat hos Bolaget längre än 20 månader. Den verkliga frekvensen på Boozt.com, det vill säga antalet beställningar under en given 12-månadersperiod från kunder som handlat på Boozt.com under den föregående 12-månadersperioden, har ökat från 3,2 order 2013 till 5,2 order 2016.

Välinvesterad, datadriven operationell plattform

Boozt driver en ändamålsbyggd infrastruktur som möjliggör kontroll över kundupplevelsen. Bolaget strävar efter att använda teknologi som ett verktyg för att skapa en bättre modeupplevelse och effektivare verksamhet. Modellen (internt kallad "Halo") är central för Bolagets verksamhet som bygger på Bolagets integrerade teknikplattform ("solsystemet"). De centrala affärsfunktionerna (som inköp, merchandising, marknadsföring, kundtjänst, IT och ekonomi) tillhandahålls internt i centraliserad form för alla geografiska områden. Ett stort antal av Boozts medarbetare arbetar därför på Bolagets huvudkontor, vilket Boozt anser vara en kostnadseffektiv organisationsstruktur.



Skalbar, ändamålsbyggd och integrerad teknikplattform

Boozt driver en integrerad teknikplattform som har ändamålsutvecklats och fortlöpande förbättrats samt som är utformad för att ge en enastående modeupplevelse, både till kunder och varumärkespartners. Boozt är enhetsoberoende, vilket innebär att kundupplevelsen är konsekvent oavsett enhet. Bolaget betraktar sin teknikplattform som robust, säker och i hög grad skalbar då den exempelvis kombinerar effektiviteten hos serverhosting med flexibiliteten hos cloud-hosting. Detta exemplifierades under helgen runt Black Friday 2016 (25–27 november), när antalet besökare och beställningar tillfälligt ökade till fyra gånger högre än den genomsnittliga dagliga siffran för 2016. Trots detta lyckades Boozt.com bibehålla normala svarstider och kundernas beställningar levererades inom utlovad tid. Fokus på en integrerad plattform gör också att Bolaget kan minska den sammanlagda utvecklingstiden och minimera underhållskostnaderna.

²⁰⁾ Se avsnittet "Utvald finansiell information – Finansiella och icke-finansiella definitioner".

²¹⁾ Se avsnittet "Utvald finansiell information – Finansiella och icke-finansiella definitioner".

²²⁾ Se avsnittet "Utvald finansiell information – Finansiella och icke-finansiella definitioner"

²³⁾ Bolagsinformation; månadsgenomsnitt baserade på bolagsuppgifter för 2016.

²⁴) Trustpilot och bolagsinformation; fjärde kvartalet 2016.

25) Trustpilot, maj 2017.

²⁶⁾ Se avsnittet "Utvald finansiell information – Finansiella och icke-finansiella definitioner".

²⁷⁾ Se avsnittet "Utvald finansiell information – Finansiella och icke-finansiella definitioner".

²⁸⁾ Se avsnittet "Utvald finansiell information – Finansiella och icke-finansiella definitioner".

²⁹⁾ Se avsnittet "Utvald finansiell information – Finansiella och icke-finansiella definitioner".

Datadriven marknadsföring, inköp och merchandising

Bolaget samlar in och analyserar kontinuerligt data om olika affärsprocesser för att optimera exekveringen av dessa. Kundbasen segmenteras dagligen utifrån kundernas årliga köphistorik och tid sedan den senaste beställningen. Analysen bidrar som ett viktigt underlag för hur marknadsföringsbudgeten allokteras. Allokeringen av marknadsföringsbudgeten är datadriven, utförs internt och fördelas till de kanaler som förväntas generera högst avkastning på investeringen ("ROI"). Boozt är kanaloberoende och lägger en stor andel av marknadsföringsbudgeten på fysiska kanaler som TV och utomhusannonsering, utöver onlinekanaler som Google och Facebook. Den nuvarande nivån på marknadsföringskostnader påverkas av det höga antalet nya kunder, vilka kostar mer att förvärva än återkommande kunder. För att minska lagerrisker har bolaget en systematisk och analytisk syn på inköp och merchandising, som i hög grad bygger på beteendet hos den befintliga kundbasen. Utvalda, datadrivna analyser är också av strategiskt värde för Bolagets leverantörer. För att i ännu högre grad dra nytta av sådana analyser lanserades Boozt Media Partnership under 2016 som ett initiativ för att genomföra gemensamma kampanjer med Boozts över 500 varumärkespartners. Genom Boozt Media Partnership kan Boozt erbjuda varumärken anpassad digital marknadsföring och avancerade kundanalyser.

Effektiv värdekedja möjliggör snabba leveranser

Boozt driver en skalbar logistikinfrastruktur som syftar till att ge en bekväm shoppingupplevelse genom snabba leveranser och enkla retur. Hantering och distribution utförs i det automatiserade hanteringscentret, strategiskt beläget i Ängelholm med 43 500 kvm lageryta (77 000 kvm vid full utbyggnad), 130 plockningsrobotar och kapacitet för över 450 000 platser för lagerhållna produkter vilket möjliggör leverans nästa dag till stora delar av Norden. Det automatiserade hanteringscentret är utrustat med en AutoStore-lösning, som är integrerat med Boozts eget lagerhållningssystem, och har varit i drift sedan slutet av mars 2017. Tack vare automatisering förväntar sig Bolaget spara in omkring en tredjedel av kostnaderna för plockning när lagret är i fullt bruk, jämfört med det tidigare lagerupplägget. Vid full utbyggnad förväntar sig Boozt att det aktuella lagret kan stödja sex gånger högre nettoomsättning än vad Bolaget genererade 2016, förutsatt ett konstant genomsnittligt ordervärde³⁰⁾. Bemanning av lagret samt distribution sköts av ett externt logistikföretag.

Finansiell profil som kombinerar tillväxt och lönsamhet

Boozt har varit framgångsrikt i att konvertera trafik till Bolagets webbutiker till lagda order, vilket har resulterat i över 862 000 aktiva kunder³¹⁾ per 31 mars 2017 och över 1,8 miljoner order på Boozt.com under 2016. Andelen beställningar från återkommande kunder på Boozt.com har varit den enskilt största drivkraften av tillväxt i antal beställningar och har ökat från 59 procent under 2014 till 71 procent under 2016. En kohortanalys påvisar också det höga kundengagemanget, då värdet per årgång har ökat med åren, drivet av en positiv överlevnadsgrad bland återkommande kunder. Återkommande kunder tillåter även Boozt att öka omsättningen med lägre effektiva marknadsföringskostnader. Genomsnittligt ordervärde³²⁾ på Boozt.com har ökat med 137 kronor till 777 kronor under samma period, som en följd av att Boozt har ökat fokus på mellanpris- och premiumvarumärken.

Bolagets växande kundbas och stigande nettoomsättning har möjliggjort betydande investeringar i marknadsföring, teknologi, hantering och distribution, samt inom organisationen.³³⁾ Boozt är lönsamt och hade en justerad EBIT-marginal³⁴⁾ på 2,1 procent 2016. Marginalförbättringen i EBIT beror främst på en ökad andel återkommande kunder, gynnsamma enhetsnyckeltal och skalfördelar, men motverkades delvis av medvetna investeringar³⁵⁾ i marknadsföring. Allt eftersom Bolaget fortsätter att växa väntas lönsamheten gradvis öka. Den förbättrade lönsamheten förväntas stödjas av en ökad nettoomsättning, gynnsamma enhetsnyckeltal och riktade marknadsföringskostnader (baserade på antal av nya kunder och kundmix). Boozt förväntar sig också att kunna använda sin skalbara teknikplattform för att möjliggöra expansion. Övriga och indirekta kostnader väntas minska i proportion till nettoomsättningen i samband med ökad skala.

Framgångsrik ledningsgrupp som levererat starka resultat sedan nylanseringen

Boozts goda resultat har uppnåtts genom dess mycket engagerade ledningsgrupp, med kompletterande färdigheter, som innehar lång erfarenhet inom mode, media och teknologi. Ledningsgruppen, under ledning av VD Hermann Haraldsson, har varit en del av Bolaget sedan nylanseringen under 2011. Ledningsgruppen har väsentligt bidragit till företagets organiska tillväxt från mindre än 10 miljoner kronor i transaktionsbaserad nettoomsättning från den kvarvarande verksamheten under tredje kvartalet 2011, när ett stort kundkontrakt avslutades, till 511,3 miljoner kronor i transaktionsbaserad nettoomsättning under fjärde kvartalet 2016.³⁶⁾ Boozt har också utvecklat en stark grupp av mellanchefer som ansvarar för olika funktioner. Ledningsgruppen har skapat en entreprenörs- och resultatorienterad kultur baserad på frihet, tillit och ansvar.

STRATEGISKA MÅL

Boozt har tagit fram en tydlig strategi som väntas leda till fortsatt lönsam tillväxt. Strategin syftar till att gynnas av ökad onlineandel av marknaden och högre effektivitet inom organisationen. Den strategiska planen omfattar följande nyckelelement:

Behålla och stärka marknadspositionen i Norden

Enligt Euromonitor International värderades den nordiska klädmarknaden till 242 miljarder kronor 2016 och onlinemarknadens andel uppskattades till 13 procent. Boozt förväntar att övergången från offline- till onlinehandel kommer att fortsätta, och avser att dra nytta av denna utveckling. En ökad onlinepenetration innebär en större tillgänglig marknad för Boozt och en möjlighet att växa utan att vara beroende av tillväxt på klädmarknaden som helhet.

Boozt är medvetet om att det är avgörande för Bolagets långsiktiga framgång att kunna erbjuda en enastående modeupplevelse online. Bolaget planerar därför att fortsätta förbättra kundupplevelsen genom kontinuerlig optimering av produktutbudet och tjänsterna. Dessutom avser Boozt att stimulera korsförsäljningen för att höja orderfrekvensen genom selektiva kampanjer och tillskott av nya varumärken som är relevanta för Boozts kunder. Enligt en kundundersökning (utförd på uppdrag av Bolaget under januari 2017) framgår det att Boozt utgör cirka 25 procent av kundernas totala inköp av mode, vilket tyder på att det finns möjlighet för Boozt att öka sin andel av kundernas totala modekonsumtion. Boozt anser att nätverkseffekten från en växande

³⁰⁾ Se avsnittet "Utvald finansiell information – Finansiella och icke-finansiella definitioner".

³¹⁾ Se avsnittet "Utvald finansiell information – Finansiella och icke-finansiella definitioner".

³²⁾ Se avsnittet "Utvald finansiell information – Finansiella och icke-finansiella definitioner".

³³⁾ Se avsnittet "Utvald finansiell information – Finansiella och icke-finansiella definitioner".

³⁴⁾ Se avsnittet "Utvald finansiell information – Finansiella och icke-finansiella definitioner".

³⁵⁾ Se avsnittet "Utvald finansiell information – Finansiella och icke-finansiella definitioner".

³⁶⁾ Se avsnittet "Utvald finansiell information – Finansiella och icke-finansiella definitioner".

kundbas och en relevant portfölj med varumärkespartner stärker Bolagets position gentemot nya marknadsaktörer och förbättrar positionen på marknaden som helhet.

Fortsätta öka varumärkeskännedomen i de olika länderna

Boozt har stadigt ökat antalet aktiva kunder³⁷⁾ på Boozt.com sedan lanseringen 2011 till över 862 000 per 31 mars 2017. Dessa motsvarar dock endast omkring 3 procent av den sammanlagda befolkningen i Norden (cirka 26 miljoner människor) och domineras av kvinnliga kunder. Bolaget planerar att fortsätta bedriva en aktiv marknadsföringsstrategi, särskilt i underrepresenterade regioner och kundgrupper, för att stärka varumärkeskännedomen, främja tillväxt av kundbasen och öka orderfrekvensen. Det framgår av varumärkesundersökningar (utförda på uppdrag av Bolaget) att Boozts ohjälpta varumärkeskännedom är betydligt lägre än dess hjälpta varumärkeskännedom i samtliga nordiska länder. Därför planerar Boozt att investera i både online- och offlinekampanjer för att öka varumärkeskännedomen på samtliga nordiska marknader. Boozt avser att fortsätta ha ett strikt fokus på ROI i marknadsföringen.

Utnyttja teknikplattformen för att främja effektivitet

Boozt kommer att fortsätta förbättra och utveckla sin integrerade teknikplattform. Den gör att Bolaget kan fortsätta att effektivt erbjuda sina kunder och varumärkespartner en unik modeupplevelse online. Boozt förväntar sig också kunna dra nytta av sin stora mängd data, artificiell intelligens och maskininlärningsprinciper för att öka orderfrekvens och genomsnittligt ordervärde³⁸⁾. Bolaget anser vidare att det är väl förberett för ytterligare tillväxt utan någon större expansion av den operationella infrastrukturen, tack vare den inbyggda skalbarheten i den integrerade teknikplattformen, den centraliserade organisationen och det automatiserade hanteringscentret i Ångelholm.

Förbättra lönsamheten och generering av kassaflöde

Boozt har en onlinebaserad affärsmodell med gynnsamma enhetsnyckeltal, främst tack vare Bolagets jämförelsevis höga genomsnittliga ordervärde³⁹⁾ och effektiva verksamhet. Boozt har en strategi som förväntas möjliggöra fortsatt lönsam tillväxt och avser att bibehålla en högre tillväxttakt än marknadsgenomsnittet, genom att öka basen aktiva kunder⁴⁰⁾ och ta en högre andel av dessa kunders modekonsumtion. Alla större kostnadsposter som inte inkluderas i bruttoresultatet⁴¹⁾ har bidragit till marginalförbättringen under perioden 2014–2016. Boozt ser en stor potential att ytterligare förbättra lönsamheten och kassaflödet. Även om andra investeringar⁴²⁾ i ytterligare tillväxtmöjligheter är tänkbara, har Boozt även identifierat möjligheter till bättre inköpsvillkor samt ökade marknadsföringsbidrag från leverantörer (t.ex. genom Boozt Media Partnership).

Bibehålla en disciplinerad inställning till produktportföljen

Boozt fokuserar på att maximera värdet på den nordiska marknaden. Bolaget avser att behålla sitt fokus på mode online, men har därtill identifierat möjligheter att lägga till kategorier av närliggande eller kompletterande livsstilskategorier till sortimentet. Lanseringen av kosmetik på Boozt.com, vilket väntas ske under andra kvartalet 2017, är ett exempel på detta. Tack vare att Boozt har visat sig vara en pålitlig

partner har Bolaget attraherat välkända varumärken inom kosmetik så som L'Oréal och Estée Lauder. I samband med lanseringen av kosmetik har Boozt genomfört en undersökning bland befintliga och potentiella kunder för att bättre förstå kundernas preferenser avseende kosmetik och till vilken utsträckning de vänder sig till onlinekanaler för inköp av kosmetik. Undersökningen visar att ungefär hälften av de befintliga och potentiella kunderna redan handlar eller har handlat kosmetik online. Vidare har kosmetikmarknaden i Norden flera andra attraktiva egenskaper såsom att den är en stor konsumentkategori, att den karaktäriseras av lägre onlinepenetration än kläder samt att den har stabil konsumtion över tid. Boozt kan också komma att genomföra selektiva, strategiska förvärv som underlättar tillväxt och stödjer Boozts strategi. Potentiella förvärvskandidater kan vara kompletterande webbutiker, tekniker eller tjänster. Bolaget övervakar också den långsiktiga potentialen i att expandera till nya geografiska marknader.

VISION, MISSION OCH FINANSIELLA MÅL

Vision

Att bli den ledande aktören inom mode online i Norden.

Mission

Leverera en unik shoppingupplevelse av mode online med den bästa kundservicen.

Finansiella mål

Styrelsen har antagit följande finansiella mål som utgör grunden för affärsplanen.

Nettoomsättning

Boozts mål är att uppnå en årlig nettoomsättningstillväxt i intervallet 25–30 procent på medellång sikt.

Justerad EBIT-marginal⁴³⁾

Boozts mål är att uppnå en justerad EBIT-marginal⁴⁴⁾ överstigande sex procent på medellång sikt. Boozt förväntar sig att årligen öka den justerade EBIT-marginalen i samband med att Bolaget uppnår skalfördelar genom fortsatt nettoomsättningstillväxt.⁴⁵⁾

Utdelning

När fritt kassaflöde överstiger tillgängliga investeringar i lönsam tillväxt kommer överskottet delas ut till aktieägarna.⁴⁶⁾

Bolaget har inte för avsikt att betala utdelning på medellång sikt och det finns inga garantier att utdelning kommer betalas för ett visst år. Förslag kring utdelning, om något, samt belopp och tidpunkt, kommer bero på ett antal faktorer så som bland annat finansiell ställning, investeringsbehov, förvärvsmöjligheter, allmänna ekonomiska och affärsmässiga förhållanden samt andra faktorer som styrelsen anser vara relevanta i ett sådant beslut.

Boozts finansiella mål som anges ovan omfattas av betydande osäkerhet. De finansiella målen bygger på flera antaganden som bland annat rör utvecklingen av Boozts bransch, verksamhet, rörelseresultat och finansiella ställning samt de antaganden som avses ovan. Boozts verksamhet, rörelseresultat och finansiella ställning samt utvecklingen av branschen och den makroekonomiska

³⁷⁾ Se avsnittet "Utvald finansiell information – Finansiella och icke-finansiella definitioner".

³⁸⁾ Se avsnittet "Utvald finansiell information – Finansiella och icke-finansiella definitioner".

³⁹⁾ Se avsnittet "Utvald finansiell information – Finansiella och icke-finansiella definitioner".

⁴⁰⁾ Se avsnittet "Utvald finansiell information – Finansiella och icke-finansiella definitioner".

⁴¹⁾ Se avsnittet "Utvald finansiell information – Finansiella och icke-finansiella definitioner".

⁴²⁾ Se avsnittet "Utvald finansiell information – Finansiella och icke-finansiella definitioner".

⁴³⁾ Se avsnittet "Utvald finansiell information – Finansiella och icke-finansiella definitioner".

⁴⁴⁾ Se avsnittet "Utvald finansiell information – Finansiella och icke-finansiella definitioner".

⁴⁵⁾ Se avsnittet "Utvald finansiell information – Finansiella och icke-finansiella definitioner".

⁴⁶⁾ Se avsnittet "Utvald finansiell information – Finansiella och icke-finansiella definitioner".

miljö i vilken Boozt verkar, kan avsevärt skilja sig från och vara sämre än de antaganden som Boozt gjorde när ovanstående finansiella mål fastslogs. Boozts förmåga att nå de finansiella målen är därför föremål för osäkerheter och eventuella utgifter, varav vissa ligger utanför Bolagets kontroll, och inga garantier kan lämnas för att Boozt kommer att uppnå målen eller att Boozts finansiella ställning eller rörelseresultat inte kommer att skilja sig avsevärt från de finansiella målen.

UTBUD OCH VERKSAMHET

Boozt tillför ett betydande värde till både sina kunder och varumärkespartners, vilket gör det möjligt för Bolaget att uppnå en stark ställning på den nordiska klädmarknaden. Bolaget strävar efter hög kvalitet i alla delar av kundupplevelsen för att uppnå missionen att leverera en unik shoppingupplevelse av mode online med den bästa kundservicen. Boozt utför därför en stor del av den löpande verksamheten in-house. För att kunna utnyttja den växande nordiska onlinemarknaden på ett effektivt sätt, och nå rätt målgrupper, är Boozts verksamhet indelad i tre segment: Boozt.com, Booztlet.com och Övrigt.

Segmentet Boozt.com

Segmentet Boozt.com innehåller den del av verksamheten som är hänförlig till onlinebaserade multi-brandbutiken Boozt.com. Boozt.com bedriver främst verksamhet i Norden (de nordiska länderna utgör över 95 procent av besökarna) men är tillgänglig i tio geografiska områden (Sverige, Danmark, Norge, Finland, Tyskland, Storbritannien, Frankrike, Nederländerna, Polen och andra europeiska områden), på nio språk baserat på samma plattform och gemensamma backendfunktioner. Boozt.com är en onlinedestination för mode, skräddarsydd för att tillhandahålla bekvämlighet och ett välavvägt urval från över 500 varumärkespartners. Boozt.com erbjuder modeprodukter inom huvudkategorierna kvinnor, män, barn och sports & activewear. Under andra kvartalet 2017 siktar Boozt.com på att införa kosmetik som en ny huvudkategori. För att skapa en bekväm shoppingupplevelse online erbjuder Boozt.com gratis kundtjänst samt snabba leveranser och enkla returer, fraktfritt, dock med begränsning för ett lägsta ordervärde. Av försäljningen under 2016 avsåg omkring 75 procent beställningar utförda av kvinnor. Uppskattningsvis 85 procent av kunderna levde i en parrelation och merparten har barn. Majoriteten av Boozts kunder är mellan 25 och 54 år och fler kunder är äldre än 55 år än under 25 år. Den typiska kunden är en 35-årig kvinna.

Bolaget fokuserade ursprungligen sina försäljnings- och marknadsföringsaktiviteter till vardagarna, då ledningen bedömde att genomsnittskunden typiskt sett hade begränsat med tid till traditionella modeköp. Bolaget har noterat en stadig ökning av helgernas andel av

nettoomsättningen på Boozt.com, en ökning från 27 procent 2012⁴⁷⁾ till 36 procent 2016. Bolaget anser att ökningen, i kombination med en växande verklig frekvens⁴⁸⁾ tyder på att kunderna visar ökat förtroende för onlinehandel i allmänhet och lojalitet mot Boozt.com i synnerhet.

Segmentet Boozt.com genererade en nettoomsättning på 1 303 miljoner kronor, en transaktionsbaserad nettoomsättning⁴⁹⁾ på 1 370 miljoner kronor och en rörelsemarginal på 0,8 procent under 2016. Boozt.com hade över 862 000 aktiva kunder⁵⁰⁾ per 31 mars 2017.

Segmentet Booztlet.com

Segmentet Booztlet.com innehåller den del av verksamheten som är hänförlig till Booztlet.com. Webbutiken Booztlet.com fungerar främst som Bolagets kanal för lagerrensning, där plagg som inte säljs inom en viss tidsperiod på Boozt.com erbjuds. Kunderna på Booztlet.com får betala för frakt och returer. Försäljnings- och marknadsföringsaktiviteterna för Booztlet.com är begränsade.

Segmentet Booztlet.com genererade en nettoomsättning på 31 miljoner kronor, en transaktionsbaserad nettoomsättning på 31 miljoner kronor och en rörelsemarginal på 13,4 procent under 2016.⁵¹⁾

Segmentet Övrigt

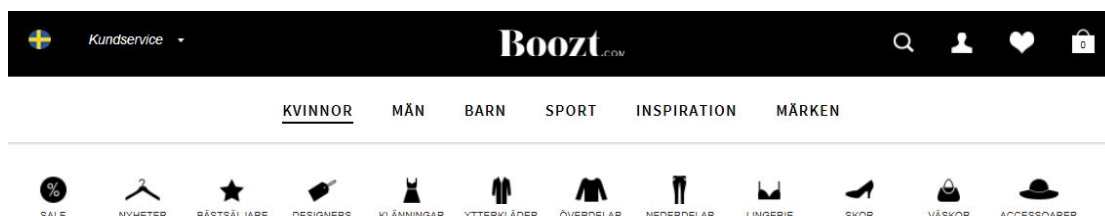
Segmentet Övrigt innehåller den del av verksamheten som är hänförlig till mono-brandverksamheten, samt annan verksamhet i Bolaget. Mono-brandverksamheten, där Boozt hanterar onlineförsäljning på uppdrag av ett varumärke, har historiskt bidragit med nettoomsättning, insikter i verksamheten och har delvis finansierat Bolagets tillväxt. Per 31 mars 2017 löpte Boozts sista mono-brandsavtal med ECCO ut, och Bolaget förväntar sig inte några ytterligare intäkter från mono-brandverksamheten till följd av ett medvetet beslut under 2016 att fokusera på Boozts egna butiker. Segmentet Övrigt omfattar också Bolagets två fysiska butiker i Danmark: Outletbutiken Booztlet i Taastrup, som öppnade under fjärde kvartalet 2016, och flaggskeppsbutiken inom kosmetik, Beauty by Boozt i Roskilde, som öppnade i slutet av första kvartalet 2017.

Segmentet Övrigt genererade en nettoomsättning på 63 miljoner kronor, en transaktionsbaserad nettoomsättning på 227 miljoner kronor och en rörelsemarginal på 11,0 procent under 2016. Nettoresultatet och EBIT-marginalen för segmentet övrigt förväntas minska under de närmaste åren som en följd av den operationella förändringen inom segmentet.⁵²⁾

TEKNOLOGI OCH BIG DATA

Boozt bearbetar och analyserar data genom en kombination av egenutvecklade system och framstående tredjepartssystem. De internt utvecklade systemen omfattar webbutikssystemet "Propilot",

BOOZT HAR EN DIVERSIFIERAD KUNDBAS AV BÅDE MÄN OCH KVINNOR



⁴⁷⁾ Uppgift hämtad från Boozts regelbundet förda register och redovisnings- och supportsystem, dvs. oredigerade uppgifter.

⁴⁸⁾ Verklig frekvens är ett prestationsmått som mäter antalet beställningar under en given 12-månadersperiod från kunder som handlat på Boozt.com före periodens början, och påverkas därmed inte av beställningar från nya kunder. Se även avsnittet "Utvald finansiell information – Finansiella och icke-finansiella definitioner".

⁴⁹⁾ Se avsnittet "Utvald finansiell information – Finansiella och icke-finansiella definitioner".

⁵⁰⁾ Se avsnittet "Utvald finansiell information – Finansiella och icke-finansiella definitioner".

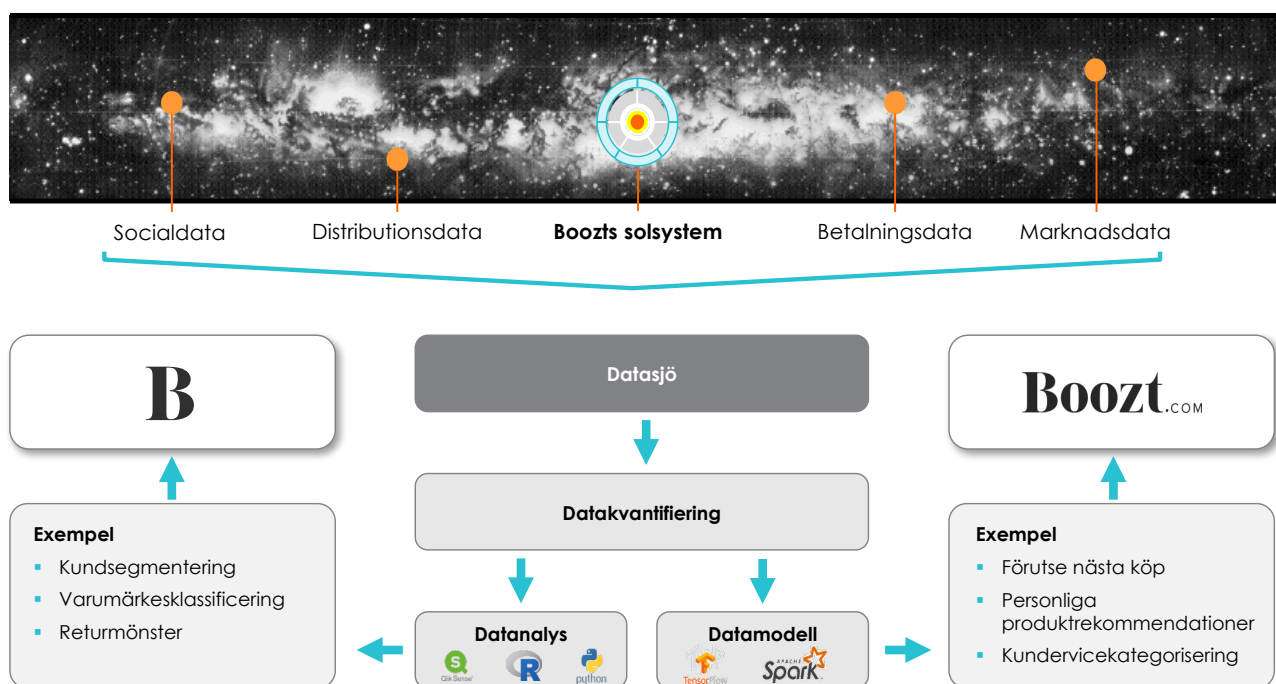
⁵¹⁾ Se avsnittet "Utvald finansiell information – Finansiella och icke-finansiella definitioner".

⁵²⁾ Se avsnittet "Utvald finansiell information – Finansiella och icke-finansiella definitioner".

front-endmodulen "Podium", hanteringssystemet "Fastlane", kundserviceprogrammet "CS Eye", leverantörsportalen "Partner Portal" och samordningssystemet "Integration Services". Tredjepartssystemen omfattar främst lösningar inom CRM (Salesforce), trafikanalys (Google Analytics), trafikhantering (Cloudflare) och ekonomi (NetSuite).

Boozt anser att en effektiv användning av Bolagets integrerade teknikplattform och big data-lösningar är väsentliga för verksamheten, eftersom de möjliggör optimering och ett väl underbyggt beslutsfattande i hela organisationen. Teknikplattformen är ändamålsbyggd och utformad (samt testas regelbundet) för att hantera avsevärt högre volymer av trafik, kunder och beställningar. Bolaget anser att de byggt en plattform som är robust, säker och i hög grad skalbar då den exempelvis kombinerar effektiviteten i serverhosting och flexibiliteten från cloud-hosting. Boozt bedriver kontinuerlig övervakning av cybersäkerhetstrender vilket möjliggör proaktiv riskminimering.

För att skapa en personlig shoppingupplevelse har Boozt avancerade verktyg för insamling av stora mängder data om kundernas sökningar och köpbeteenden. Bolaget använder informationen, såsom big data, artificiell intelligens och maskininläring, som grund för kundsegmentering och marknadsföringsaktiviteter, samt för att förbättra verksamheten och optimera rörelsekostnaderna. Bolaget har exempelvis upprättat en datasjö ("Data lake") genom att kombinera data från olika källor som dator, mobil och applikationen. Där finns till exempel data om kundbeteenden, produktpreferenser, prisinformation, inköps- och returmönster samt besökskanaler. Big data, artificiell intelligens och maskininläring används för att extrahera relevant information, samt för att förbättra affärseffektiviteten och kundservicen inom hela plattformen. Boozt har ett särskilt team som tillhandahåller support till organisationen. Avdelningen får regelbundet stöd av en skalbar uppsättning av externa konsulter.



SOURCING

Varumärken

Boozt erbjuder sina kunder ett välavvägt och modernt urval av över 500 varumärken, relevanta för flertalet livsstilar. Bolaget erbjuder ett stort sortiment inom klädkategorin, inklusive skor, kläder, accessoarer och sportkläder samt kosmetik (planerad lansering under andra kvartalet 2017). De flesta av Boozts kunder söker inte efter specifika märken, utan surfar snarare runt i syfte att kombinera olika plagg och produkter. Tack vare goda relationer med varumärkena kan Boozt erbjuda en kombination av internationella och lokala märken, både väletablerade och nya, som är relevanta för nordiska kunder.

Boozt delar in sina varumärkespartner i tre kategorier: premium-, mellan- och lågprisvarumärken. Bolaget har de senaste åren ökat sitt fokus på mellanpris- och premiumvarumärken, eftersom dessa har ett högre genomsnittspris och därmed bidrar till ett högre genomsnittligt ordervärde⁵³. Lågprisvarumärken har också betydligt kortare försäljningsperioder och betydligt kortare orderledtider än leverantörer

av mellanpris- och premiumvarumärken. Bland Bolagets varumärken återfinns Ralph Lauren, J. Lindeberg, Hugo Boss, Mango, Tiger, Under Armour, Ganni och By Malene Birger.

Inköp och merchandising

För att optimera verksamheten och minska lagerrisken skiljer Boozt på aktiviteter relaterade till inköp och merchandising. Inköpsavdelningen ansvarar främst för bredden på sortimentet, däribland produkturval och storlekar. Tyngdpunkten i inköpsavdelningens expertis ligger på kunskap om mode och förståelse för kundernas smaker. Merchandisingteamet ansvarar främst för djupet på sortimentet, däribland planering, samt hantering av säsongstart och säsongsslut enligt följande:

- Planeringen bygger på ett detaljerat analytiskt ramverk för efterfrågeprognoser. Bolagets efterfrågemodell bygger bland annat på historisk data, prognosticerad kundutveckling och förväntad efterfrågan per artikel.

⁵³ Se avsnittet "Utvald finansiell information – Finansiella och icke-finansiella definitioner".

- I hantering av säsongssstart ingår Booxts återbeställningsprocess och tillägsbeställningar av varor med hög omsättning. Återbeställningar gör att Booxt kan ta lägre inventarierisk och reagera på modetrender under säsong. Booxts återbeställningsfrekvens har ökat i takt med att Bolagets storlek har ökat, från 10 procent av de totala köpen för vår- och sommarsäsongen 2015 till 21 procent av de totala köpen för vår- och sommarsäsongen 2016, samt från 19 procent av de totala köpen av höst- och vintersäsongen 2015 till 27 procent av de totala köpen för höst- och vintersäsongen 2016. Återbeställda produkter är typiskt sett välpresterande och utgör därför en viktig drivfaktor för lönsamhet och att minska lagerrisken. Bolaget förhandlar också med leverantörer kring återsändning eller byten av varor med låg omsättning.
- För hantering av säsongsslut utnyttjar Booxt leverantörernas kanaler för lagerrensning och genomför gemensamma rabattkampanjer tillsammans med sina leverantörer. Ibland ingår Bolaget avtal om riskdelning med sina varumärkespartners, vilket innebär att leverantören tar tillbaka eller ger rabatt på vissa osålda lagerartiklar.

Booxts har ett begränsat beroende av enskilda varumärken och leverantörer. Det största varumärket utgjorde mindre än 5 procent av inköpen och den största leverantören utgjorde mindre än 10 procent av inköpen 2016, exklusive mono-brandavtalen.⁵⁴⁾ Booxt erbjuder över 500 olika varumärken och förhandlar direkt med omkring 80 procent av dessa.

Eftersom modekollektioner i hög grad är säsongsstyrda förbinder sig Booxt vanligen att köpa vissa volymer före säsongssstart. Kosmetik har en avsevärt kortare ordercykel. För att hantera lager och optimera försäljningen fokuserar Booxt på försäljningsmål och har en disciplinerad lagerhanteringsprocess. Booxt har en strikt policy innebärande gradvisa nedskrivningar av lagervaror som innehafts minst 18 månader eller längre, med full nedskrivning av sådana varor efter 24 månader.

Booxts använder en prissättningsmodell som utgår från att säsongens varor säljs till fullpris. För produkter med låg omsättning använder Bolaget prissättning som ett verktyg för att nå sina genomförsäljningsmål och minska moderisken. Produktförsäljningen övervakas och jämförs med den förväntade genomförsäljningskurvan i "realtid". Övervakningen görs på produktnivå för att kunna vidta omedelbara åtgärder vid avvikelser. Detta inkluderar åtgärder såsom lansering av kampanjer och rabatter av produkter som ligger under försäljningskurvan, samt ytterligare beställning av produkter som ligger över kurvan. I genomsnitt har omkring 90 procent av produkterna sålts efter den första säsongen och omkring en procent fanns kvar i lager 18 månader efter inleverans, under perioden 2014–2016.

Booxts kontinuerliga lagerrensningstrategi kan prestera mer effektivt än traditionella återförsäljares lagerrensningstrategier, som vanligen koncentreras kring jul och sommar. Booxts lagerrensningstrategi syftar till att minska lagerrisken och generera gynnsamma bruttomarginaler⁵⁵⁾ under året. Artiklar som inte säljs inom en viss tidsperiod på Booxt.com säljs via Booxtlet.com och överförs slutligen till den fysiska outletbutiken Booxtlet. Lågpridförsäljningen ger priskänsliga kunder högt värde för pengarna och hjälper Bolaget att sälja ut omoderna och lätt skadade varor.

LOGISTIK

Booxts logistikprocesser omfattar hantering (inkommande gods, lagring, utgående gods och returhantering) samt distribution (transporter och frakt).

Hantering

Booxts hanteringscenter som är strategiskt beläget i Ängelholm, möjliggör leverans nästa dag till stora delar av Norden, däribland huvudstäderna. Det nya automatiserade hanteringscentret togs i drift i mars 2017 och omfattar för närvarande 43 500 kvm (77 000 kvm vid full utbyggnad), varav 30 000 kvm är utrustat från början. Det automatiserade hanteringscentret är för närvarande utrustat med över 130 000 lådor, 130 plockningsrobotar och kapacitet för över 450 000 platser för lagerhållna produkter. Under första kvartalet 2017 lagrade hanteringscentret cirka två miljoner artiklar i genomsnitt över perioden. Hanteringscentret är integrerat med Booxts hanteringssystem Fastlane, samt är utrustat och styrt med den senaste automatiserade tekniken (AutoStore). AutoStore ger en snabb och kostnadseffektiv hantering och drift av hanteringscentret. Booxt förväntar att cirka 90 procent av produkterna i lagret kommer att hanteras av AutoStore-utrustning. Bolagets ledning förväntar sig göra ytterligare investeringar⁵⁶⁾ i AutoStore-utrustning när lagerytan utökas.

Det automatiserade hanteringscentret har också en fotostudio med fyra automatiserade fotoramper för fotografering av varor och sex stationer för detaljerade fotografier av exempelvis skor och smycken. Det automatiserade hanteringscentret är till största delen bemannat av en extern aktör och Booxt hyr anläggningen genom ett flerårigt hyreskontrakt. Vid full utbyggnad förväntar sig Booxt att det aktuella hanteringscentret kan stödja sex gånger högre nettoomsättning än vad Bolaget genererade 2016, antaget ett konstant genomsnittligt ordervärde.⁵⁷⁾

Distribution

För att snabbt leverera beställningarna till kund använder Booxt en kombination av välrenommerade externa distributionspartners. Bolagets distributionspartner varierar från land till land. Booxt har en flexibel process för att använda olika distributionspartners och kan enkelt integrera nya partners. För att möjliggöra snabba leveranser avhämtas beställningar flera gånger dagligen vid hanteringscentret. Under 2016 levererades över 80 procent av beställningarna i Norden inom 1–2 dagar.

För att kunna upprätthålla en effektiv service till sina kunder på samtliga marknader har Booxt förhandlat fram gynnsamma villkor med lokala distributionspartners. Booxt samarbetar med exempelvis PostNord, Bring, DHL och UPS. Booxt ser regelbundet över avtalsvillkoren på alla sina marknader för att upprätthålla konkurrenskraftiga priser, förbättra kostnadseffektiviteten och öka kundnöjdheten.

Returer

Returer är en nödvändig del av Booxts affärsmodell. För att skapa en bekväm upplevelse strävar Booxt efter att skapa ett provrum i hemmet. Därför ingår en retursedel och etikett för fri frakt i alla sändningar från Booxt.com, med erbjudande om 30 dagars gratis retur, begränsat för ett lägsta ordervärde. Kunder på Booxtlet.com betalar för frakt och returer. Returerna hanteras i det automatiserade hanteringscentret i Ängelholm. Den genomsnittliga returgraden ligger för närvarande runt 35–40 procent⁵⁸⁾, men returgraden varierar mellan olika länder beroende på konsumentbeteendet inom onlinehandel. Erfarna onlinehandelskonsumenter uppvisar vanligen en högre returgrad. Bolagets ledning förväntar sig att andelen returer för kosmetik kommer vara avsevärt lägre än Bolagets nuvarande genomsnitt. Runt 95 procent⁵⁹⁾ av de returnerade artiklarna genomgår Booxts kvalitetskontroll och kan säljas på nytt. Återstående artiklar säljs genom outletkanalerna.

⁵⁴⁾ Under första kvartalet 2017 löpte Booxts sista kundavtal om mono-brandförsäljning ut.

⁵⁵⁾ Se avsnittet "Utvald finansiell information – Finansiella och icke-finansiella definitioner".

⁵⁶⁾ Se avsnittet "Utvald finansiell information – Finansiella och icke-finansiella definitioner".

⁵⁷⁾ Se avsnittet "Utvald finansiell information – Finansiella och icke-finansiella definitioner".

⁵⁸⁾ Bolagsinformation; månadsgenomsnitt baserade på bolagsuppgifter för 2016.

⁵⁹⁾ Bolagsinformation; genomsnitt baserat på bolagsuppgifter för 2016.

Enkla returer är en av grundpelarna i Boozt.com:s kundlöfte. Boozt anser att en mer restriktiv policy visserligen skulle minska returkostnaderna, men samtidigt leda till ett minskat CLV⁶⁰). Boozt strävar efter att minska de returer som går att undvika till ett minimum, till exempel genom bättre produktpresentation och information samt rekommendationer om storlekar. Dessutom strävar Boozt också efter att effektivisera returprocessen för att minska kostnaderna för returer, bland annat genom automatisering.

MARKNADSFÖRING

Boozt bedömer att den mest effektiva formen av marknadsföring är att fortlöpande förbättra kundupplevelsen, eftersom nöjda kunder inte bara fortsätter att handla för egen del utan sannolikt även rekommenderar Boozt till släkt och vänner. Boozt mäter kontinuerligt kundnöjdheten genom NPS-tal⁶¹) och Trustpilot-omdömen. Boozt investerar fortlöpande för att stärka varumärket genom riktad marknadsföring, eftersom Bolaget anser att varumärket Boozt är en av de viktigaste framgångsfaktorerna. Återkommande beställningar gör det möjligt för Boozt att öka försäljningen med lägre effektiva marknadsföringskostnader, vilket leder till lägre totala marknadsföringskostnader i proportion till nettoomsättningen.

Boozt genomför undersökningar av potentiella och befintliga kunder för att bättre förstå kundernas köpvanor, preferenser och kännedom om Boozt och dess varumärke. Dessa undersökningar avser att hjälpa Boozt förbättra kundupplevelsen, effektivt anpassa sig till förändringar i kundpreferenser, samt att bedöma effektiviteten av Boozts marknadsföringsinsatser. Enligt undersökningarna har Boozts ohjälpta varumärkeskännedom ökat i samtliga länder mellan januari 2015 och januari 2017. Den högsta spontana varumärkeskännedomen fanns i Danmark och Sverige, vilket Boozt anser är ett resultat av en längre period av marknadsföringsaktiviteter i dessa marknader.

Boozts marknadsföringsprocess är datadriven, koordinerad och analytisk, med ett strikt ROI-fokus i allokeringen av marknadsföringsresurserna. Media köps in direkt varvid Bolaget inte betalar avgifter till agenturer och andra mellanhänder. Marknadsföringen är uppdelad i online- och offlinemarknadsföring, eftersom Boozt är oberoende av kanal. Marknadsföringskostnaderna allokteras för närvarande till marknadsföring online och offline i relativt lika andelar.

Marknadsföring online

Webbtrafik kan delas in i två grupper beroende på hur kunden har nått webbplatsen – organisk trafik och betald trafik. Organisk trafik innefattar främst direktsökning av företagsnamnet Boozt.com (inklusive annonsordet "Boozt"), gratistrafik från exempelvis mejl, samt hänvisningar till webbplatsen i samband med CRM. Betald trafik innefattar Google, Criteo och Facebook. Den organiska andelen av den totala trafiken har stabilt legat på cirka 50 procent under perioden 2014–2016, trots en snabb tillväxt i den totala trafiken, drivet av ett högt nykundsintag.

Målet med Bolagets marknadsföring online är att maximera trafiken till webbplatsen till lägsta möjliga kostnad. Boozt genomför en daglig kostnads-/nyttoanalys av verktygen och kanalerna för onlinemarknadsföring. SEO är organisk trafik som genereras från diverse olika kanaler och utgör en viktig del av strategin för marknadsföring online, eftersom det ger konstant inflöde av organisk

trafik, ökar medvetenheten om varumärket och utgör en långsiktig strategi för marknadsföring online. Boozt har byggt upp en portfölj med över en miljon nyckelord som Boozt aktivt lämnar anbud på och med vilka Boozt försöker styra trafik till sina webbplatser.

Marknadsföring offline

Boozts marknadsföring offline utgörs främst av annonskampanjer i TV, radio och utomhusannonsering, samt genom vouchers och brev till kunderna. Fokus inom marknadsföringen offline ligger på att öka kännedomen, bygga varumärket, behålla fler kunder och öka konverteringsgraden⁶²). Huvuddelen av marknadsföringen offline produceras och köps in internt, undantaget TV-reklam.

Avkastningsdriven marknadsföring

Bolagets satsningar på marknadsföring, oavsett kanal, följer en datadriven strategi med strikt ROI-fokus. Boozt utgår från rimliga kundvärningskostnader för att fastställa en korrekt nivå av investeringar i marknadsföringen för att värva nya kunder, och följer fortlöpande upp CLV för att optimera CAC.⁶³)

Boozt tillämpar kundsegmentering, och kundbasen uppdateras varje natt. Boozt samlar in och strukturerar data på kundnivå, där upp till 350 attribut samlas in, innefattande bland annat favoritvarumärke, inloggningar, NPS-tal och returgrad. Segmenteringen utgår från årliga utgifter och tid sedan senaste beställning. Alla kunder markeras med en klassificering som gör det möjligt för marknadsföringsteamet att optimera resurstilldelningen genom en strukturerad process. Dessa kunddata kan också föras vidare till varumärkets samarbetspartner för att ge insikter om kunderna. Boozt har delat upp sin kundbas i tre huvudsegment:

- **Top-tier-kunder:** spenderar över 7 000 kronor om året och utgör ungefär 10 procent av kundbasen. Boozt har som mål att behålla dessa kunder.
- **Volymkunder:** spenderar mellan 1 500 och 7 000 kronor om året och utgör ungefär 50 procent av kundbasen. Boozt har som mål att behålla dess kunder samt öka deras årliga konsumtion.
- **Frågetecken:** spenderar upp till 1 500 kronor och utgör ungefär 40 procent av kundbasen. Boozt har som mål att få dessa frågetecken att lägga fler beställningar och öka genomsnittligt ordervärde⁶⁴), alternativt styra över dem till Booztlet.com där de får betala för leveranser och returer.

⁶⁰) Se avsnittet "Utvald finansiell information – Finansiella och icke-finansiella definitioner".

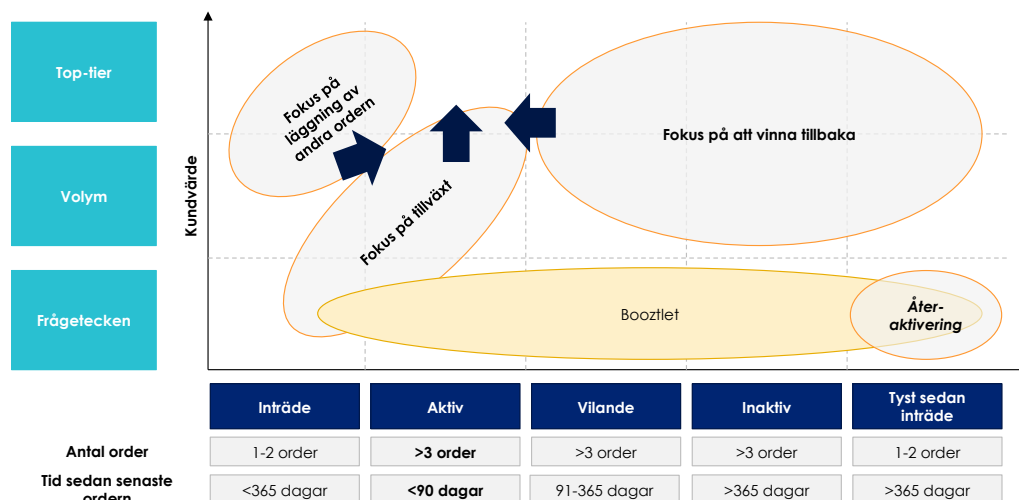
⁶¹) NPS är ett mått på kundnöjdhet som mäter lojaliteten som föreligger mellan en leverantör och en kund baserat på kundens svar på följande fråga: "Hur stor är sannolikheten för att du skulle rekommendera det här företaget till en kompis eller kollega?". NPS kan gå ända ner till -100 (ingen svarar ja) eller så hög som +100 (alla svarar ja). Ett positivt NPS betraktas som bra, medan ett NPS på över 50 betraktas som mycket bra.

⁶²) Se avsnittet "Utvald finansiell information – Finansiella och icke-finansiella definitioner".

⁶³) Se avsnittet "Utvald finansiell information – Finansiella och icke-finansiella definitioner".

⁶⁴) Se avsnittet "Utvald finansiell information – Finansiella och icke-finansiella definitioner".

KUNDSEGMENTERING UTGÖR BASEN FÖR MARKNADSFÖRINGSSTRATEGIN



Det tar i genomsnitt runt 20 månader innan CLV överstiger CAC för nyförvärvade kunder. Boozt definierar CLV som täckningsbidrag efter marknadsföringsutgifter, vilket visar på en attraktiv finansiell profil för återkommande kunder som handlar hos Bolaget under mer än 20 månader.⁶⁵⁾ Bolaget betraktar avkastningen på sina marknadsföringsinvesteringar som gynnsam, och återinvesterar därför en stor andel av nettoomsättningen i marknadsföring. Marknadsföringskostnadernas andel av nettoomsättningen uppgick till 14,7 procent under 2016, en minskning från 25,1 procent under 2014.

Under 2016 lanserades Boozt Media Partnership för att tillåta de olika varumärkena att skapa en koppling till sina kundmålgrupper. För att uppnå detta erbjuder Boozt sina varumärkespartners specialanpassad digital marknadsföringspaketering. Varumärkespartners kan köpa olika paket med olika aktivitetsinnehåll. Dessa aktiviteter kan syfta till att stärka varumärket, attrahera nya målgrupper eller skapa incitament till försäljning via Boozts efterfrågeplattform, däribland nyhetsbanners, kategoripositioner och banners på webbplatsen i en rad olika format. Boozt Media Partnership stärker relationen till varumärkena och erbjuder relevant innehåll utifrån kundernas enskilda preferenser.

Webbutiker

När kunderna går in på Boozts webbutik via mobila enheter, såsom mobiltelefoner och surfplattor, applikationer eller datorer försöker Boozt tillhandahålla ett skräddarsytt och engagerande innehåll, samt vägleda dem till de mest relevanta produkterna. Boozt strävar efter att ge kunden rätt verktyg för att på olika sätt handla mode genom olika enheter. För att vägleda kunderna till en specifik produkt använder sig Boozt av filter och sökalgoritmer. Boozt hade i genomsnitt omkring 20 000 sökningar per dag på Boozt.com under december 2016.

För att ge sina kunder en personligt anpassad shoppingupplevelse utnyttjar Boozt sin kapacitet att hantera big data. Boozt samlar dagligen in stora mängder data som analyseras för att förbättra relevansen och personligt anpassa upplevelsen för kunderna, till exempel genom att rekommendera liknande produkter.

Boozt har en filosofi att låta kunden bestämma själv vilken kanalmix de föredrar. Boozt strävar efter att synkronisera funktionalitet och innehållet oavsett om kunden använder dator, surfplatta, mobil enhet eller applikationen för att besöka Boozt. Som ett resultat har Boozt observerat en ökande andel kunder som surfar mellan enheter. Drygt 66 procent av trafiken till Boozt.com kom från mobila enheter, såsom mobiltelefoner och surfplattor, under 2016 jämfört med cirka 35 procent under 2014. Boozts applikation lanserades i december 2014 och hade den 31 december 2016 laddats ned över 250 000 gånger.

KUNDSERVICE

Boozt ser kundservice som en viktig del för verksamheten, då den ger den mest direkta återkopplingen från kunderna, samt en känsla av deras övergripande uppfattning om Bolaget och hur nöjda de är. Bolaget erbjuder gratis kundtjänst och investerar regelbundet i utbildning och coachning av sina kundtjänstmedarbetare.

Kundserviceavdelningen ansvarar för klagomål, frågor, produktinformation, fakturahantering, frågor om lagersaldot, frakt samt andra förfrågningar. Avdelningen kommunicerar med kunderna via e-post, telefon, sociala medier och forum med recensioner. Kundserviceavdelningen besvarar över 25 000 samtal och över 30 000 mejl i månaden på nio olika språk. Nyckeltalen för kundservice övervakas noggrant i "realtid". Under 2016 besvarades över 90 procent av de inkommande samtalen inom 60 sekunder och 85 procent av mejlen inom 24 timmar. Till sin hjälp har kundservice flera avancerade verktyg, framför allt programmet CS Eye som ger snabb tillgång till detaljerad kundinformation (t.ex. senaste beställning, kundsegment samt leveransinformation) i ett användarvänligt gränssnitt.

Kundserviceagenterna har en framåtlutad inställning till att hantera missnöjda kunder. Boozt har som målsättning att proaktivt kontakta kunder som framfört en NPS under sex, samt kunder som framfört ett Trustpilot-betyg på tre eller färre stjärnor, under samma arbetsdag. Bolaget anser att kundservicemedarbetarna har en relativt hög utbildningsnivå (flera har masterexamen) då kundservice används

⁶⁵⁾ Se avsnittet "Utvald finansiell information – Finansiella och icke-finansiella definitioner".

som en instegsposition i organisationen. Under de senaste åren har flera medarbetare avancerat inom kundservice såväl som tagit andra karriärvägar inom Boozt.

BETALNINGAR

Då preferenserna för olika betalningsmetoder skiljer sig åt mellan marknader, erbjuder Booztts webbutik över 10 olika betalningsmetoder. Dessa inkluderar faktura, kreditkort, PayPal, direktbetalning (via internetbank), delbetalningar och SAS EuroBonus. Det breda utbudet av betalningsalternativ gör det möjligt för Boozt att öka kundnöjdheten och konverteringsgraden⁶⁶⁾ vid utcheckning, det vill säga det antal kunder som fullföljer utcheckningen för att betala för en produkt i en webbutik.

Boozt accepterar till exempel Visa, Visa Electron, Mastercard, Dankort, Eurocard, Maestro, Diners Club och American Express. Majoriteten av betalningarna görs med kreditkort eller faktura. Under 2016 utgjorde kreditkort omkring 50 procent av det totala antalet betalningar. För samma period utgjorde andelen delbetalningar mindre än 5 procent. Delbetalningar i Sverige, Danmark, Norge, Finland och Tyskland hanteras av det svenska betalbolaget Collector Bank.

ORGANISATION OCH ANSTÄLLDA

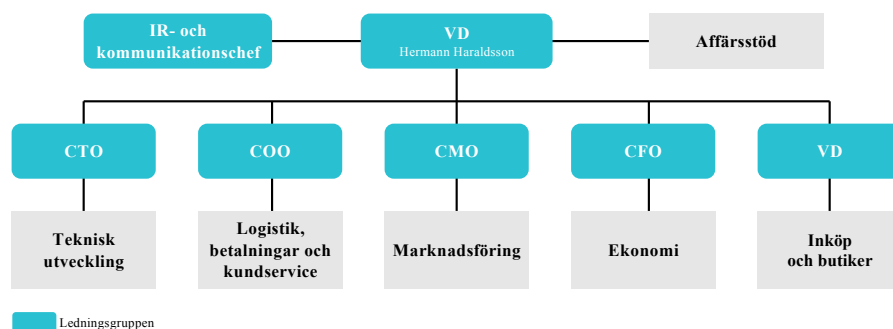
Bolagets verksamhet är till stor del centraliserad och majoriteten av Booztts anställda arbetar på huvudkontoret i Hyllie, en stadsdel belägen mellan Malmö och Köpenhamn. De största affärsfunktionerna vid huvudkontoret är inköp, merchandising, marknadsföring, teknisk utveckling och finans. Bemanning av det automatiserade lagret i Ängelholm sköts främst av en extern leverantör.

Booztts ledningsgrupp består av VD, CFO, CTO, COO, CMO och IR- och kommunikationschef. Dessutom har Boozt verksamhetschefer med dagligt ansvar för de olika affärsfunktionerna. Över 25 nationaliteter är representerade bland Booztts anställda och flera avdelningar kommunicerar till stor del på engelska.

Per 31 mars 2017 hade Boozt 204 anställda inklusive deltidanställda. Det har inte skett någon väsentlig förändring av antalet anställda sedan dess fram till datumet för detta Prospekt.

Bolaget är av uppfattningen att Boozt kommer att kunna fortsätta att öka nettoomsättning utan att utöka antalet anställda i motsvarande grad. Boozt anser att relationerna med de anställda är tillfredsställande.

ORGANISATIONSSTRUKTUR



FÖRDELNINGEN AV ANSTÄLLDA UNDER 2014–2016

Totalt antal anställda (periodens slut)	2016	2015	2014
Ledningsgrupp	6	5	5
Teknisk utveckling	21	13	10
Logistik, betalningar och kundservice	85	75	52
Marknadsföring	28	24	26
Ekonomi	18	14	14
Inköp	35	20	18
Summa	193	151	125

⁶⁶⁾ Se avsnittet "Utvald finansiell information – Finansiella och icke-finansiella definitioner".

Utvald finansiell information

Den finansiella informationen bör läsas tillsammans med avsnitten "Operationell och finansiell översikt", "Kapitalisering, skuldsättning och annan finansiell information" och de finansiella rapporterna i avsnittet "Historisk finansiell information". De siffror som redovisas i detta avsnitt har i vissa fall avrundats, varför tabellerna inte nödvändigtvis summerar exakt.

PRESENTATION AV UTVALD FINANSIELL INFORMATION

Om inte annat anges har den utvalda finansiella informationen som redovisas nedan hämtats från (i) Booxts reviderade konsoliderade finansiella rapporter per och för räkenskapsåren som avslutades den 31 december 2016, 2015 och 2014, vilka upprättats i enlighet med International Financial Reporting Standards, såsom de antagits av EU ("IFRS"), och reviderats av Booxts oberoende revisorer såsom anges i deras revisionsrapport som återfinns därtill, och (ii), gällande informationen för det första kvartalet 2016 och det första kvartalet 2017, Booxts översiktligt granskade delårsrapport för perioden 1 januari till 31 mars 2017 upprättad i enlighet med IAS 34.

Då finansiell information i tabellerna nedan benämns "reviderad information" innebär detta att informationen har hämtats från de reviderade finansiella rapporterna nämnda ovan. Benämningen "oreviderad information" används i tabellerna nedan för att indikera finansiell information som inte har hämtats från de reviderade finansiella rapporterna nämnda ovan, utan som istället har tagits antingen från Booxts oreviderade konsoliderade finansiella delårsinformation i sammandrag eller Booxts interna rapporteringssystem, eller som har beräknats baserat på sådan information. All finansiell information som presenteras i texten och tabellerna nedan anges i miljoner kronor om inte något annat sägs. Viss finansiell information (inklusive procent) i tabellerna nedan har rundats av i enlighet med vedertagna branschnormer varvid de totala beloppen (totalsummor, delsummor, skillnader eller jämförelsesiffror) beräknats på de underliggande ej avrundade beloppen. Följaktligen kan totalbeloppen i tabellerna nedan i vissa fall komma att avvika från motsvarande avrundade belopp i tabellerna. I dessa tabeller kan vidare dessa avrundade siffror komma att inte summera exakt till de totalbelopp som anges i tabellerna. Vad avser finansiell information presenterad i detta Prospekt gäller att ett tankstreck ("—") innebär att den relevanta siffran inte finns, medan 0,0 innebär att den relevanta siffran finns men har avrundats. Följande utvald finansiell information

bör läsas tillsammans med avsnittet "Operationell och finansiell översikt", de konsoliderade finansiella rapporterna inklusive de relaterade noterna i detta Prospekt och ytterligare finansiell information i andra delar av detta Prospekt. Booxts historiska resultat utgör inte nödvändigtvis någon indikation på de resultat som bör förväntas i framtiden, och Booxts delresultat utgör inte nödvändigtvis någon indikation på de resultat som bör förväntas för helåret eller någon annan period.

Prospektet presenterar vissa finansiella mått som inte utgör mått definierade enligt IFRS, inklusive vissa mått som "justerad EBIT" och "justerad EBITDA". Se avsnittet "– Finansiella och icke-finansiella definitioner" för en beskrivning av dessa poster. Bolaget är av uppfattningen att dessa finansiella mått, vilka inte utgör god redovisningssed, ger en bättre förståelse för trenderna i finansiella resultat, exklusive vissa extraordinära och andra poster. Ett icke IFRS-mått definieras som ett finansiellt mått som mäter historiska eller framtida finansiella resultat, finansiell position eller kassaflöden men som exkluderar eller inkluderar belopp som inte skulle justeras på samma sätt i det närmast jämförbara mått som utgör IFRS.

Dessa icke IFRS-mått är oreviderade och bör inte betraktas isolerat eller som alternativ till resultatmått härledda i enlighet med IFRS. Sådana mått, som definierats av Bolaget, är dessutom kanske inte jämförbara med andra mått med liknande namn som används av andra företag; detta eftersom de ovan nämnda icke IFRS-måtten inte är enhetligt definierade och andra företag kan beräkna dem på ett annat sätt än vad Booxt gör, vilket begränsar deras användbarhet som jämförbara mått.

De utvalda nyckeltalen nedan i avsnittet "– Utvalda nyckeltal" är hämtade från Booxts regelbundet förda register och redovisnings- och supportsystem. Se avsnittet "– Finansiella och icke-finansiella definitioner" för definitioner och innebörd avseende vissa begrepp i nedanstående tabeller.

UTVALD INFORMATION FRÅN KONCERNENS RESULTATRÄKNING

Tabellen nedan visar utvald finansiell information från Koncernens rapport över totalresultat för tre månadersperioderna som avslutades den 31 mars 2017 och den 31 mars 2016 samt för räkenskapsåren som avslutades den 31 december 2016, den 31 december 2015 och den 31 december 2014:

(Miljoner SEK)	För tre månadersperioden som avslutades den 31 mars		För räkenskapsåret som avslutades den 31 december		
	2017	2016	2016	2015	2014
	<i>(Oreviderad information)</i>		<i>(Reviderad information)</i>		
Nettoomsättning	421,1	259,7	1 396,4	817,2	521,2
Övriga rörelseintäkter	–	–	4,3	0,0	0,4
Totala rörelseintäkter	421,1	259,7	1 400,7	817,2	521,6
Kostnader för handelsvaror	–234,1	–146,5	–766,5	–419,3	–248,6
Externa hanterings- och distributionskostnader	–86,4	–46,4	–224,2	–139,1	–98,9
Externa marknadsföringskostnader	–63,5	–44,0	–205,7	–123,7	–130,8
Övriga externa kostnader	–26,3	–12,9	–73,6	–53,7	–39,6
Personalkostnader	–31,4	–24,2	–97,2	–82,5	–62,2
Av- och nedskrivningar	–3,0	–2,2	–12,4	–5,3	–10,5
Övriga rörelsekostnader	–2,6	–0,6	–	–1,3	–0,7
Totala rörelsekostnader	–447,3	–276,8	–1 379,7	–824,9	–591,3
RÖRELSERESULTAT (EBIT)	–26,1	–17,1	21,0	–7,7	–69,7
Finansiella intäkter	3,2	–	–	–	0,0
Finansiella kostnader	–0,4	–0,1	–0,5	–5,5	–3,2
Finansnetto	2,8	–0,1	–0,5	–5,5	–3,2
RESULTAT FÖRE SKATT	–23,2	–17,2	20,5	–13,2	–72,9
Skatt på periodens resultat	5,4	–	–7,7	0,8	43,7
PERIODENS RESULTAT	–17,9	–17,2	12,9	–12,4	–29,2
Resultat per stamaktie, SEK	–4,61	–4,96	3,49	–3,91	10,82
Resultat per stamaktie efter utspädning, SEK	–4,61	–4,96	3,49	–3,91	10,82
Antal stamaktier	3 891 295	3 467 254	3 684 537	3 180 986	2 698 980
Antal stamaktier efter full utspädning	3 891 295	3 467 254	3 684 537	3 180 986	2 698 980

UTVALD INFORMATION FRÅN KONCERNENS BALANSRÄKNING

Tabellen nedan visar utvald finansiell information från Koncernens balansräkning per 31 mars 2017 och den 31 mars 2016 samt per 31 december 2016, den 31 december 2015 och den 31 december 2014:

(Miljoner SEK)	Per 31 mars		Per 31 december		
	2017	2016	2016	2015	2014
	<i>(Oreviderad information)</i>		<i>(Reviderad information)</i>		
TILLGÅNGAR					
ANLÄGGNINGSTILLGÅNGAR					
<i>Immateriella anläggningstillgångar</i>					
Webbplattform	16,0	8,5	15,0	8,4	9,6
<i>Materiella anläggningstillgångar</i>					
Inventarier	18,8	19,7	17,6	2,5	1,2
<i>Finansiella anläggningstillgångar</i>					
Depositioner	10,0	8,9	9,8	10,2	5,4
Uppskjuten skattefordran	42,2	44,5	36,8	44,5	43,7
Summa anläggningstillgångar	87,1	81,6	79,2	65,6	59,8
OMSÄTTNINGSTILLGÅNGAR					
Varulager	497,1	299,0	388,8	239,9	119,0
Kundfordringar	10,1	6,4	19,6	4,1	1,0
Övriga fordringar	9,1	24,9	49,7	26,2	12,7
Aktuell skattefordran	9,3	0,4	0,4	0,5	0,1
Förutbetalda kostnader och upplupna intäkter	46,7	34,7	39,7	9,3	10,2
Derivatstillgångar	3,2	–	–	–	–
Likvida medel	118,1	22,8	221,8	99,9	18,1
Summa omsättningstillgångar	693,6	388,0	720,1	379,8	161,0
SUMMA TILLGÅNGAR	780,6	469,6	799,3	445,4	220,9

(Miljoner SEK)	Per 31 mars		Per 31 december		
	2017	2016	2016	2015	2014
	(Oreviderad information)		(Reviderad information)		
EGET KAPITAL OCH SKULDER					
EGET KAPITAL					
Aktiekapital	3,9	3,5	3,9	3,5	2,8
Övrigt tillskjutet kapital	689,2	549,2	689,2	549,2	372,5
Balanserade vinstmedel inklusive årets resultat	-343,7	-355,8	-325,8	-338,6	-326,2
Eget kapital hänförligt till moderbolagets aktieägare	349,4	196,9	367,3	214,1	49,1
Summa eget kapital	349,4	196,9	367,3	214,1	49,1
LÅNGFRISTIGA SKULDER					
Konvertibla lån	-	-	-	-	0,3
Räntebärande skulder	6,9	1,0	8,6	-	16,2
Checkräkningskredit	-	-	-	-	8,2
Övriga avsättningar	18,4	10,3	16,3	8,3	1,4
Summa långfristiga skulder	25,2	11,3	24,9	8,3	26,1
KORTFRISTIGA SKULDER					
Räntebärande skulder	5,1	-	3,4	1,2	4,6
Leverantörsskulder	251,8	156,3	268,8	115,3	60,9
Aktuella skatteskulder	-	0,0	-	0,0	0,0
Övriga skulder	45,2	22,3	34,6	29,0	20,9
Upplupna kostnader och förutbetalda intäkter	103,9	82,8	100,2	77,5	59,3
Summa kortfristiga skulder	406,0	261,4	407,1	223,0	145,6
Summa skulder	431,3	272,7	432,0	231,3	171,7
SUMMA EGET KAPITAL OCH SKULDER	780,6	469,6	799,3	445,4	220,9

UTVALD INFORMATION FRÅN KONCERNENS KASSAFLÖDESANALYS

Tabellen nedan visar utvald finansiell information från Koncernens kassaflödesanalys för tre månadersperioderna som avslutades den 31 mars 2017 och den 31 mars 2016 samt för räkenskapsåren som avslutades den 31 december 2016, den 31 december 2015 och den 31 december 2014:

(Miljoner SEK)	För tre månadersperioden som avslutades den 31 mars		För räkenskapsåret som avslutades den 31 december		
	2017	2016	2016	2015	2014
	(Oreviderad information)		(Reviderad information)		
DEN LÖPANDE VERKSAMHETEN					
Rörelseresultat	-26,1	-17,1	21,0	-7,7	-69,7
Justering för poster som inte ingår i kassaflödet					
Ej kassaflödespåverkande kostnader från aktierelaterade ersättningar ¹⁾	2,1	2,0	20,1	6,9	1,4
Av- och nedskrivningar	3,0	2,2	12,4	5,3	10,5
Övriga ej kassaflödespåverkande poster	-0,1	0,0	-0,1	0,1	0,1
Erhållen ränta	-	-	-	-	0,0
Erlagd ränta	-0,4	-0,1	-0,5	-5,5	-3,2
Betald inkomstskatt	-8,9	0,1	0,1	-0,5	0,3
KASSAFLÖDE FRÅN DEN LÖPANDE VERKSAMHETEN FÖRE FÖRÄNDRINGAR AV RÖRELSEKAPITAL ²⁾	-30,4	-12,9	53,1	-1,4	-60,6
KASSAFLÖDE FRÅN FÖRÄNDRINGAR I RÖRELSEKAPITAL ³⁾					
Förändringar av varulager	-108,3	-59,1	-148,9	-120,8	-55,9
Förändringar av rörelsefordringar	43,2	-26,4	-45,3	-15,6	-4,4
Förändringar av rörelseskulder	-2,8	39,6	181,8	80,8	42,0
KASSAFLÖDE FRÅN DEN LÖPANDE VERKSAMHETEN	-98,3	-58,9	40,7	-57,0	-78,9
INVESTERINGSVERKSAMHETEN					
Förvärv av dotterbolag, netto likviditetspåverkan	-	-	-	-	0,7
Förvärv av materiella anläggningstillgångar	-2,9	-18,4	-23,6	-2,2	-0,4
Förvärv av finansiella anläggningstillgångar	-0,3	1,2	0,4	-4,8	-1,8
Förvärv av immateriella anläggningstillgångar	-2,2	-1,0	-10,5	-3,4	-3,6
KASSAFLÖDE FRÅN INVESTERINGSVERKSAMHETEN	-5,4	-18,1	-33,7	-10,4	-5,2
FINANSIERINGSVERKSAMHETEN					
Nyemission	-	-	104,0	177,4	46,0
Upptagna lån	-	1,0	12,0	5,0	14,0
Amortering av lån	-	-1,2	-1,2	-24,9	-1,2
Förändring checkräkningskredit	-	-	-	-8,2	8,2
KASSAFLÖDE FRÅN FINANSIERINGSVERKSAMHETEN	-	-0,2	114,8	149,2	67,1
Periodens kassaflöde	-103,7	-77,1	121,8	81,8	-17,0
Valutakursdifferens i likvida medel	0,0	0,0	0,1	-	-
Likvida medel vid periodens början	221,8	99,9	99,9	18,1	35,1
LIKVIDA MEDEL VID PERIODENS UTGÅNG	118,1	22,8	221,8	99,9	18,1

¹⁾ Se avsnittet "– Finansiella och icke-finansiella definitioner".

²⁾ Se avsnittet "– Finansiella och icke-finansiella definitioner".

³⁾ Se avsnittet "– Finansiella och icke-finansiella definitioner".

UTVALD INFORMATION PER SEGMENT OCH GEOGRAFISKT OMRÅDE

Boozts interna struktur är baserad på ett försäljningskanalsperspektiv. Den huvudsakliga försäljningskanalen, Boozt.com, består av en webbutik genom vilken Boozt säljer mode online. Försäljningskanalen är uppdelad i tre segment i IFRS-rapporteringsssyfte: Boozt.com, Booztlet.com och Övrigt, vilket huvudsakligen består av konsignationsförsäljning.

Tabellen nedan visar uppdelningen av Boozts nettoomsättning och rörelseresultat (EBIT) per segment för tre månadersperioderna som avslutades den 31 mars 2017 och den 31 mars 2016 samt för räkenskapsåren som avslutades den 31 december 2016, den 31 december 2015 och den 31 december 2014:

	För tre månadersperioden som avslutades den 31 mars		För räkenskapsåret som avslutades den 31 december		
(Miljoner SEK)	2017	2016	2016	2015	2014 ¹⁾
	(Oreviderad information)		(Reviderad information)		
NETTOOMSÄTTNING					
Boozt.com	397,4	235,5	1 303,0	748,3	456,6
Booztlet.com	10,9	5,4	30,7	2,1	–
Övrigt	12,9	18,9	62,6	66,7	64,6
SUMMA NETTOOMSÄTTNING	421,1	259,7	1 396,4	817,2	521,2
RÖRELSERESULTAT (EBIT)					
Boozt.com	–29,0	–21,7	10,0	–22,6	–81,4
Booztlet.com	0,7	0,6	4,1	–0,3	–
Övrigt	2,2	4,0	6,9	15,1	11,7
SUMMA RÖRELSERESULTAT (EBIT)	–26,1	–17,1	21,0	–7,7	–69,7
RESULTAT FÖRE SKATT					
Boozt.com	–26,2	–21,8	9,5	–28	–84,6
Booztlet.com	0,7	0,6	4,1	–0,3	–
Övrigt	2,2	4,0	6,9	15,1	11,7
SUMMA RESULTAT FÖRE SKATT	–23,3	–17,2	20,5	–13,2	–72,9

¹⁾ Före 2015 hade Boozt endast två segment, Boozt.com och Övrigt. Booztlet.com-segmentet lanserades under tredje kvartalet 2015. Booztlet.com:s nettoomsättning och rörelseresultat (EBIT) för 2014 var noll. För ytterligare information, se avsnittet "Operationell och finansiell översikt – Viktiga faktorer som påverkar rörelseresultatet och den finansiella ställningen".

Tabellen nedan visar uppdelningen av Boozts nettoomsättning per region för tre månadersperioderna som avslutades den 31 mars 2017 och den 31 mars 2016 samt för räkenskapsåren som avslutades den 31 december 2016, den 31 december 2015 och den 31 december 2014:

(Miljoner SEK)	För tre månadersperioden som avslutades den 31 mars		För räkenskapsåret som avslutades den 31 december		
	2017	2016	2016	2015	2014
	(Oreviderad information)				
NETTOOMSÄTTNING					
Sverige	147,9	88,0	510,8	267,1	156,7
Övriga Norden	237,4	130,2	733,1	418,4	272,2
Övriga Europa	35,8	41,5	152,5	131,7	92,3
SUMMA NETTOOMSÄTTNING	421,1	259,7	1 396,4	817,2	521,2

UTVALDA NYCKELTAL

Vissa av de nyckeltal som presenteras nedan utgör icke IFRS-mått, det vill säga finansiella och icke-finansiella mått som inte utgör mått definierade enligt IFRS. För en beskrivning av beräkningen av icke IFRS-mått samt anledning för deras användning, se "– Presentation av utvald finansiell information" och "– Finansiella och icke-finansiella definitioner".

Tabellen nedan visar utvalda nyckeltal för tre månadersperioderna som avslutades den 31 mars 2017 och den 31 mars 2016 samt för räkenskapsåren som avslutades den 31 december 2016, den 31 december 2015 och den 31 december 2014, vilka har hämtats från Boozts finans- och verksamhetssystem, inklusive Bolagets reviderade konsoliderade finansiella rapporter och noter per och för de angivna perioderna, vilka är inkluderade i Prospektet.

(Miljoner SEK om inte annat anges)	För tre månadersperioden som avslutades den 31 mars		För räkenskapsåret som avslutades den 31 december		
	2017	2016	2016	2015	2014
	(Oreviderad information)		(Reviderad information såvida inget annat anges)		
KONCERNEN					
Transaktionsbaserad nettoomsättning ^{2) 3)}	452,4	332,1	1 628,4	1 038,7	669,1
Nettoomsättning ¹⁾	421,1	259,7	1 396,4	817,2	521,2
Nettoomsättningens tillväxt, % ²⁾	62,1%	85,3%	70,9%	56,8%	e.t
Bruttomarginal, % ²⁾	44,4%	43,6%	45,1%	48,7%	52,3%
Andel hanterings- och distributionskostnader, % ²⁾	−20,5%	−17,9%	−16,1%	−17,0%	−19,0%
Andel marknadsföringskostnader, % ²⁾	−15,1%	−17,0%	−14,7%	−15,1%	−25,1%
Andel administrations- och övriga kostnader, % ²⁾	−15,0%	−15,4%	−12,8%	−17,5%	−21,6%
Rörelseresultat (EBIT) ¹⁾	−26,1	−17,1	21,0	−7,7	−69,7
EBIT-marginal, % ^{2) 3)}	−6,2%	−6,6%	1,5%	−0,9%	−13,4%
Justerad EBIT ^{2) 3)}	−2,5	−15,1	29,5	−0,8	−68,3
Justerad EBIT-marginal, % ^{2) 3)}	−0,6%	−5,8%	2,1%	−0,1%	−13,1%
Justerad EBITDA ^{2) 3)}	0,5	−12,9	42,0	4,5	−57,8
Justerad EBITDA-marginal, % ^{2) 3)}	0,1%	−5,0%	3,0%	0,6%	−11,1%
Kassaflöde från den löpande verksamheten ¹⁾	−98,3	−58,9	40,7	−57,0	−78,9
Rörelsekapital ^{2) 3)}	171,4	103,8	94,6	58,0	1,9
Investeringar ²⁾	−5,4	−18,1	−33,7	−10,4	−5,2
Nettoskuld/nettokassa ^{2) 3)}	−106,1	−21,8	−209,8	−98,8	11,2
Soliditet ^{2) 3)}	44,8%	41,9%	46,0%	48,1%	22,2%
SEGMENT					
Boozt.com					
Transaktionsbaserad nettoomsättning ^{2) 3)}	401,8	257,4	1 370,3	803,4	493,0
Nettoomsättning ¹⁾	397,4	235,5	1 303,0	748,3	456,6
Rörelseresultat (EBIT) ¹⁾	−29,0	−21,7	10,0	−22,6	−81,4
EBIT-marginal, % ^{2) 3)}	−7,3%	−9,2%	0,8%	−3,0%	−17,8%
Antal besök, 000 ²⁾	19 737	14 342	63 054	43 569	33 378
Antal order, 000 ²⁾	510	354	1 764	1 097	766
Konverteringsgrad, % ²⁾	2,6%	2,5%	2,8%	2,5%	2,3%
Verklig frekvens ²⁾	5,9	4,8	5,2	4,1	3,7
Genomsnittligt ordervärde, SEK ²⁾	788	727	777	732	644
Aktiva kunder, 000 ²⁾	862	636	820	569	423
Antal beställningar per aktiv kund ²⁾	2,2	2,0	2,2	1,9	1,8
Booztlet.com					
Transaktionsbaserad nettoomsättning ^{2) 3)}	11,0	5,4	31,1	2,5	−
Nettoomsättning ¹⁾	10,9	5,4	30,7	2,1	−
Rörelseresultat (EBIT) ¹⁾	0,7	0,6	4,1	−0,3	−
EBIT-marginal, % ^{2) 3)}	6,1%	11,3%	13,4%	−13,8%	−
Övrigt					
Transaktionsbaserad nettoomsättning ^{2) 3)}	39,6	69,3	227,0	232,9	176,1
Nettoomsättning ¹⁾	12,9	18,9	62,6	66,7	64,6
Rörelseresultat (EBIT) ¹⁾	2,2	4,0	6,9	15,1	11,7
EBIT-marginal, % ^{2) 3)}	17,0%	21,0%	11,0%	22,7%	18,2%

¹⁾ IFRS-baserat mått som är presenterat i Bolagets reviderade konsoliderade finansiella rapporter per och för räkenskapsåren som avslutades den 31 december 2016, 2015 och 2014 samt Bolagets oreviderade finansiella delårsinformation per och för tre månadersperioderna som avslutades den 31 mars 2017 och 2016, vilka är inkluderade i detta Prospekt. Se avsnittet "Historisk finansiell information".

²⁾ Icke reviderat mått som inte heller definierats enligt IFRS. För ytterligare information om dessa mått, inklusive definitioner och anledning för användning av dem, se avsnittet "– Finansiella och icke-finansiella definitioner".

³⁾ För härledning, se avsnittet "– Avstämningstabeller".

AVSTÄMNINGSTABELLER

Följande avsnitt visar avstämning av den transaktionsbaserade nettoomsättningen för Koncernen, transaktionsbaserad nettoomsättning per segment, nettoomsättningstillväxt för koncernen, 2-årig nettoomsättnings CAGR för Boozt.com, bruttomarginal för Koncernen, rörelseresultat (EBIT) för Koncernen, EBIT-marginal för Koncernen, EBITDA för Koncernen, EBITDA-marginal för Koncernen, justerad EBIT för Koncernen, justerad EBIT-marginal för Koncernen, justerad EBITDA för Koncernen, justerad EBITDA-marginal för Koncernen, nettoskuld, soliditet, rörelsekapital, andel administrations- och övriga kostnader för Koncernen, andel hanterings- och distributionskostnader för Koncernen och andel marknadsföringskostnader för Koncernen. För en beskrivning av beräkningen av icke IFRS-mått samt motiven för användningen av dessa, se avsnittet "– Finansiella och icke-finansiella definitioner".

Transaktionsbaserad nettoomsättning för koncernen och per segment

(Miljoner SEK)	För tre månadersperioden som avslutades den 31 mars		För räkenskapsåret som avslutades den 31 december		
	2017	2016	2016	2015	2014
	(Oreviderad information)		(Reviderad information såvida inget annat anges)		
KONCERNEN					
Nettoomsättning	421,1	259,7	1 396,4	817,2	521,2
Kommissionsförsäljning	35,8	72,4	234,2	221,6	147,8
Minskat med övriga intäkter	-4,6	–	-2,2	–	–
Transaktionsbaserad nettoomsättning¹⁾	452,4	332,1	1 628,4	1 038,7	669,1
SEGMENT					
Boozt.com					
Nettoomsättning	397,4	235,5	1 303,0	748,3	456,6
Kommissionsförsäljning	9,0	22,0	69,5	55,1	36,4
Minskat med övriga intäkter	-4,6	–	-2,2	–	–
Transaktionsbaserad nettoomsättning¹⁾	401,8	257,4	1 370,3	803,4	493,0
Booztlet.com					
Nettoomsättning	10,9	5,4	30,7	2,1	–
Kommissionsförsäljning	0,1	0,1	0,4	0,3	–
Minskat med övriga intäkter	–	–	–	–	–
Transaktionsbaserad nettoomsättning¹⁾	11,0	5,4	31,1	2,5	–
Övrigt					
Nettoomsättning	12,9	18,9	62,6	66,7	64,6
Kommissionsförsäljning	26,7	50,4	164,4	166,2	111,5
Minskat med övriga intäkter	–	–	–	–	–
Transaktionsbaserad nettoomsättning¹⁾	39,6	69,3	227,0	232,9	176,1

¹⁾ Icke reviderat mått som inte heller definierats enligt IFRS. För ytterligare information om dessa mått, inklusive definitioner och anledning för användning av dem, se avsnittet "– Finansiella och icke-finansiella definitioner".

Nettoomsättningstillväxt för koncernen

(Miljoner SEK)	För tre månadersperioden som avslutades den 31 mars			För räkenskapsåret som avslutades den 31 december		
	2017	2016	2015 ¹⁾	2016	2015	2014
	(Oreviderad information)			(Reviderad information såvida inget annat anges)		
Nettoomsättning	421,1	259,7	140,2	1 396,4	817,2	521,2
Nettoomsättningens tillväxt²⁾	62,1%	85,3%	e.t	70,9%	56,8%	e.t

¹⁾ Så som de hämtats från Bolagets interna rapportsystem.

²⁾ Icke reviderat mått som inte heller definierats enligt IFRS. För ytterligare information om dessa mått, inklusive definitioner och anledning för användning av dem, se avsnittet "– Finansiella och icke-finansiella definitioner".

2-årig nettoomsättnings CAGR för Boozt.com

(Miljoner SEK)	För tre månadersperioden som avslutades den 31 mars		För räkenskapsåret som avslutades den 31 december		
	2017	2016	2016	2015	2014
	(Oreviderad information)		(Reviderad information såvida inget annat anges)		
Nettoomsättning	397,4	235,5	1 303,0	748,3	456,6
2-årig CAGR (%)¹⁾	e.t	e.t	68,9%	e.t	e.t

¹⁾ Icke reviderat mått som inte heller definierats enligt IFRS. För ytterligare information om dessa mått, inklusive definitioner och anledning för användning av dem, se avsnittet "– Finansiella och icke-finansiella definitioner".

Bruttomarginal för koncernen

(Miljoner SEK)	För tre månadersperioden som avslutades den 31 mars		För räkenskapsåret som avslutades den 31 december		
	2017	2016	2016	2015	2014
	(Oreviderad information)		(Reviderad information såvida inget annat anges)		
Nettoomsättning	421,1	259,7	1 396,4	817,2	521,2
Kostnader för handelsvaror	-234,1	-146,5	-766,5	-419,3	-248,6
Bruttovinst	187,1	113,3	629,8	397,9	272,6
Bruttomarginal, %¹⁾	44,4%	43,6%	45,1%	48,7%	52,3%

¹⁾ Icke reviderat mått som inte heller definierats enligt IFRS. För ytterligare information om dessa mått, inklusive definitioner och anledning för användning av dem, se avsnittet "– Finansiella och icke-finansiella definitioner".

Andel hanterings- och distributionskostnader för koncernen

(Miljoner SEK)	För tre månadersperioden som avslutades den 31 mars		För räkenskapsåret som avslutades den 31 december		
	2017	2016	2016	2015	2014
	<i>(Oreviderad information)</i>		<i>(Reviderad information såvida inget annat anges)</i>		
Nettoomsättning	421,1	259,7	1 396,4	817,2	521,2
Externa hanterings- och distributionskostnader	-86,4	-46,4	-224,2	-139,1	-98,9
Andel hanterings- och distributionskostnader, %	-20,5%	-17,9%	-16,1%	-17,0%	-19,0%

Andel marknadsföringskostnader för koncernen

(Miljoner SEK)	För tre månadersperioden som avslutades den 31 mars		För räkenskapsåret som avslutades den 31 december		
	2017	2016	2016	2015	2014
	<i>(Oreviderad information)</i>		<i>(Reviderad information såvida inget annat anges)</i>		
Nettoomsättning	421,1	259,7	1 396,4	817,2	521,2
Externa marknadsföringskostnader	-63,5	-44,0	-205,7	-123,7	-130,8
Andel marknadsföringskostnader, %	-15,1%	-17,0%	-14,7%	-15,1%	-25,1%

Andel administrations- och övriga kostnader för koncernen

(Miljoner SEK)	För tre månadersperioden som avslutades den 31 mars		För räkenskapsåret som avslutades den 31 december		
	2017	2016	2016	2015	2014
	<i>(Oreviderad information)</i>		<i>(Reviderad information såvida inget annat anges)</i>		
Nettoomsättning	421,1	259,7	1 396,4	817,2	521,2
Totala rörelsekostnader	-447,3	-276,8	-1 379,7	-824,9	-591,3
Övriga rörelseintäkter	-	-	4,3	0,0	0,4
Minskat med kostnader för handelsvaror	234,1	146,5	766,5	419,3	248,6
Minskat med externa hanterings- och distributionskostnader	86,4	46,4	224,2	139,1	98,9
Minskat med externa marknadsföringskostnader	63,5	44,0	205,7	123,7	130,8
Administrations- och övriga kostnader	-63,3	-39,9	-178,9	-142,8	-112,6
Andel administrations- och övriga kostnader, %	-15,0%	-15,4%	-12,8%	-17,5%	-21,6%

Rörelseresultat (EBIT) och EBITDA för koncernen

(Miljoner SEK)	För tre månadersperioden som avslutades den 31 mars		För räkenskapsåret som avslutades den 31 december		
	2017	2016	2016	2015	2014
	<i>(Oreviderad information)</i>		<i>(Reviderad information såvida inget annat anges)</i>		
Periodens resultat	-17,9	-17,2	12,9	-12,4	-29,2
Skatt på periodens resultat	5,4	-	7,7	-0,8	-43,7
Finansnetto	2,8	-0,1	0,5	5,5	3,2
Rörelseresultat (EBIT)	-26,1	-17,1	21,0	-7,7	-69,7
EBIT-marginal, % ¹⁾	-6,2%	-6,6%	1,5%	-0,9%	-13,4%
Av- och nedskrivningar	3,0	2,2	12,4	5,3	10,5
EBITDA¹⁾	-23,1	-14,9	33,5	-2,4	-59,2
EBITDA-marginal, % ¹⁾	-5,5%	-5,8%	2,4%	-0,3%	-11,4%

¹⁾ Icke-reviderat mått som inte heller definierats enligt IFRS. För ytterligare information om dessa mått, inklusive definitioner och anledning för användning av dem, se avsnittet "– Finansiella och icke-finansiella definitioner".

Justerad EBIT för koncernen

(Miljoner SEK)	För tre månadersperioden som avslutades den 31 mars		För räkenskapsåret som avslutades den 31 december		
	2017	2016	2016	2015	2014
	<i>(Oreviderad information)</i>		<i>(Reviderad information såvida inget annat anges)</i>		
Rörelseresultat (EBIT)	-26,1	-17,1	21,0	-7,7	-69,7
Aktierelaterade ersättningar ²⁾ till anställda	2,1	2,0	8,0	6,9	1,4
Kostnader avseende börsnotering	2,5	-	0,5	-	-
Övriga jämförelsestörande poster ¹⁾	19,0	-	-	-	-
Justerad EBIT²⁾	-2,5	-15,1	29,5	-0,8	-68,3
<i>Justerad EBIT-marginal, %²⁾</i>	<i>-0,6%</i>	<i>-5,8%</i>	<i>2,1%</i>	<i>-0,1%</i>	<i>-13,1%</i>

¹⁾ Avser kostnader relaterade till flytt av lager.

²⁾ Icke reviderat mått som inte heller definierats enligt IFRS. För ytterligare information om dessa mått, inklusive definitioner och anledning för användning av dem, se avsnittet "– Finansiella och icke-finansiella definitioner".

Justerad EBITDA för koncernen

(Miljoner SEK)	För tre månadersperioden som avslutades den 31 mars		För räkenskapsåret som avslutades den 31 december		
	2017	2016	2016	2015	2014
	(Oreviderad information)		(Reviderad information såvida inget annat anges)		
EBITDA¹⁾	-23,1	-14,9	33,5	-2,4	-59,2
Aktierelaterade ersättningar ¹⁾ till anställda	2,1	2,0	8,0	6,9	1,4
Kostnader avseende börsnotering	2,5	–	0,5	–	–
Övriga jämförelsestörande poster ²⁾	19,0	–	–	–	–
Justerad EBITDA¹⁾	0,5	-12,9	42,0	4,5	-57,8
<i>Justerad EBITDA-marginal, %¹⁾</i>	<i>0,1%</i>	<i>-5,0%</i>	<i>3,0%</i>	<i>0,6%</i>	<i>-11,1%</i>

¹⁾ Icke reviderat mått som inte heller definierats enligt IFRS. För ytterligare information om dessa mått, inklusive definitioner och anledning för användning av dem, se avsnittet "– Finansiella och icke-finansiella definitioner".

²⁾ Avser kostnader relaterade till flytt av lager.

Nettoskuld, soliditet och rörelsekapital

(Miljoner SEK)	För tre månadersperioden som avslutades den 31 mars		För räkenskapsåret som avslutades den 31 december		
	2017	2016	2016	2015	2014
	(Oreviderad information)		(Reviderad information såvida inget annat anges)		
Likvida medel	-118,1	-22,8	-221,8	-99,9	-18,1
Konvertibla lån	–	–	–	–	0,3
Räntebärande skulder	12,0	1,0	12,0	1,2	20,8
Checkräkningskredit	–	–	–	–	8,2
Nettoskuld/-nettokassa¹⁾	-106,1	-21,8	-209,8	-98,8	11,2
Summa eget kapital	349,4	196,9	367,3	214,1	49,1
Summa tillgångar	780,6	469,6	799,3	445,4	220,9
Soliditet¹⁾	44,8%	41,9%	46,0%	48,1%	22,2%
Lager	497,1	299,0	388,8	239,9	119,0
Kundfordringar	10,1	6,4	19,6	4,1	1,0
Övriga fordringar	9,1	24,9	49,7	26,2	12,7
Aktuell skattefordran	9,3	0,4	0,4	0,5	0,1
Förutbetalda kostnader och upplupna intäkter	46,7	34,7	39,7	9,3	10,2
Leverantörsskulder	-251,8	-156,3	-268,8	-115,3	-60,9
Aktuella skatteskulder	0,0	–	0,0	0,0	0,0
Övriga skulder	-45,2	-22,3	-34,6	-29,0	-20,9
Upplupna kostnader och förutbetalda intäkter	-103,9	-82,8	-100,2	-77,5	-59,3
Rörelsekapital¹⁾	171,4	103,8	94,6	58,0	1,9

¹⁾ Icke reviderat mått som inte heller definierats enligt IFRS. För ytterligare information om dessa mått, inklusive definitioner och anledning för användning av dem, se avsnittet "– Finansiella och icke-finansiella definitioner".

FINANSIELLA OCH ICKE-FINANSIELLA DEFINITIONER

ICKE IFRS-MÅTT	DEFINITION	MOTIVERING FÖR ANVÄNDANDE
Aktierelaterade ersättningar:	Kostnader som Bolaget har, vilka regleras genom utgivande av aktier.	Denna kostnad är en icke kassaflödespåverkande post och aktierelaterade ersättningar till anställda har justerats för i justerad EBIT och justerad EBITDA. Boozts ledning anser att verksamhetens resultat reflekteras på ett mer korrekt sätt om kostnader för aktierelaterade ersättningar exkluderas; detta eftersom kostnader beräknas genom att intjänandet fördelas över en period, vilket innebär att de redovisade kostnaderna gradvis minskar under loppet av intjänandeperioden vilket leder till en tidigareläggning av kostnaderna för aktierelaterade ersättningar.
Aktiva kunder:	Antal kunder som har genomfört minst en beställning under den föregående 12-månadersperioden. För ytterligare information, se avsnittet "Operationell och finansiell översikt – Definitioner av och tendenser i Boozts nyckeltal".	Detta nyckeltal mäter Bolagets förmåga att attrahera och behålla kunder.
Andel administrations- och övriga kostnader:	Totala rörelsekostnader plus övriga rörelseintäkter, minus kostnader för handelsvaror, externa hanterings- och distributionskostnader och externa marknadsföringskostnader delat med nettoomsättning, uttryckt i procent. För ytterligare information, se avsnittet "Operationell och finansiell översikt – Definitioner av och tendenser i Boozts nyckeltal".	Detta nyckeltal ger Bolaget en indikation på externa kostnader, per intjänad krona, som inte är hänförliga till hanterings- och distributionskostnader eller marknadsföringskostnader, och är därmed en indikation på effektiviteten i Bolagets verksamhet.
Andel hanterings- och distributionskostnader:	Hanterings- och distributionskostnad, delat med nettoomsättning, uttryckt i procent. För ytterligare information, se "Operationell och finansiell översikt – Definitioner av och tendenser i Boozts nyckeltal".	Detta nyckeltal ger Bolaget en indikation på hur mycket av kostnaderna för varje intjänad krona i nettoomsättningen som härrör från hantering och distribution, och utgör därmed en indikation på hur effektiv Bolagets verksamhet är.
Andel marknadsföringskostnader:	Marknadsföringskostnad delat med nettoomsättningen, uttryckt i procent. För ytterligare information, se avsnittet "Operationell och finansiell översikt – Definitioner av och tendenser i Boozts nyckeltal".	Detta nyckeltal möjliggör för Bolaget att mäta hur effektiv dess marknadsföringsverksamhet är och utgör därmed en indikation på hur effektiv Bolagets verksamhet är.
Antal besök:	Antalet serier av sidförfrågningar från samma enhet och källa under mätperioden (oberoende av vilken enhet som används). För ytterligare information, se avsnittet "Operationell och finansiell översikt – Definitioner av och tendenser i Boozts nyckeltal".	Detta nyckeltal möjliggör för Bolaget att mäta sin räckvidd och kundaktivitet.
Antal order:	Antal order som läggs under mätperioden, rensat för avbeställningar och returer.	Antal order är ett nyckeltal som används för att mäta kundengagemang.
Bruttomarginal, %:	Bruttovinsten (nettoomsättning minus kostnader för handelsvaror) delat med nettoomsättning, uttryckt i procent.	Bruttovinsten ger en bild av täckningsbidraget generat av den löpande verksamheten.
CAGR	Genomsnittlig årlig tillväxttakt (<i>eng. compound annual growth rate</i>) är ett mått för att beräkna genomsnittlig årlig tillväxttakt i procent under en viss period.	Bolaget använder nyckeltalet CAGR då det visar utvecklingen över en tidsperiod.
EBIT-marginal, %:	Rörelseresultatet (EBIT) delat med nettoomsättning, uttryckt i procent.	Rörelsemarginal ger en bild av resultatet som har genererats av den löpande verksamheten.
EBITDA	Resultat före finansiella poster, skatt och av- och nedskrivningar.	EBITDA visar en övergripande bild av resultatet som har genererats i den löpande verksamheten.
EBITDA-marginal, %:	EBITDA delat med nettoomsättning, uttryckt i procent.	Detta nyckeltal används för analys av värdeskapande.
Fritt kassaflöde:	Summan av kassaflöde från den löpande verksamheten och kassaflödet från investeringsverksamheten.	Fritt kassaflöde används av ledningen för att utvärdera kassaflödet som den löpande verksamheten genererar efter investeringar.
Genomsnittligt antal beställningar per aktiv kund:	Genomsnittligt antal beställningar som varje aktiv kund genomfört under den föregående 12-månadersperioden. För ytterligare information, se avsnittet "Operationell och finansiell översikt – Definitioner av och tendenser i Boozts nyckeltal".	Detta nyckeltal möjliggör för Boozt att mäta köpaktiviteten inom den aktiva kundbasen.
Genomsnittligt ordervärde:	Transaktionsbaserad nettoomsättning delat med antalet beställningar under mätperioden. Genomsnittligt ordervärde är minus rabatter, exklusive moms och efter returer. För ytterligare information, se avsnittet "Operationell och finansiell översikt – Definitioner av och tendenser i Boozts nyckeltal".	Genomsnittligt ordervärde mäts som en indikator på intäktsgenerering. Det anses utgöra ett nyckeltal för hur attraktiva Bolagets produkter och webbsidor är för kunderna.
Investeringar:	Investeringar i materiella och immateriella anläggningstillgångar, exklusive finansiella anläggningstillgångar.	Detta nyckeltal ger Bolaget en bild av investeringar i den löpande verksamheten.
Justerad EBIT:	Resultat före finansiella poster, skatt, aktierelaterade ersättningar till anställda, lagerflyttningskostnader och kostnader relaterade till noteringen.	Justerad EBIT är justerad för jämförelsestörande poster och anses därmed utgöra ett användbart mått av Bolagets underliggande resultat som genererats från den löpande verksamheten.

ICKE IFRS-MÅTT	DEFINITION	MOTIVERING FÖR ANVÄNDANDE
Justerad EBIT-marginal, %:	Justerad EBIT delat med nettoomsättning, uttryckt i procent.	Justerad EBIT-marginal är justerad för jämförelsestörande poster och anses därmed utgöra ett användbart mått av Bolagets underliggande resultat som genererats från den löpande verksamheten.
Justerad EBITDA:	Resultat före finansiella poster, skatt, av- och nedskrivningar, aktierelaterade ersättningar till anställda, lagerflyttningskostnader och kostnader relaterade till noteringen.	Justerad EBITDA är justerad för jämförelsestörande poster och anses därmed utgöra ett användbart mått av Bolagets underliggande resultat som genererats från den löpande verksamheten före nedskrivningar och amorteringar.
Justerad EBITDA-marginal, %:	Justerad EBITDA delat med nettoomsättning, uttryckt i procent.	Justerad EBITDA-marginal är justerad för jämförelsestörande poster och anses därmed utgöra ett användbart mått av Bolagets underliggande resultat som genererats från den löpande verksamheten före nedskrivningar och amorteringar.
Konverteringsgrad:	Det totala antalet beställningar delat med antal besök, uttryckt i procent.	Detta nyckeltal ger Bolaget möjlighet att mäta sin förmåga att konvertera antal besök till köp.
Kundlivstidsvärde (CLV):	Kundlivstidsvärde (eng. <i>customer lifetime value</i>) definieras som bruttovinsten minus hanterings- och distributionskostnader samt marknadsföringskostnader hänförliga till en viss kundgrupp (dvs. kunder som har förvärvats under en specifik tidsperiod) sedan kundgruppen förvärvades.	CLV låter Bolaget mäta värdet av varje kund, ofta uttryckt i termer av kundgrupper. CLV beräknas med en hög detaljnivå för varje marknadsföringsaktivitet. Boozt mäter hur lönsamma nya kunder kan förväntas vara genom att jämföra en grupp kunders kundlivstidsvärde med samma grupp kunders kundförvärvningskostnad.
Kundförvärvningskostnad (CAC):	Kundförvärvningskostnad (eng. <i>customer acquisition cost</i>) definieras som genomsnittlig kostnad för förvärv av en ny kund definierat som total marknadsföringskostnad under en viss period delat med antalet nya kunder som har förvärvats under samma period.	Detta nyckeltal mäter effektiviteten i Bolagets marknadsföring. CAC beräknas med en hög detaljnivå för varje marknadsföringsaktivitet.
Nettoomsättningstillväxt, %:	Årlig tillväxt i nettoomsättning beräknad i förhållande till föregående år, uttryckt i procent.	Detta nyckeltal möjliggör för Bolaget att jämföra sin tillväxttakt mellan olika perioder samt med marknaden i helhet och konkurrenter.
Nettoskuld/nettokassa:	Räntebärande skulder minskat med likvida medel.	Nettoskuld/nettokassa är ett nyckeltal som visar Bolagets totala nettoskuldsättning.
Rörelsekapital:	Omsättningstillgångar exklusive likvida medel minskat med icke-räntebärande kortfristiga skulder.	Detta nyckeltal indikerar summan av rörelsekapitalet som binds i verksamheten och kan analyseras i relation till nettoomsättningen för att bedöma hur effektivt rörelsekapitalet används i verksamheten.
Soliditet:	Summa eget kapital delat med summa tillgångar, uttryckt i procent.	Detta nyckeltal visar hur stor del av balansomslutningen som har finansierats med eget kapital och används för att mäta Bolagets finansiella ställning.
Transaktionsbaserad nettoomsättning:	Total försäljning (inklusive frakt och fakturaintäkter) minus rabatter, exklusive moms och efter returer. Transaktionsbaserad nettoomsättning inkluderar kommissionsförsäljning från Bolagets mono-brandförsäljning och andra samarbetspartners, till slutkonsumenter. För ytterligare information, se avsnittet "Operationell och finansiell översikt – Definitioner av och tendenser i Boozt's nyckeltal".	Detta nyckeltal visar totalt kundvärde av processade beställningar. Transaktionsbaserad nettoomsättning kan även beräknas som genomsnittligt ordervärde gånger antal beställningar.
Verklig frekvens:	Verklig frekvens mäts under en viss period och definieras som genomsnittligt antal beställningar för en befintlig kundgrupp under en given 12-månadersperiod. En kundgrupp består av kunder som har lagt en beställning hos Boozt under den föregående 12-månadersperioden. Till exempel, om en kundgrupp om 1 000 kunder har lagt beställningar under 2015 och samma kundgrupp genomförde 5 500 beställningar under 2016, skulle den verkliga frekvensen vara 5,5 order per kund. Se avsnittet "Operationell och finansiell översikt – Definitioner av och tendenser i Boozt's nyckeltal".	Detta nyckeltal möjliggör för Bolaget att bedöma återkommande kunders engagemang efter att de har genomfört en beställning, och påverkas därför inte av nya kunder som förvärvats under en given tidsperiod.

Operationell och finansiell översikt

Följande diskussion och analys bygger på, och ska läsas tillsammans med, Boozts och dess dotterföretags reviderade koncernredovisningar och noter per 31 december 2016, 2015 och 2014, upprättade i enlighet med IFRS ("Årsredovisningarna") samt Boozts översiktligt granskade delårsrapport för perioden 1 januari till 31 mars 2017 upprättad i enlighet med IAS 34. Hänvisningar till åren 2016, 2015 och 2014 avser Boozts resultat för räkenskapsåren 2016, 2015 respektive 2014. Hänvisningar till första kvartalet 2017 och första kvartalet 2016 avser Boozts resultat för de kvartal som avslutas den 31 mars 2017 respektive den 31 mars 2016.

Vissa uppgifter i diskussionen och analysen nedan i detta Prospekt omfattar framåtriktande uttalanden som medför risker och osäkerheter. Se avsnittet "Riskfaktorer" för en diskussion om viktiga faktorer som kan leda till att de faktiska resultaten skiljer sig avsevärt från de resultat som beskrivs i framtidsutsikterna i detta Prospekt.

Diskussionen och analysen ska läsas tillsammans med de finansiella rapporter som beskrivs ovan och som ingår i detta Prospekt, däribland noterna till det, "Utvald finansiell och resultatrelaterad information", "Årlig finansiell information" och "Finansiell delårsinformation".

ÖVERSIKT

Boozt är ett ledande¹⁾, snabbväxande och lönsamt nordiskt teknikföretag som säljer mode online. Bolaget erbjuder kunder ett välavvägt och modernt urval av varumärken, relevanta för flertalet livsstilar, huvudsakligen genom sin onlinebaserade multi-brandbutik Boozt.com. Bolagets webbutiker har drygt fem miljoner besök²⁾ i månaden³⁾, som en följd av en bekväm shoppingupplevelse med hög servicenivå (däribland en konsekvent användarupplevelse i både datorer och mobila enheter, såsom mobiltelefoner och surfplattor), snabba leveranser och enkla returer. Varumärket Boozt börjar bli ett erkänt namn inom mode i Norden tack vare hög kundnöjdhet, vilket framgår av ett NPS-tal på 65⁴⁾, ett Trustpilot-omdöme på 9,0⁵⁾ och ett växande antal återkommande kunder. Bolaget har under de senaste åren stadigt ökat omsättningen, vilken under 2016 nådde 1,4 miljarder kronor, och har per 31 mars 2017 byggt en kundbas med över 862 000 aktiva kunder⁶⁾ på Boozt.com.

Boozt har bedrivit sin verksamhet i nuvarande form sedan 2011. Bolaget har varit en viktig del av utvecklingen av den nordiska klädhandeln online och fortsätter vara det genom att växa med en tillväxttakt över marknadsgenomsnittet. Över 60 procent av invånarna i Norden lever i kommuner med färre än 100 000 invånare⁷⁾, där det oftast inte finns tillgång till ett brett utbud av relevanta varumärken. Boozt inriktar sig på nordiska modeintresserade konsumenter, huvudsakligen i åldern 25–54, som värdesätter en bekväm kundupplevelse. För att kunna utnyttja den växande nordiska onlinehandeln på ett effektivt sätt och nå rätt målgrupper är Boozts verksamhet indelad i tre segment:

- **Segmentet Boozt.com** är den delen av verksamheten som rör den onlinebaserade multi-brandbutiken Boozt.com. Boozt.com bedriver främst verksamhet i Norden (de nordiska besöken utgör över 95 procent av besökarna) men finns i tio geografiska områden⁸⁾ och på nio språk. Samma plattform och gemensam backendfunktion används på samtliga områden. Boozt.com är en onlinedestination för mode, skräddarsydd för att tillhandahålla bekvämlighet och ett välavvägt urval från över 500 varumärkespartner. För att skapa en bekväm shoppingupplevelse online erbjuder Boozt.com gratis kundtjänst samt snabba leveranser och enkla returer, fraktfritt, dock med begränsning för ett lägsta ordervärde.
- **Segmentet Booztlet.com** är den delen av verksamheten som rör Booztlet.com. Webbutiken Booztlet.com fungerar främst som Bolagets kanal för lagerrensning, där plagg som inte säljs inom en viss tidsperiod på Boozt.com erbjuds. Kunderna på Booztlet.com får betala för frakt och returer. Försäljnings- och marknadsföringsaktiviteterna för Booztlet.com är begränsade.
- **Segmentet Övrigt** utgör den delen av verksamheten som rör mono-brandverksamheten, samt annan verksamhet i Bolaget. Mono-brandverksamheten, där Boozt hanterar onlineförsäljning på uppdrag av ett varumärke, har historiskt varit ett viktigt tillskott till nettoomsättningen⁹⁾ och har finansierat Bolagets tillväxt. Per 31 mars 2017 löpte Boozts sista mono-brandavtal ut, och Bolaget förväntar sig inte några ytterligare intäkter från mono-brandverksamheten. Segmentet Övrigt omfattar också Bolagets två fysiska butiker i Danmark.

Boozt strävar ständigt efter att använda teknologi för att inspirera och förbättra kundernas shoppingupplevelse. Bolaget har byggt en integrerad teknikplattform som Boozt anser är robust, säker och i hög grad skalbar. Bolaget samlar in stora mängder data som

¹⁾ Bolagets beräkningar baserat på intäkter inom onlinemarknaden för kläder i Norden under 2016 för Boozts samtliga konkurrenter från Euromonitor International (en statistikdatabas), varav onlineintäkterna för största aktörerna på onlinemarknaden (Zalando, H&M, Boozt, Ellos, Nelly, Stylepit och Bestseller) har analyserats tillsammans med offentligt tillgänglig information såsom årsredovisningar för 2016, pressmeddelanden samt annan information tillgänglig på respektive aktörs webbsida.

²⁾ Se avsnittet "Utvald finansiell information – Finansiella och icke-finansiella definitioner".

³⁾ Bolagsdata; månadsgenomsnitt baserat på bolagsdata för 2016.

⁴⁾ Trustpilot och bolagsdata; fjärde kvartalet 2016.

⁵⁾ Trustpilot; maj 2017.

⁶⁾ Se avsnittet "Utvald finansiell information – Finansiella och icke-finansiella definitioner".

⁷⁾ Statistiska Centralbyrån (SCB), Statistisk centralbyrå (SSB), Danmarks Statistik (DST), Kuntaliitto Kommunförbundet.

⁸⁾ Sverige, Danmark, Norge, Finland, Tyskland, Storbritannien, Frankrike, Nederländerna, Polen och andra europeiska länder.

⁹⁾ Se avsnittet "Utvald finansiell information – Finansiella och icke-finansiella definitioner".

används för att optimera samtliga delar av verksamheten, till exempel prognoser för efterfrågan, marknadsföring och kundengagemang. Uppgifterna bearbetas och analyseras genom en kombination av egenutvecklade system och avancerade system från externa parter. Tack vare teknikplattformen kan Boozt erbjuda en kundcentrerad modeupplevelse online, utveckla riktade marknadsföringskampanjer, förbättra inköp och lagerhanteringen samt öka produkternas täckningsbidrag.

NYCKELTAL

Översikt över Boozts nyckeltal

Som ett datadrivet bolag använder Boozt många olika nyckeltal som hjälper Bolaget att mäta verksamhetens resultat och fatta beslut om hur resurser ska fördelas.

Boozt anser att det finns betydande fördelar med att observera och analysera dessa mått regelbundet.

Definitioner av och tendenser i Boozts nyckeltal

Definitioner och tendenser gällande Boozts nyckeltal beskrivs nedan.

Nyckeltalen antal besök, aktiva kunder, antal order, genomsnittligt antal beställningar per aktiv kund, verklig frekvens och genomsnittligt ordervärde mäts endast för segmentet Boozt.com. Övriga nyckeltal mäts för Boozts verksamhet i sin helhet.

- **Antal besök¹⁰⁾**. Boozt mäter antalet besök som ett mått på sin övergripande räckvidd och kundaktivitet. Eftersom Bolaget säljer sina produkter genom sina webbutiker och, i allt högre grad, via mobila enheter är antalet besök, ett nyckelmått i marknadsföringsarbetet och för webbutikernas popularitet. 2016 kom cirka 66 procent av Boozts trafik från mobila enheter. Boozt definierar besök som varje unik besök från samma enhet och källa, oavsett vilken enhet som används, besökets längd eller antal sidförfrågningar för varje besök.

Under perioden 1 januari 2014 till 31 december 2016 ökade antalet besök på Boozt.com med en genomsnittlig årlig tillväxttakt om 37,0 procent, en ökning från 33,4 miljoner under 2014 till 63,1 miljoner 2016. Första kvartalet 2017 hade Boozt.com 19,5 miljoner besök, vilket motsvarar en ökning om 33 procent från första kvartalet 2016. Boozt är av uppfattningen att ökningen av antalet besök beror på Bolagets successivt växande varumärkeskännetecken, riktade marknadsföringsaktivitet, befintliga kunders lojalitet och allmän tillväxt av onlinemarknaden för mode. Boozt anser att det höga antalet besök leder till ett högre antal beställningar och högre nettoomsättning.

- **Aktiva kunder¹¹⁾**. Boozt mäter sin förmåga att locka till sig och behålla kunder genom att mäta antalet aktiva kunder. Bolaget definierar aktiva kunder som kunder som har genomfört ett inköp under den senaste 12-månadersperioden. Analysen av aktiva kunder är vanligen kopplad till andra nyckeltal, som antalet beställningar och nettoomsättning.

Under perioden 1 januari 2014 till 31 december 2016 växte antalet aktiva kunder på Boozt.com med en CAGR¹²⁾ på 39,2 procent, från 423 000 under 2014 till 820 000 under 2016. Första kvartalet 2017 hade Boozt.com 862 000 aktiva kunder, vilket motsvarar en ökning med 35,5 procent från första kvartalet 2016. Ökningen av antalet aktiva kunder berodde på Boozts kontinuerliga värvande

av nya kunder, genom riktad marknadsföring och en hög andel återkommande kunder. Boozt anser sig kunna behålla en hög andel befintliga kunder genom att erbjuda en engagerande och bekväm shoppingupplevelse online och i mobila enheter, såsom mobiltelefoner och surfplattor, och genom att upprätthålla kundengagemang genom riktade marknadsföringskampanjer, i synnerhet med fokus på att aktivera inaktiva kunder.

- **Antal order¹³⁾**. Förutom aktiva kunder¹⁴⁾ är antal beställningar ett nyckeltal som används för att mäta kundengagemang. Boozt definierar antal beställningar som det antal order som läggs under mätperioden, rensat för avbeställningar och returer. En beställning räknas den dag som kunden lägger beställningen. Lagda beställningar och levererade beställningar kan skilja sig åt på grund av beställningar som håller på att levereras i slutet av mätperioden eller som har avbeställts.

Under perioden 1 januari 2014 till 31 december 2016 växte antalet beställningar på Boozt.com med en genomsnittlig årlig tillväxttakt om 52,0 procent, en ökning från omkring 766 000 under 2014 till omkring 1,8 miljoner 2016. Under 2016 genomfördes 71 procent av alla beställningar av återkommande kunder. Första kvartalet 2017 hade Boozt.com 510 000 beställningar, vilket motsvarar en ökning med 44,1 procent av antal beställningar jämfört med första kvartalet 2016. Denna ökning av antal beställningar berodde främst på Boozts förmåga att konvertera besökare till köpare och främja tillväxt på befintliga marknader och kategorier.

- **Genomsnittligt antal beställningar per aktiv kund¹⁵⁾**. Ett annat mått på kundengagemang är genomsnittligt antal beställningar som en aktiv kund har lagt de senaste tolv månaderna. Måttet gör att Boozt kan bedöma hur hög köpaktiviteten är inom den aktiva kundbasen. Bolagets mål är att uppmuntra sina aktiva kunder¹⁶⁾ att lägga fler beställningar, vilket leder till ett ökat kundlivstidsvärde (CLV)¹⁷⁾ och bättre möjligheter till korsförsäljning. Allt eftersom Boozt har förbättrat sitt utbud och förbättrat sin korsförsäljning har genomsnittligt antal beställningar per aktiv kund successivt ökat mellan 2014 och 2016.

Genomsnittligt antal beställningar per aktiv kund på Boozt.com ökade under vart och ett av de tre senaste räkenskapsåren, från 1,81 beställningar per kund 2014 till 2,15 beställningar per kund 2016. Första kvartalet 2017 uppmätte Boozt.com 2,23 beställningar per aktiv kund i genomsnitt, jämfört med 1,96 första kvartalet 2016. Ökningen i genomsnittligt antal beställningar per aktiv kund berodde främst på en ökad lojalitet hos Boozts kundbas.

- **Verklig frekvens¹⁸⁾**. Verklig frekvens definieras som genomsnittligt antal beställningar för en kundgrupp under en given 12-månadersperiod. En kundgrupp består av kunder som har lagt en beställning hos Boozt under den föregående 12-månadersperioden. Exempelvis skulle den verkliga frekvensen vara 5,5 beställningar per kund under 2016 för en kundgrupp om 1 000 kunder som har lagt beställningar under 2015 och som lade totalt 5 500 beställningar under 2016. Måttet gör att Bolaget kan bedöma hur hög lojaliteten är hos kunder efter att de har lagt en beställning, oberoende av beställningar från nya under en given period.

Verklig frekvens på Boozt.com ökade under vart och ett av de tre senaste räkenskapsåren, från 3,7 order 2014 till 5,2 order 2016. Första kvartalet 2017 hade Boozt.com en verklig frekvens på 5,9, jämfört med 4,8 första kvartalet 2016. Utvecklingen berodde främst

¹⁰⁾ Se avsnittet "Utvald finansiell information – Finansiella och icke-finansiella definitioner".

¹¹⁾ Se avsnittet "Utvald finansiell information – Finansiella och icke-finansiella definitioner".

¹²⁾ Se avsnittet "Utvald finansiell information – Finansiella och icke-finansiella definitioner".

¹³⁾ Se avsnittet "Utvald finansiell information – Finansiella och icke-finansiella definitioner".

¹⁴⁾ Se avsnittet "Utvald finansiell information – Finansiella och icke-finansiella definitioner".

¹⁵⁾ Se avsnittet "Utvald finansiell information – Finansiella och icke-finansiella definitioner".

¹⁶⁾ Se avsnittet "Utvald finansiell information – Finansiella och icke-finansiella definitioner".

¹⁷⁾ Se avsnittet "Utvald finansiell information – Finansiella och icke-finansiella definitioner".

¹⁸⁾ Se avsnittet "Utvald finansiell information – Finansiella och icke-finansiella definitioner".

på Booxts ökade varumärkeskänedom, fortsatt kundnöjdhet med köpta produkter och ökad onlinehandel.

- **Transaktionsbaserad nettoomsättning**¹⁹⁾. Transaktionsbaserad nettoomsättning är ett finansiellt icke IFRS-mått, och ett nyckeltal för att mäta verksamhetens totalomsättning. Transaktionsbaserad nettoomsättning motsvarar sammanlagd försäljning (exklusive moms och returer) och omfattar bruttovärdet av kommissionsförsäljning från Booxts mono-brandförsäljning och andra samarbetspartners till slutkonsumenter. Transaktionsbaserad nettoomsättning ingår i beräkningen av genomsnittligt ordervärde (enligt definitionen nedan) och andra mått, och gör att Booxt kan jämföra sin tillväxt med hela marknaden och sina konkurrenter.²⁰⁾ Det hjälper även Bolaget att mäta hur framgångsrika marknadsinsatser och specifika marknadsförings- och verksamhetsinitiativ har varit, särskilt i kombination med andra nyckeltal. Booxt använder informationen för att utvärdera framtida verksamhetsbeslut, såsom effekten av reklamkampanjer och fördelning av kapital till vissa marknader.

Under perioden 1 januari 2014 till 31 december 2016 växte Koncernens transaktionsbaserade nettoomsättning med en genomsnittligt årlig tillväxttakt om 67,0 procent, en ökning från 669,1 miljoner kronor 2014 till 1 628,4 miljoner kronor 2016. Den transaktionsbaserade nettoomsättningen ökade med 120,3 miljoner kronor eller 36,2 procent, från 332,1 miljoner kronor första kvartalet 2016 till 452,4 miljoner kronor första kvartalet 2017. Dessa ökningsar av den transaktionsbaserade nettoomsättningen under perioderna som har granskats drevs i huvudsak av en markant ökning i trafiken på Booxt.com, ökningsar av antalet återkommande kunder och ett högre genomsnittligt ordervärde och konvertering av nya kunder.²¹⁾

- **Genomsnittligt ordervärde**²²⁾. Booxt mäter genomsnittligt ordervärde som en indikator på monetarisering. Genomsnittligt ordervärde definieras som transaktionsbaserad nettoomsättning²³⁾ dividerat med antalet levererade beställningar under mätperioden. Bolaget ser genomsnittligt ordervärde som ett nyckelmått för att bedöma hur attraktiva dess produkter är och hur tilltalande dess webbplatser är för kunderna, såväl som sitt enhetsnyckeltal jämfört med hela marknaden och konkurrenter.

Under perioden 1 januari 2014 till 31 december 2016, ökade genomsnittligt ordervärde på Booxt.com från 644 kronor 2014 till 777 kronor 2016. Det genomsnittliga ordervärdet på Booxt.com ökade även från 727 kronor det första kvartalet 2016 till 788 kronor det första kvartalet 2017. Drivet av en ökad andel försäljning av mellan- och premiumvarumärken.

- **Andel hanterings- och distributionskostnader**²⁴⁾. Andel hanterings- och distributionskostnader anger hur mycket av kostnaderna för varje intjänad krona i nettoomsättningen som härrör från hantering och distribution, och ger därmed en indikation på hur effektiv Booxts hanteringsverksamhet är. Andelen hanterings- och distributionskostnader definieras som externa hanterings- och distributionskostnader delade med nettoomsättning för mätperioden. Externa hanterings- och distributionskostnader består främst av kostnader för inkommande och utgående gods och returer, till exempel frakt- och returkostnader och orderhanteringskostnader, som plockkostnader.

Andelen hanterings- och distributionskostnader i Koncernen minskade under vart och ett av de tre räkenskapsåren. Bolaget

kunde minska andelen hanterings- och distributionskostnader med 2,9 procentenheter, från 19,0 procent 2014 till 16,1 procent 2016. Dessa förbättringar av andelen hanterings- och distributionskostnader berodde främst på effektiviseringar av logistiken, en förbättring av de villkor som förhandlats fram med leverantörer samt skalfördelar. För första kvartalet 2017 låg andelen hanterings- och distributionskostnader på 20,5 procent, vilket motsvarar en ökning med 2,6 procentenheter jämfört med en andel hanterings- och distributionskostnader på 17,9 procent första kvartalet 2016, främst beroende på flytten till Booxts nya hanteringscenter. Booxt har som målsättning att ytterligare optimera andelen hanterings- och distributionskostnader genom överföringen av verksamheten till det nya automatiserade hanteringscentret.

- **Andel marknadsföringskostnader**²⁵⁾. Booxt mäter andel marknadsföringskostnader för att följa marknadsföringens effektivitet i verksamheten. Andelen marknadsföringskostnader definieras som externa marknadsföringskostnader delat med nettoomsättning för mätperioden. Externa marknadsföringskostnader utgörs främst av reklamkostnader, till exempel kostnader för sökmotoroptimering, TV, internetreklam och andra marknadsföringskanaler, samtliga allokerade baserat på ROI. Även om förvärvskostnader för att attrahera nya kunder tenderar att öka över tiden, bedömer Booxt att det kommer att krävas lägre marknadsföringskostnader (i förhållande till nettoomsättning) avseende nya kunder i takt med att verksamheten växer och kundernas kännedom ökar. Bolaget är av åsikten att ytterligare storskalighet kan leda till en effektivare marknadsföring. Booxt övervakar ständigt kundlivstidsvärdet för att optimera kundvärningskostnaderna.²⁶⁾ Se *"Verksamhetsöversikt – Stor och växande lojal kundbas i Norden"* och *"Viktiga faktorer som påverkar rörelseresultatet och den finansiella ställningen – kundengagemang"*.

Andelen marknadsföringskostnader i Koncernen minskade under samtliga av de tre räkenskapsåren. Andelen marknadsföringskostnader minskade med 10,4 procentenheter, från 25,1 procent 2014 till 14,7 procent 2016. Första kvartalet 2017 var andelen uppmätta marknadsföringskostnader för Booxt 15,1 procent, vilket motsvarar en minskning med 1,9 procentenheter från 17,0 procent första kvartalet 2016. Minskningarna av andelen marknadsföringskostnader för dessa perioder berodde främst på effektivare sätt att rikta in sig på kunder, ökad varumärkeskänedom i Norden, ökade utgifter per kund och skalfördelar. Se avsnittet *"Verksamhetsöversikt"*.

- **Andel administrations- och övriga kostnader**²⁷⁾. Booxt mäter sin andel administrations- och övriga kostnader för att bedöma den administrativa effektiviteten i sin verksamhet. Andelen administrations- och övriga kostnader definieras som totala administrations- och övriga kostnader, vilket inkluderar övriga externa kostnader samt kostnader för personal, av- och nedskrivningar och skador på varor, med tillämpliga justeringar för övriga rörelseintäkter och förluster, dividerat med nettoomsättningen för mätperioden. Andelen administrations- och övriga kostnader ger Booxt en indikation på alla kostnader per krona nettoomsättning som inte är hänförliga till kostnad för handelsvaror, hantering, distribution eller marknadsföring.

¹⁹⁾ Se avsnittet "Utvald finansiell information – Finansiella och icke-finansiella definitioner".

²⁰⁾ Se avsnittet "Utvald finansiell information – Finansiella och icke-finansiella definitioner".

²¹⁾ Se avsnittet "Utvald finansiell information – Finansiella och icke-finansiella definitioner".

²²⁾ Se avsnittet "Utvald finansiell information – Finansiella och icke-finansiella definitioner".

²³⁾ Se avsnittet "Utvald finansiell information – Finansiella och icke-finansiella definitioner".

²⁴⁾ Se avsnittet "Utvald finansiell information – Finansiella och icke-finansiella definitioner".

²⁵⁾ Se avsnittet "Utvald finansiell information – Finansiella och icke-finansiella definitioner".

²⁶⁾ Se avsnittet "Utvald finansiell information – Finansiella och icke-finansiella definitioner".

²⁷⁾ Se avsnittet "Utvald finansiell information – Finansiella och icke-finansiella definitioner".

Andelen andel administrations- och övriga kostnader i Koncernen minskade under vart och ett av de tre räkenskapsåren. Andelen andel administrations- och övriga kostnader minskade med 8,8 procentenheter från 21,6 procent 2014 till 12,8 procent 2016 vilket återspeglar Koncernens förmåga att hantera en ökning av administrationskostnader och samtidigt öka nettoomsättning och skala. Första kvartalet 2017 låg andelen andel administrations- och övriga kostnader för Boozt på 15,0 procent, motsvarande en minskning med 0,4 procentenheter från 15,4 procent första kvartalet 2016, då ökade kostnader relaterade till förberedelsen av noteringen uppvägdes av en förbättrat operativ hävstångseffekt.

VIKTIGA FAKTORER SOM PÅVERKAR RÖRELSERESULTATET OCH DEN FINANSIELLA STÄLLNINGEN

Nedan anges några viktiga faktorer som påverkar Boozts rörelseresultat och finansiella ställning under de perioder som den finansiella informationen i detta Prospekt avser:

Marknadsdynamiken i klädhandeln online

Boozts resultat har påverkats positivt av den pågående övergången från traditionella fysiska butiker till onlinehandel. Medan den totala marknaden för kläder har varit relativt stabil förväntar sig Bolaget dra nytta av ett fortsatt skifte från offline till online. Se avsnittet "*Marknadsöversikt*". Utvecklingen mot onlinehandel har möjliggjort tillväxt och expansion för Bolagets verksamhet, och Boozt avser att göra ytterligare investeringar²⁸⁾ för att hålla jämna steg med kundernas växlande efterfrågan och förväntningar. Boozts flytt till ett nytt hanteringscenter, för vilket kostnaderna främst redovisas under första kvartalet 2017, utgör en del av Bolagets fortsatta strävan att möta kundernas efterfrågan och förväntningar och ligga steget före den framtida tillväxten av onlinemarknaden. Se avsnittet "*Hantering*".

Affärsutveckling

Boozt grundades ursprungligen 2007 för att tillhandahålla outsourcad mono-brandverksamhet online för varumärken. Efter att det största kundkontraktet avslutats lanserade Boozts ledningsgrupp 2011 en ny strategi. Boozt har gjort betydande investeringar²⁹⁾ för att införa strategin, däribland överflyttningen av verksamheten till ett nytt hanteringscenter som är utrustat med den senaste tekniken från Autostore och som för närvarande utgörs av 43 500 kvadratmeter bruttoarea som kan utökas till 77 000 kvadratmeter (vid fullt utbyggd kapacitet). Bolagets mono-brandverksamhet, vilken avslutades per 31 mars 2017, bidrog till Boozts nettoomsättning genom provision på kommissionsförsäljning för modemarken. Eftersom mono-brandverksamheten enligt avtalen inte medförde några kostnader för handelsvaror eller externa kostnader för Boozt var bruttomarginalen³⁰⁾ för denna verksamhet per definition 100 procent. Följaktligen påverkades Koncernens brutto- och rörelsemarginal, negativt när mono-brandverksamheten minskat i relativ storlek under 2016 och 2017. Boozt lanserade också webbplatsen Booztlet.com under det tredje kvartalet 2015 som en kanal för lagerrensning. Bolaget planerar även att erbjuda kosmetik på Boozt.com, med planerad start under andra kvartalet 2017, som en del av strategin att lägga till närliggande eller kompletterande livsstilsprodukter till sitt sortiment. Se avsnittet

"*Verksamhetsöversikt*". Resultatet från mono-brandverksamheten redovisas under de historiska finansiella perioderna, däremot förväntas framtida finansiella perioder inte att innefatta några sådana resultat.

Skalfördelar

Framgångsrika onlinebaserade återförsäljare av kläder måste uppnå en tillräcklig storlek i sina plattformar för att skapa en effektiv verksamhet onlinemarknaden för klädhandel har incitament i form av gynnsamma bruttomarginaler, där dock storskalighet i princip är en förutsättning vilket skapar inträdesbarriärer. Boozt har kunnat öka sin nettoomsättning från 521,2 miljoner kronor 2014 till 1 396,4 miljoner kronor 2016. Boozt anser att en ledande marknadsposition, i kombination med en unik shoppingupplevelse, medger en lägre andel fasta kostnader i förhållande till totala kostnader och högre rörelsemarginaler än konkurrenter med lägre marknadsandel kan uppnå. I detta syfte har Bolaget ådragit sig betydande kostnader och rörelseförluster för att fortsätta öka varumärkeskännedomen och kundupplevelsen, utveckla sin tekniska plattform och logistikinfrastruktur för att uppnå den storlek som krävs för framgång. I februari och mars 2017 flyttade Bolaget sin verksamhet till ett nytt automatiserat hanteringscenter som är utrustat med den senaste tekniken från Autostore och som Bolaget anser är väl lämpat för att stödja en fortsatt expansion. Boozt har också gjort betydande investeringar³¹⁾ i att bygga sin integrerade teknikplattform i syfte att optimera verksamheten avseende hanteringen av kunder, försäljning och marknadsföring. Bolaget förväntar sig att den större storleken leder till sammanlagda effektiviseringar av verksamheten. Dessutom menar Boozt att med större storlek kan Bolaget erhålla förmånligare betalningsvillkor från leverantörer, vilket leder till ett förbättrat kassaflöde och ett minskat rörelsekapital.³²⁾ Boozt är också av uppfattningen att en ökad storlek har en positiv effekt på marknadsföringseffektiviteten och varumärkeskännedomen samt Bolagets förmåga att bättre dra nytta av tekniska investeringar.³³⁾

Kundengagemang

Antal besök är en viktig variabel som påverkar Boozts nettoomsättning och finansiella resultat, eftersom antalet besök är en indikation på den potentiella kundbasen.³⁴⁾ När Bolaget väl har lockat potentiella nya kunder till sina webbplatser är målet att konvertera dem till aktiva kunder³⁵⁾ och uppmuntra dem till återköp. Det är avgörande för Boozts nettoomsättning och finansiella resultat att bibehålla hög konvertering av besök³⁶⁾ till beställningar från nya kunder samt öka köpen från befintliga kunder. Bolaget anser att det är väsentligt för Bolagets fortsatta tillväxt att locka besökare på ett kostnadseffektivt sätt och konvertera dem till återkommande kunder. Boozt tillämpar också en strikt kundsegmentering av befintliga kunder utifrån kundlivstidsvärde³⁷⁾ och tid sedan senaste beställning, där varje kund märks med en klassificering som gör att marknadsföringsavdelningen kan nå kunderna på ett mer riktat sätt och främja ytterligare köp. Boozt lägger och kommer att fortsätta att lägga betydande medel på marknadsföring via en rad kanaler för att attrahera trafik till webbplatserna, vinna nya kunder, öka nettoomsättningen och förbättra den övergripande varumärkeskännedomen kring Boozt. Bolaget följer noga andelen marknadsföringskostnader

²⁸⁾ Se avsnittet "*Utvald finansiell information – Finansiella och icke-finansiella definitioner*".

²⁹⁾ Se avsnittet "*Utvald finansiell information – Finansiella och icke-finansiella definitioner*".

³⁰⁾ Se avsnittet "*Utvald finansiell information – Finansiella och icke-finansiella definitioner*".

³¹⁾ Se avsnittet "*Utvald finansiell information – Finansiella och icke-finansiella definitioner*".

³²⁾ Se avsnittet "*Utvald finansiell information – Finansiella och icke-finansiella definitioner*".

³³⁾ Se avsnittet "*Utvald finansiell information – Finansiella och icke-finansiella definitioner*".

³⁴⁾ Se avsnittet "*Utvald finansiell information – Finansiella och icke-finansiella definitioner*".

³⁵⁾ Se avsnittet "*Utvald finansiell information – Finansiella och icke-finansiella definitioner*".

³⁶⁾ Se avsnittet "*Utvald finansiell information – Finansiella och icke-finansiella definitioner*".

³⁷⁾ Se avsnittet "*Utvald finansiell information – Finansiella och icke-finansiella definitioner*".

för att effektivt styra marknadsföringskostnaderna i relation till nettoomsättningsutvecklingen. Booxts allokering av marknadsföringsbudgeten är datadriven och fördelas till de kanaler som genererar den mest gynnsamma avkastningsprofilen. Se avsnittet *"Verksamhetsöversikt – Styrkor och konkurrensfördelar – Välinvesterad, datadriven operationell plattform – Datadriven marknadsföring, inköp och merchandising"*.

Produktmix

Bolagets produkter och kategorier kännetecknas av ett stort antal prislägen och marginalprofiler, där urvalet i produktmixen kan ha en avsevärd påverkan på nettoomsättningen. Booxt delar in sina märken i tre kategorier: premium-, mellan- och lågprisvarumärken. Bolaget har sedan 2014 och 2015 ökat fokus på premium- och mellanprisvarumärken. Se avsnittet *"Verksamhetsöversikt – Sourcing – Varumärken"*. Huvuddelen av Booxts nettoomsättning genereras från försäljning av produkter från nordiska varumärken med stark lokal dragningskraft samt globala varumärken som är populära på den nordiska marknaden. Booxt.com har breddat sin produktmix sedan starten och erbjuder ett välavvägt utbud av, för närvarande, över 500 varumärken, anpassat till preferenser hos nordiska modeföljare. Se avsnittet *"Verksamhetsöversikt – Sourcing – Varumärken"*. Bolaget övervakar fortlöpande utvecklingen av efterfrågan, däribland av större och lokala märken. Detta tillåter Bolaget att anpassa sin verksamhet för att möta efterfrågan och möjliggöra fortsatt expansion av produktutbudet.

Hantering

Bolaget är av uppfattningen att kvaliteten på dess hanteringstjänster och dess förmåga att förutse och uppfylla kundernas behov och förväntningar är avgörande för att nettoomsättningen och lönsamheten ska växa. Booxt fokuserar på kundnöjdhet och kostnadseffektivitet i sin övergripande hanteringsstrategi. I Bolagets lagerhållning och distribution ingår utgående gods, däribland frakt, retur och orderhanteringskostnader, samt plockkostnader, vilka utgör avgörande logistiska steg i kundvärdekedjan. Att hanteringstjänsterna fungerar smidigt är ett grundläggande krav för kundnöjdhet och lojalitet. För att lyfta fram att Bolaget levererar en unik kundupplevelse erbjuder kunderna fri frakt och fria retur på alla marknader med begränsning för ett lägsta ordervärde. Samtidigt anser Bolaget att dess kapacitet, struktur och system för hantering är en grundläggande konkurrensfördel på den nordiska onlinemarknaden för mode. Booxt följer andelen hanterings- och distributionskostnader som ett mått på hur mycket av kostnaderna för varje intjänad krona i nettoomsättningen som härrör från hantering eller distribution vilket ger en indikation på hur effektiv Booxts hanteringsverksamhet är. Booxt har vidtagit flera åtgärder för att effektivisera hanteringen och har uppnått betydande kostnadseffektivitet de senaste åren.

Bolaget minskade hanterings- och distributionskostnaderna som andel av nettoomsättningen från 19,0 procent 2014 till 16,1 procent 2016. Externa hanterings- och distributionskostnadernas andel av nettoomsättningen var 20,5 procent för första kvartalet 2017, eftersom dessa kostnader påverkades av engångskostnader för flytten till det nya hanteringscentret. I framtiden avser Bolaget att dra nytta av ytterligare effektiviseringar och centralisering av sin hantering, med en sänkning av externa hanterings- och distributionskostnadernas procentandel av nettoomsättningen som följd.

I februari 2017 började Bolaget flytta över sin verksamhet till det nya automatiserade hanteringscentret i Ängelholm, som varit i full drift sedan slutet av mars 2017. Den historiska finansiella informationen till och med första kvartalet 2017 speglar därför inte effekterna av det nya

hanteringscentret. I samband med flytten till det nya hanteringscentret har Bolaget avtalat om att göra en första investering på omkring 100 miljoner kronor i AutoStore-utrustning och andra investeringar³⁸⁾ i lagret. Runt 70 procent av investeringen förväntas finansieras genom avbetalningskontrakt med Danske Bank, med en återbetalningsperiod om fem år. Danske Bank har rätt att återta egendomen om betalning försummas. Booxt avser att börja amortera på lånet under det andra kvartalet 2017 och investeringsbeloppet planeras amorteras över en period om fem år. Återstoden av investeringen förväntas finansieras med kontanta medel. Under 2018 förväntar sig Booxt att göra en ytterligare investering om liknande belopp i AutoStore-utrustning.

De kostnader som Booxt ådrog sig i samband med flytten av hanteringscentret och annan lagerutrustning har redovisats i resultatet för första kvartalet 2017. Bolaget förväntar sig ökade utgifter för hyra och logistik till följd av flytten, på grund av ett större hanteringscenter med en ökad kapacitet. Bolaget förväntar sig på samma gång att den större ytan i det nya hanteringscentret leder till effektiviseringar av hanteringen. Flytten av verksamheten till det nya hanteringscentret kan också minska plockkostnaderna med omkring en tredjedel, vilket leder till en minskning av andelen hanterings- och distributionskostnader med cirka 2–3 procentenheter.

Returgrad

Returer är en nödvändig del av Booxts affärsmodell. För att skapa en bekväm upplevelse strävar Booxt efter att återskapa en känsla av provrum i hemmet. Booxts genomsnittliga returgraden låg under 2016 på omkring 35–40 procent, vilket Booxt anser vara jämförbart med eller bättre än returgraden hos konkurrenterna. Andelen retur inom klädhandeln online varierar mellan olika länder, de erfarna onlinehandelskonsumenterna vanligen returnerar varor i en högre utsträckning. Dessa trender förväntas fortsätta med ytterligare mognad på marknaden för klädhandel online. Booxt strävar efter att minska de retur som går att undvika till ett minimum, till exempel genom en bättre produktpresentation med information om storlekar och rekommendationer och användning av data för att bättre förutspå kundernas preferenser. Dessutom strävar Booxt ständigt efter att effektivisera returhanteringen ytterligare för att minska kostnaderna med retur. Se avsnittet *"Verksamhetsöversikt"*.

Valuta

Booxt är exponerat för valutakursändringar genom inköp och försäljning av produkter och tjänster i annan valuta än kronor (transaktionsexponering) och vid omräkning av balansräkningar och resultaträkningar i annan valuta till kronor (omräkningsexponering). Koncernens huvudsakliga transaktionsexponering utgörs av fluktuationer i värdet av svenska kronor, DKK, EUR och NOK. Om svenska kronan skulle ha blivit 3 procent starkare mot EUR skulle detta ha inneburit en negativ påverkan på resultatet om cirka 1,8 miljoner kronor 2016. Booxt strävar efter att på ett naturligt sätt säkra kostnadsbasen i en viss valuta till ett intäktstroflöde i samma valuta. Koncernen har dock en större exponering mot vissa valutor, som NOK, på grund av att den för närvarande har väsentligen mer rörelseintäkter än rörelsekostnader i denna valuta. För att hantera valutarisker strävar Koncernen också efter att upprätthålla kontobalanser hos banker, med distribution av motsvarande valuta för framtida betalningar av kortfristiga skulder. Koncernen har säkrat mellan 60 och 100 procent av den förväntade nettoexponeringen mot NOK för 2017. För ytterligare information, se not 25 i avsnittet *"Historisk finansiell information"* på sidorna F-39–F-41.

³⁸⁾ Se avsnittet *"Utvald finansiell information – Finansiella och icke-finansiella definitioner"*.

Lagerhantering

Boozt hanterar sitt varulager och sin försäljning aktivt, och använder bland annat marknadsföring och rabatter för att nå sina försäljningsmål. Produkter som inte säljs inom en bestämd tidsperiod på 18 månader på Boozt.com säljs genom andra kanaler, däribland Booztlet.com och i Bolagets fysiska butik Booztlet. Bruttomarginalen³⁹⁾ för artiklar som förs över till Booztlet.com på grund av att de inte sålts på Boozt.com inom en given tidsperiod är cirka 100 procent, vilket gör verksamheten avseende Booztlet.com lönsam även vid lägre nettoomsättningsnivåer. Produkter som inte längre kan säljas på Boozt.com, till exempel på grund av smärre defekter, säljs i Bolagets fysiska outletbutik i Taastrup. Boozt är inte en lågprisaktör och strävar efter att sälja produkter i säsong till fullt pris. Bolaget använder prissättning som ett verktyg för att nå sina försäljningsmål för produkter med låg omsättning för att minska risken för att produkten inte säljer. Försäljningen övervakas och jämförs med den förväntade försäljningskurvan i "realtid". Boozt övervakar lagret på artikelnivå för att kunna vidta åtgärder vid avvikelser, däribland lansera kampanjer och rabatter för produkter som ligger under försäljningskurvan och beställa ytterligare partier av produkter som ligger över kurvan. Boozt strävar efter att sälja omkring 90 procent av de inköpta artiklarna under sin första säsong (7 månader) och 99 procent inom 18 månader. Om en artikel är kvar i lagret under mer än 18 månader sker gradvisa nedskrivningar med full nedskrivning efter 24 månader. Se avsnittet "*Verksamhetsöversikt – Sourcing – Inköp och merchandising*". Boozts nedskrivningar av varulager som procentandel av nettoomsättningen har varit relativt stabil mellan 2014 och 2016. Modebranschen är säsongsbetonad och Boozt måste beställa de produkter som ska säljas inför varje säsong. Beställningarna för vår och sommar läggs vanligen mellan april och juli, samtidigt som beställningarna för höst och vinter brukar läggas mellan september och februari. Boozt får vanligen vår- och sommarbeställningarna mellan januari och mars, medan höst- och vinterbeställningarna erhålls mellan juni och augusti. Boozt ägnar sig också åt hantering av säsongsstart, vilket innefattar Boozts återbeställningsprocess och tilläggsbeställningar av varor med hög omsättning. Återbeställningar gör att Boozt tar lägre varulagerrisker och kan reagera på modetrender under säsongen. Boozts återbeställningshastighet har ökat i takt med Bolagets storlek har ökat. Boozts återbeställningshastighet ökade från 10 procent av de totala köpen för vår- och sommarsäsongen 2015 till 21 procent av de totala köpen för vår- och sommarsäsongen 2016, och från 19 procent av de totala köpen av höst- och vintersäsongen 2015 till 27 procent av de totala köpen för höst- och vintersäsongen 2016. Bolaget förhandlar också fram returer eller byten med leverantörer för varor med låg omsättning.

Rörelsekapital

Utvecklingen av Boozts rörelsekapital är en nyckelfaktor för kassaflödet från den löpande verksamheten. Boozt definierar rörelsekapital som omsättningstillgångar, exklusive likvida medel, minus icke räntebärande kortsiktiga skulder.⁴⁰⁾ Boozt använder rörelsekapital⁴¹⁾ som ett mått på kortfristig sundhet då det indikerar huruvida Bolaget har tillräckliga kortfristiga tillgångar för att täcka kortfristiga skulder. Se avsnittet "*Kvartalsresultat för verksamhetsdata och säsongsvariationer*" och "*Likviditet och kapitalresurser – Rörelsekapital*".

Uppskjutna skattefordringar

Per 31 mars 2017 har Boozt uppskjutna skattefordringar som uppgår till 42,2 miljoner kronor. Befintliga uppskjutna skattefordringar

är hänförliga till skatteförluster som balanseras från tidigare perioder och kan räknas av mot framtida vinster. Per 31 december 2016 hade Boozt en utestående balans om 309 miljoner kronor i balanserade nettoförluster, varav 36,8 miljoner kronor redovisades i balansräkningen som en uppskjuten skattefordran. Boozt har rapporterat sina balanserade nettoförluster hos relevanta skattemyndigheter, men det är osäkert om Bolaget kan utnyttja alla sådana förluster för avräkning mot framtida skattepliktiga rörelseintäkter. I den utsträckning sådana förluster kan användas för avräkning mot skattepliktiga intäkter, förväntas den förväntade minskningen av framtida skatt leda till minskade skattekostnader, vilket påverkar Bolagets resultat positivt.

Säsongsvariationer

Boozts verksamhet innebär vanligen säsongsbunden nettoomsättning samt variationer i lager och rörelsekapital som kan leda till variationer i nettoomsättning och lönsamhet, se avsnittet "*Kvartalsresultat för verksamhetsdata och säsongsvariationer*".

Investeringar i talanger

Boozt anser att dess anställda är en av dess viktigaste tillgångar och Bolaget avser att fortsätta investera i att anställa och behålla talangfulla anställda för att hitta bättre sätt att tjäna sina kunder och få sin verksamhet att växa. Per 31 december 2016 hade Boozt 193 anställda, en ökning med 54,4 procent från 2014. Bolaget bedömer att det kommer att vara viktigt att attrahera, utveckla och behålla nyckelpersoner för att fortsätta att framgångsrikt växa och hantera sin verksamhet, detta då Bolaget förväntar sig att behovet av arbetskraft kommer att växa inom utvalda funktioner.

RÖRELSERESULTAT

Komponenter i rörelseresultat

Nettoomsättning

Boozts nettoomsättning härrör främst från de produkter som kunderna beställer från webbplatsen Boozt.com. Bolaget säljer också produkter som är i slutet av livscykeln på Booztlet.com till höga rabatter för att göra plats för nyare och mer aktuella produkter. Boozt redovisar nettoomsättning, exklusive moms, returer och rabatter och efter uteslutning av koncernintern försäljning, när Bolaget har överfört riskerna och fördelarna med ägandet av produkterna till kunden, på villkor att det är troligt att pengarna ska komma Koncernen tillhanda och beloppet kan värderas på ett tillförlitligt sätt. Nettoomsättning värderas till verkligt värde av den betalning som har erhållits eller ska erhållas. Nettoomsättning redovisas netto för avdrag från försäljning. För redovisningen av förväntade returer tillämpar Boozt bruttometoden. Bruttometoden innebär att nettoomsättningen minskas till fullo med det försäljningsbelopp som Bolaget bedömer kommer att returneras. I genomsnitt uppgår andelen returer till omkring 35–40 procent. Se avsnittet "*Verksamhetsöversikt – Logistik – Returer*". För mer information om hur Boozt redovisar nettoomsättning, se avsnittet "*Väsentliga redovisningsprinciper, uppskattningar och bedömningar – Väsentliga redovisningsprinciper*".

Nettoomsättning delas också upp bland Boozts tre segment: Boozt.com, Booztlet.com och Övrigt. Se avsnittet "*Verksamhetsöversikt – Utbud och verksamhet*". Boozts huvudsegment är webbplatsen Boozt.com, där Bolaget för närvarande säljer skor, kläder och accessoarer och som kommer att utökas med kosmetik. Inom

³⁹⁾ Se avsnittet "*Utvald finansiell information – Finansiella och icke-finansiella definitioner*".

⁴⁰⁾ Se avsnittet "*Utvald finansiell information – Finansiella och icke-finansiella definitioner*".

⁴¹⁾ Se avsnittet "*Utvald finansiell information – Finansiella och icke-finansiella definitioner*".

segmentet Booztlet.com säljer Bolaget produkter som är i slutet av sin livscykel. Det tredje segmentet är Övrigt, som omfattade Bolagets mono-brandverksamhet till och med första kvartalet 2017 och nu omfattar dess två fysiska butiker. Inom mono-brandverksamheten drev Boozt onlinebutiker för varumärken som ECCO och Day Birger et Mikkelsen. Bolaget fick provision för försäljningen av produkter ägda av sina märkespartner vilken redovisades i nettoomsättningen. Den relativa betydelsen av mono-brandverksamheten har minskat med tiden från 12,4 procent 2014 till 4,4 procent 2016. Boozt avslutade mono-brandverksamheten vid utgången av första kvartalet 2017 för att huvudsakligen inrikta sig på Bolagets egna butiker. Mono-brandförsäljningen för ECCO avslutades den 31 mars 2017. ECCO:s hela produktsortiment kommer att fortsätta att finnas på Boozt.com. Mono-brandförsäljningen för Day Birger et Mikkelsen avslutades den 7 november 2016, vilket resulterade i något lägre nettoomsättning för segmentet Övrigt under fjärde kvartalet 2016, och trafiken från den webbplatsen, Day.dk, omdirigeras till varumärkets sida på Boozt.com.

Övriga rörelseintäkter

Övriga rörelseintäkter omfattar övriga mindre intäkter från annan verksamhet än produktförsäljning.

Kostnader för handelsvaror

Kostnader för handelsvaror består främst av anskaffningsvärde för produkter som köps in från varuleverantörer, nedskrivningar av varulager, bedrägerier, stöldar och övriga försäljningskostnader. Kostnader för handelsvaror för en artikel redovisas vanligen endast vid tidpunkten för försäljning eller nedskrivning. Kostnader för ankommande gods omfattar alla kostnader som uppstår innan produkterna når sina lagerplatser i hanteringscentrumen, och består främst av transportkostnader för ankommande gods (däribland relaterade personalkostnader). Övriga kostnader för handelsvaror inbegriper främst externa tjänster samt kostnader för kontor och infrastruktur i samband med förvärv av varulager. Avdrag för varulager speglar nedskrivningar av varulager till deras realiserbara nettovärde för att täcka risker från varor som säljer långsamt eller har minskad säljbarhet. Kostnader för handelsvaror minskas med den uppskattade kostnaden för handelsvaror som Boozt förväntar sig att kunderna kommer att returnera. I allmänhet uppgår andelen retur till omkring 35–40 procent. Se avsnittet "Verksamhetsöversikt – Logistik – Returer". Efter att Bolaget har fasat ut sin mono-brandverksamhet har kostnader för handelsvaror som en andel av nettoomsättningen ökat, eftersom mono-brandverksamheten innebar mycket låga kostnader för handelsvaror.

Externa hanterings- och distributionskostnader

Externa hanterings- och distributionskostnader utgörs främst av kostnader för utgående gods, till exempel frakt- och returkostnader samt kostnader för inhyrd lagerpersonal och lagerhyra. Externa hanterings- och distributionskostnader omfattar också betalningskostnader och kostnader för att skapa innehåll. Betalningskostnader är alla kostnader som rör betalningsprocessen, däribland bankavgifter för transaktioner och kostnader för externa parter som hanterar kundfakturer. Kostnader för att skapa innehåll

omfattar kostnader för produktbeskrivningar, fotografering, grafik och kvalitetssäkring samt kostnader för att anlita modeller.

Externa marknadsföringskostnader

Externa marknadsföringskostnader avser traditionell marknadsföring, marknadsföring online, i TV och genom CRM, marknadsföring av varumärket samt resultatbaserad marknadsföring.

Övriga externa kostnader

Övriga externa kostnader består av återstoden av alla övriga externa kostnader som inte är externa hanterings- och distributionskostnader och externa marknadsföringskostnader.

Personalkostnader

Personalkostnader utgörs av alla kostnader för Bolagets egen personal, däribland personal i Boozts interna kundserviceteam, men inte kostnader för inhyrd lagerpersonal. Personalkostnader inkluderar upplupna kostnader för incitamentsprogram och aktiebaserade ersättningsplaner.

Av- och nedskrivningar

Av- och nedskrivningar utgörs främst av avskrivningar för fasta inventarier, och nedskrivningar avser kostnader för Bolagets webbplattform. Av- och nedskrivningar redovisas linjärt under årets resultat över tillgångens bedömda nyttjandetid, om inte sådana nyttjandeperioder är obegränsade. Immateriella anläggningstillgångar med tidsbegränsad nyttjandetid börjar skrivas ned från den dag de tas i bruk. Nyttjandeperioder granskas minst en gång årligen.

Övriga rörelsekostnader

Övriga rörelsekostnader härrör främst från övriga mindre utgifter.

Finansnetto

Finansiella nettointäkter utgörs främst av räntebetalningar som erhålls för insatta bankmedel. Finansiella nettokostnader avser främst elagd ränta på räntebärande lån och Bolagets revolverande kreditfaciliteter. Ändringar av finansnetto under granskningsperioderna speglar främst räntebärande skulder som ådrogs under 2014 och återbetalningen av dessa skulder under 2015.

Skatt på årets resultat

Skatt på årets resultat omfattar aktuell skatt som har betalats eller ska betalas i respektive land samt uppskjuten inkomstskatt. Historiskt sett har Boozt inte räknat med uppskjutna skattefordringar på kvartalsbasis, eftersom totala förluster varit väsentliga. Från det första kvartalet 2017 har Boozt tagit upp uppskjutna skattefordringar avseende skattemässiga underskott eftersom Boozt förväntar sig att nyttja de uppskjutna skattefordringarna under de kommande 2–3 åren.

Koncernens rapport över totalresultatet

Följande tabell visar Boozts rapport över totalresultatet för de angivna perioderna:

MSEK	Jan–mar (oreviderad)		För räkenskapsåret (reviderad)		
	2017	2016	2016	2015	2014
Nettoomsättning	421,1	259,7	1 396,4	817,2	521,2
Övriga rörelseintäkter	–	–	4,3	0,0	0,4
Kostnader för handelsvaror	–234,1	–146,5	–766,5	–419,3	–248,6
Bruttoresultat	187,0	113,2	634,2	397,9	273,0
Externa hanterings- och distributionskostnader	–86,4	–46,4	–224,2	–139,1	–98,9
Externa marknadsföringskostnader	–63,5	–44,0	–205,7	–123,7	–130,8
Övriga externa kostnader	–26,3	–12,9	–73,6	–53,7	–39,6
Externa kostnader	–176,2	–103,3	–503,5	–316,5	–269,4
Personalkostnader	–31,4	–24,2	–97,2	–82,5	–62,2
Av- och nedskrivningar	–3,0	–2,2	–12,4	–5,3	–10,5
Övriga rörelsekostnader	–2,6	–0,6	–	–1,3	–0,7
Rörelseresultat	–26,1	–17,1	21,0	–7,7	–69,7
Finansiella intäkter	3,2	–	–	–	0,0
Finansiella kostnader	–0,4	–0,1	–0,5	–5,5	–3,2
Finansnetto	2,8	–0,1	–0,5	–5,5	–3,2
Resultat före skatt	–23,3	–17,2	20,5	–13,2	–72,9
Skatt på periodens resultat	5,4	–	–7,7	0,8	43,7
Periodens resultat	–17,9	–17,2	12,9	–12,4	–29,2

Jämförelse mellan första kvartalet 2017 och första kvartalet 2016

Nettoomsättning

Boozts nettoomsättning ökade med 161,4 miljoner kronor, eller 62,1 procent, från 259,7 miljoner kronor första kvartalet 2016 till 421,1 miljoner kronor första kvartalet 2017, vilket främst berodde på ökad nettoomsättning för segmenten Boozt.com och Booztlet.com. Ökningen minskade något på grund av sänkt nettoomsättning för segmentet Övrigt. Boozt fortsatte att framgångsrikt förvandla trafik på Boozt.com till en växande bas av aktiva kunder, från 636 000 vid slutet av första kvartalet 2016 till 862 000 vid slutet av första kvartalet 2017. Ökningen av nettoomsättning för Boozt.com var ett resultat av att antalet nya kunder ökade, fler köp av befintliga kunder och högre genomsnittligt ordervärde⁴²⁾. Dessutom ingick vissa varor som tidigare såldes på kommission (där enbart kommissionen återspeglades som en del av nettoomsättningen) i sin helhet i den transaktionsbaserade nettoomsättningen för det första kvartalet 2017 i Koncernens nettoomsättning, med anledning av förändrade avtal med före detta mono-brandleverantörer. Ökad nettoomsättning för segmentet Booztlet.com berodde främst på öknings av nya kunder och fler köp av befintliga kunder. Nettoomsättningen för segmentet Övrigt sjönk något beroende på en gradvis minskning av kommissionsförsäljningen för ECCO och mono-brandverksamheten avslutades enligt plan per 31 mars 2017.

Följande tabell visar Boozts nettoomsättning för segmenten för de angivna perioderna:

MSEK	Jan–mar	
	2017	2016
Boozt.com	397,4	235,5
Booztlet.com	10,9	5,4
Övrigt	12,9	18,9
Nettoomsättning	421,1	259,7

Övriga rörelseintäkter

Det har inte funnits några övriga rörelseintäkter under första kvartalet 2016 och första kvartalet 2017.

Kostnader för handelsvaror

Kostnader för handelsvaror ökade med 87,6 miljoner kronor, eller 59,8 procent, från 146,5 miljoner kronor första kvartalet 2016 till 234,1 miljoner kronor första kvartalet 2017, vilket generellt sett var i linje med ökningen av nettoomsättningen. Kostnader för handelsvaror som andel av nettoomsättningen minskade med 0,8 procentenheter, från 56,4 procent första kvartalet 2016 till 55,6 procent första kvartalet 2017, vilket främst återspeglade en förbättrad bruttomarginal för segmentet Boozt.com vilket delvis motverkades av en lägre nettoomsättning för segmentet Övrigt, där mono-brandverksamheten inte inkluderar någon kostnad för handelsvaror.

Externa hanterings- och distributionskostnader

Externa hanterings- och distributionskostnader ökade med 40 miljoner kronor, eller 86,2 procent, från 46,4 miljoner kronor första kvartalet 2016 till 86,4 miljoner kronor första kvartalet 2017. Ökningen berodde främst på kostnader relaterade till flytten till ett nytt hanteringscenter, vilka uppgick till 19,0 miljoner kronor under det första kvartalet 2017, samt ökat antal hanterade order. Antalet order⁴³⁾ som hanterades ökade med 156 000, eller 44,1 procent, från 354 000 första kvartalet 2016 till 510 000 första kvartalet 2017. Externa hanterings- och distributionskostnader som andel av nettoomsättningen ökade med 2,6 procentenheter, från 17,9 procent första kvartalet 2016 till 20,5 procent första kvartalet 2017.

Externa marknadsföringskostnader

Externa marknadsföringskostnader ökade med 19,5 miljoner kronor, eller 44,3 procent, från 44,0 miljoner kronor första kvartalet 2016 till 63,5 procent första kvartalet 2017. Externa marknadsföringskostnader som andel av nettoomsättningen minskade med 1,9 procentenheter, från 17,0 procent första kvartalet 2016 till 15,1 procent första kvartalet 2017, främst på grund av ökad varumärkeskännedom och skala samt en mer ändamålsenligt allokering av marknadsföringsbudget.

Övriga externa kostnader

Övriga externa kostnader ökade med 13,4 miljoner kronor, eller 103,9 procent, från 12,9 miljoner kronor första kvartalet 2016 till 26,3 miljoner kronor första kvartalet 2017. Övriga externa kostnader som andel av nettoomsättningen ökade med 1,2 procentenheter, från 5,0 procent

⁴²⁾ Se avsnittet "Utvald finansiell information – Finansiella och icke-finansiella definitioner".

⁴³⁾ Se avsnittet "Utvald finansiell information – Finansiella och icke-finansiella definitioner".

första kvartalet 2016 till 6,2 procent, på grund av ökade kostnader relaterade till förberedelserna för noteringen.

Personalkostnader

Personalkostnaderna ökade med 7,2 miljoner kronor, eller 29,8 procent, från 24,2 miljoner kronor första kvartalet 2016 till 31,4 miljoner kronor första kvartalet 2017. De totala personalkostnaderna ökade främst på grund av fler antal anställda. Personalkostnader som andel av nettoomsättningen minskade med 1,8 procentenheter, från 9,3 procent 2015 till 7,5 procent 2016, vilket främst berodde på skalfördelar som har uppstått på grund av den starka ökningen i nettoomsättning.

Av- och nedskrivningar

Av- och nedskrivningar ökade med 0,8 miljoner kronor, eller 36,4 procent, från 2,2 miljoner kronor första kvartalet 2016 till 3,0 miljoner kronor första kvartalet 2017, främst på grund av tidigare ökade investeringar⁴⁴⁾ i Booxts webbplats och hanteringsinfrastruktur.

Övriga rörelsekostnader

Övriga rörelsekostnader ökade med 2,0 miljoner kronor, från 0,6 miljoner kronor första kvartalet 2016 till 2,6 miljoner kronor första kvartalet 2017.

Rörelseresultat

Rörelseförlusten ökade med 9,0 miljoner kronor, eller 52,6 procent, från en förlust om 17,1 miljoner kronor första kvartalet 2016 till en förlust om 26,1 miljoner kronor första kvartalet 2017, främst på grund av ökade kostnader relaterade till flytten till ett nytt hanteringscenter (19,0 miljoner kronor), förberedelser för noteringen (2,5 miljoner kronor) och den gradvisa minskningen i mono-brandverksamheten som påverkar segmentet Övrigt.

Följande tabell visar Booxts rörelseresultat för segmenten för de angivna perioderna:

MSEK	Jan–mar	
	2017	2016
Boozt.com	–29,0	–21,7
Booztlet.com	0,7	0,6
Övrigt	2,2	4,0
Rörelseresultat	–26,1	–17,1

Finansnetto

Underskottet i finansnetto förändrades med 2,9 miljoner kronor, från en nettoutgift om 0,1 miljoner kronor första kvartalet 2016 till en nettointäkt om 2,8 miljoner kronor första kvartalet 2017. Förändringen berodde främst på en positiv utveckling avseende valutasäkringsåtgärder.

Skatt

Skatt förändrades med 5,4 miljoner kronor, från noll kronor första kvartalet 2016 till en skatteökning om 5,4 miljoner kronor första kvartalet 2017 på grund av att Booxt har tagit upp uppskjutna skattefordringar avseende skattemässiga underskott, eftersom Koncernen förväntar sig att nyttja de uppskjutna fordringarna under de kommande 2–3 åren.

Periodens resultat

Förlusten för perioden ökade med 0,7 miljoner kronor, eller 4,1 procent, från 17,2 miljoner kronor första kvartalet 2016 till 17,9 miljoner kronor första kvartalet 2017 på grund av de skäl som angivits ovan.

Jämförelse av räkenskapsåret 2016 och 2015

Nettoomsättning

Nettoomsättningen ökade med 579,2 miljoner kronor, eller 70,9 procent, från 817,2 miljoner kronor 2015 till 1 396,4 miljoner kronor 2016. Booxt fortsatte att framgångsrikt konvertera trafiken till webbplatsen Booxt.com till en växande kundbas, från 569 000 aktiva kunder⁴⁵⁾ i slutet av 2015 till 820 000 i slutet av 2016. Ökningen i nettoomsättningen på Booxt.com härrör från ett stigande antal beställningar från återkommande kunder, nya kunder och högre genomsnittligt ordervärde⁴⁶⁾. Booztlet.com har också uppvisat ökad nettoomsättning efter sitt första hela räkenskapsår 2016. Segmentet Övrigt visade en svag nedgång i nettoomsättning på grund av att mono-brandavtalet med Day Birger Et Mikkelsen löpte ut i november 2016 samt minskade marginaler i mono-brandverksamheten.

Följande tabell visar Booxts nettoomsättning för segmenten för de angivna perioderna:

MSEK	För räkenskapsåret	
	2016	2015
Boozt.com	1 303,0	748,3
Booztlet.com	30,7	2,1
Övrigt	62,6	66,7
Nettoomsättning	1 396,4	817,2

Övriga rörelseintäkter

Under 2016 ökade övriga rörelseintäkter från 0,0 kronor 2015 till 4,3 miljoner kronor 2016.

Kostnader för handelsvaror

Kostnader för handelsvaror ökade med 347,2 miljoner kronor, eller 82,8 procent, från 419,3 miljoner kronor 2015 till 766,5 miljoner kronor 2016, främst på grund av ökad försäljning på Booxt.com. Kostnader för handelsvaror som andel av nettoomsättningen ökade med 3,6 procentenheter, från 51,3 procent 2015 till 54,9 procent 2016. Denna utveckling av andelen kostnader för handelsvaror berodde främst på ett minskat bidrag till nettoomsättningen från mono-brandverksamheten.

Externa hanterings- och distributionskostnader

Externa hanterings- och distributionskostnader ökade med 85,1 miljoner kronor, eller 61,2 procent, från 139,1 miljoner kronor 2015 till 224,2 miljoner kronor 2016. Ökningen av externa hanterings- och distributionskostnader berodde främst på ökat antal hanterade order. Externa hanterings- och distributionskostnader som andel av nettoomsättningen minskade med 0,9 procentenheter, från 17,0 procent 2015 till 16,1 procent 2016, vilket berodde på effektiviseringar av processerna för hantering och distribution.

Externa marknadsföringskostnader

Externa marknadsföringskostnader ökade med 82 miljoner kronor, eller 66,3 procent, från 123,7 miljoner kronor 2015 till 205,7 miljoner

⁴⁴⁾ Se avsnittet "Utvald finansiell information – Finansiella och icke-finansiella definitioner".

⁴⁵⁾ Se avsnittet "Utvald finansiell information – Finansiella och icke-finansiella definitioner".

⁴⁶⁾ Se avsnittet "Utvald finansiell information – Finansiella och icke-finansiella definitioner".

kronor 2016, vilket berodde på ökade marknadsföringskostnader relaterade till förvärv av nya kunder. Externa marknadsföringskostnader som andel av nettoomsättningen minskade med 0,4 procentenheter, från 15,1 procent 2015 till 14,7 procent 2016, tack vare ökad varumärkeskännedom och en ändamålsenligt allokerad marknadsföringsbudget.

Övriga externa kostnader

Övriga externa kostnader ökade med 19,9 miljoner kronor, eller 37,1 procent, från 53,7 miljoner kronor 2015 till 73,6 miljoner kronor 2016. Övriga externa kostnader som andel av nettoomsättningen minskade från 6,6 procent 2015 till 5,4 procent 2016.

Personalkostnader

Personalkostnaderna ökade med 14,7 miljoner kronor, eller 17,8 procent, från 82,5 miljoner kronor 2015 till 97,2 miljoner kronor 2016. De totala personalkostnaderna ökade främst på grund av det ökade antalet anställda. Personalkostnader som andel av nettoomsättningen minskade med 3,1 procentenheter, från 10,1 procent 2015 till 7,0 procent 2016, främst tack vare skalfördelar och en kraftig nettoomsättningstillväxt⁴⁷⁾.

Av- och nedskrivningar

Av- och nedskrivningar ökade med 7,1 miljoner kronor, från 5,3 miljoner kronor 2015 till 12,4 miljoner kronor 2016, vilket främst berodde på ökade investeringar⁴⁸⁾ under tidigare perioder i Boozts webbplattform och logistikinfrastruktur.

Övriga rörelsekostnader

Övriga rörelsekostnader minskade med 1,3 miljoner kronor, från 1,3 miljoner kronor 2015 till noll kronor 2016.

Rörelseresultat

Rörelseresultatet ökade med 28,7 miljoner kronor, från en förlust om 7,7 miljoner kronor 2015 till en vinst om 21,0 miljoner kronor 2016. Ökningen av rörelseresultatet var i linje med Bolagets utveckling av nettoomsättningen och påverkades positivt av ett ökat rörelseresultat i segmenten Boozt.com och Booztlet.com, som hade förluster om 22,6 miljoner kronor respektive 0,3 miljoner kronor 2015 och rörelseresultat om 10,0 miljoner kronor respektive 4,1 miljoner kronor 2016. Bidraget från segmentet Övrigt till Boozts rörelseresultat minskade under perioden, eftersom segmentets rörelseresultat sjönk från 15,1 miljoner kronor 2015 till 6,9 miljoner kronor 2016 på grund av minskad aktivitet och lägre provisionssatser inom mono-brandverksamheten. Rörelseresultatet påverkades också positivt av en ökning av återkommande kunder för perioden, vilka typiskt sett kräver lägre marknadsföringskostnader.

Följande tabell visar Boozts rörelseresultat för segmenten för de angivna perioderna:

MSEK	För räkenskapsåret	
	2016	2015
Boozt.com	10,0	-22,6
Booztlet.com	4,1	-0,3
Övrigt	6,9	15,1
Rörelseresultat	21,0	-7,7

Finansnetto

Finansiella nettokostnader minskade med 5,0 miljoner kronor, från 5,5 miljoner kronor 2015 till 0,5 miljoner kronor 2016. Minskningen av finansnetto berodde främst på lägre genomsnittliga skulder under perioden 31 december 2015 till 31 december 2016.

Skatt

Skatten förändrades med 8,5 miljoner kronor, från en intäkt om 0,8 miljoner kronor 2015 till en kostnad om 7,7 miljoner kronor 2016.

Periodens resultat

Resultatet för perioden ökade med 25,3 miljoner kronor, från en förlust om 12,4 miljoner kronor 2015 till en vinst om 12,9 miljoner kronor 2016. Ökningen berodde främst på grund av skalfördelar, vilka sänkte rörelsekostnadernas procentuella andel av omsättningen.

Jämförelse av räkenskapsåret 2015 och 2014

Nettoomsättning

Nettoomsättningen ökade med 299,0 miljoner kronor, eller 56,8 procent, från 521,2 miljoner kronor 2014 till 817,2 miljoner kronor 2015. Den övergripande ökningen i nettoomsättningen berodde främst på ett stigande antal beställningar från återkommande kunder, nya kunder och högre genomsnittligt ordervärde⁴⁹⁾. Boozt fortsatte att framgångsrikt konvertera trafiken till webbplatsen Boozt.com till en växande kundbas, från 423 000 aktiva kunder i slutet av 2014 till 569 000 i slutet av 2015, vilket främst berodde på nya kunder såväl som ett stigande antal beställningar från återkommande kunder samt högre genomsnittligt ordervärde.⁵⁰⁾ Boozt genererade också ytterligare nettoomsättning från lanseringen av Booztlet.com under tredje kvartalet 2015 och ökade aktiviteten och bidragen från mono-brandverksamheten.

Följande tabell visar Boozts nettoomsättning för segmenten för de angivna perioderna:

MSEK	För räkenskapsåret	
	2015	2014
Boozt.com	748,3	456,6
Booztlet.com	2,1	-
Övrigt ¹⁾	66,7	64,6
Nettoomsättning	817,2	521,2

¹⁾ Före 2015 bestod segmentet Övrigt endast av mono-brandverksamheten. Från 2016 omfattar segmentet Övrigt även Bolagets fysiska butiker.

Övriga rörelseintäkter

Övriga rörelseintäkter minskade med 0,4 miljoner kronor, från 0,4 miljoner kronor 2014 till 0,0 2015.

Kostnader för handelsvaror

Kostnader för handelsvaror ökade med 170,7 miljoner kronor, eller 68,7 procent, från 248,6 miljoner kronor 2014 till 419,3 miljoner kronor 2015. Ökningen av kostnaden för varor motsvarade expansionen av affärsverksamheten. Kostnader för handelsvaror som andel av nettoomsättningen ökade med 3,6 procentenheter, från 47,7 procent 2014 till 51,3 procent 2015. Ökningen berodde på en minskad andel av Koncernens nettoomsättning som genererades av Koncernens mono-brandsegment.

⁴⁷⁾ Se avsnittet "Utvald finansiell information – Finansiella och icke-finansiella definitioner".

⁴⁸⁾ Se avsnittet "Utvald finansiell information – Finansiella och icke-finansiella definitioner".

⁴⁹⁾ Se avsnittet "Utvald finansiell information – Finansiella och icke-finansiella definitioner".

⁵⁰⁾ Se avsnittet "Utvald finansiell information – Finansiella och icke-finansiella definitioner".

Externa hanterings- och distributionskostnader

Externa hanterings- och distributionskostnader ökade med 40,1 miljoner kronor, eller 40,5 procent, från 98,9 miljoner kronor 2014 till 139,1 miljoner kronor 2015. Ökningen av externa hanterings- och distributionskostnader drevs framförallt av expansionen av affärsverksamheten. Externa hanterings- och distributionskostnader som andel av nettoomsättningen minskade med 2,0 procentenheter, från 19,0 procent 2014 till 17,0 procent 2015. Denna marginalförbättring berodde främst på en effektivare hanteringsverksamhet, tack vare fortsatt intern utbyggnad av hanteringskapaciteten.

Externa marknadsföringskostnader

Externa marknadsföringskostnader minskade med 7,1 miljoner kronor, eller 5,4 procent, från 130,8 miljoner kronor 2014 till 123,7 miljoner kronor 2015. Bolaget kunde också utöka sin aktiva kundbas och därmed förbättra marknadsföringseffekten och minska andelen marknadsföringskostnader av nettoomsättningen från 25,1 procent 2014 till 15,1 procent 2015.

Övriga externa kostnader

Övriga externa kostnader ökade med 14,1 miljoner kronor, eller 35,6 procent, från 39,6 miljoner kronor 2014 till 53,7 miljoner kronor 2015. Övriga externa kostnader som andel av nettoomsättningen minskade från 7,6 procent 2014 till 6,6 procent 2015, vilket återspeglade förbättringar i kostnadseffektivitet.

Personalkostnader

Personalkostnaderna ökade med 20,3 miljoner kronor, eller 32,8 procent, från 62,2 miljoner kronor 2014 till 82,5 miljoner kronor 2015, på grund av ökat antal anställda i samband med Booxts expansion. Under 2015 minskade personalkostnader som andel av nettoomsättningen, från 11,9 procent 2014 till 10,1 procent, vilket främst berodde på effektiviseringar i administrationen.

Av- och nedskrivningar

Av- och nedskrivningar minskade med 5,2 miljoner kronor, från 10,5 miljoner kronor 2014 till 5,3 miljoner kronor 2015, vilket främst berodde på ökade utgifter för investeringar⁵⁾ i utrustning som gjorts under tidigare perioder.

Övriga rörelsekostnader

Övriga rörelsekostnader ökade med 0,6 miljoner kronor, eller 85 procent, från 0,7 miljoner kronor 2014 till 1,3 miljoner kronor 2015.

Rörelseresultat

Rörelseförlusterna minskade med 62,0 miljoner kronor, eller 89,0 procent, från en förlust om 69,7 miljoner kronor 2014 till 7,7 miljoner kronor 2015. Rörelseförluster som andel av nettoomsättningen förändrades från -13,4 procent 2014 till -0,1 procent 2015. Förbättringar i verksamheten ledde till sänkta externa kostnader som procentsats av nettoomsättningen, vilket bidrog till minskad rörelseförlust som

översteg nettoomsättningstillväxten. Rörelseförlusterna påverkades positivt av minskade rörelseförluster för Booxt.com, vilken minskade från en förlust om 81,4 miljoner kronor 2014 till en förlust om 22,6 miljoner kronor 2015, samt en ökning av rörelseresultatet från segmentet Övrigt, vilken ökade från 11,7 miljoner kronor 2014 till 15,1 miljoner kronor 2015. Verksamheten i segmentet Booxtlet.com startade under tredje kvartalet 2015 och gick med en förlust om 0,3 miljoner kronor under 2015.

Följande tabell visar Booxts rörelseresultat för segmenten för de angivna perioderna:

MSEK	För räkenskapsåret	
	2015	2014
Booxt.com	-22,6	-81,4
Booxtlet.com	-0,3	-
Övrigt	15,1	11,7
Rörelseresultat	-7,7	-69,7

Finansnetto

Finansiella nettokostnader ökade med 2,3 miljoner kronor, eller 73 procent från 3,2 miljoner kronor 2014 till 5,5 miljoner kronor 2015, medan finansiella nettokostnader som andel av nettoomsättningen låg stabilt, och ökade endast marginellt från 0,61 procent 2014 till 0,67 procent 2015. Ökningen av finansiella nettokostnader berodde främst på högre genomsnittliga skulder under 2015.

Skatt på årets resultat

Skatt på årets resultat förändrades med 42,9 miljoner kronor, från en intäkt om 43,7 miljoner kronor 2014 till en intäkt om 0,8 miljoner kronor 2015, detta då uppskjutna skatteförluster för 2014, 2013 och 2012 redovisades 2014, och Bolaget hade en minskad rörelseförlust 2015.

Periodens resultat

Förlusten minskade med 16,8 miljoner kronor, från en förlust om 29,2 miljoner kronor 2014 till en förlust om 12,4 miljoner kronor 2015, av de skäl som anges ovan.

KVARTALRESULTAT FÖR VERKSAMHETSDATA OCH SÄSONGSVARIATIONER

Booxts rörelseresultat påverkas normalt av betydande säsongsmässiga trender som får till följd att nettoomsättningen varierar från kvartal till kvartal. Detta uppvisar vanligtvis samma mönster från år till år, vilket gör kvartalsmässig redovisning till ett viktigt verktyg för att analysera och driva verksamheten. Bolagets kvartalsmässiga resultat kommer att variera i framtiden, och dessa kvartalsresultat är inte nödvändigtvis en indikation på resultaten under kommande perioder.

⁵⁾ Se avsnittet "Utväld finansiell information – Finansiella och icke-finansiella definitioner".

Följande tabell visar Boozts konsoliderade resultaträkning för vart och ett av de nedan listade nio kvartalen, så som de hämtats från Bolagets interna rapportssystem. Beloppen i de kvartalsvisa resultaträkningarna, som presenteras i tabellen nedan, har inte justerats för vissa

resultatposter då vissa justeringar sker på årsvis basis och följaktligen behöver inte summan från samtliga kvartal under ett år motsvara beloppet i årsredovisningen för samma år.

MSEK	För perioden (oreviderad, hämtad från Bolagets interna rapportssystem)								
	jan–mar 2017	okt–dec 2016	jul–sep 2016	apr–jun 2016	jan–mar 2016	okt–dec 2015	jul–sep 2015	apr–jun 2015	jan–mar 2015
Nettoomsättning	421,1	467,3	312,3	357,1	259,7	285,0	179,5	212,6	140,2
Övriga rörelseintäkter	0,0	4,1	0,0	0,9	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Kostnader för handelsvaror	-234,1	-256,2	-164,5	-199,4	-146,5	-148,2	-90,6	-111,7	-68,8
Bruttovinst¹⁾	187,0	215,2	147,8	158,6	113,2	136,8	88,9	100,9	71,4
Externa hanterings- och distribueringskostnader	-86,4	-65,9	-56,5	-55,3	-46,4	-40,4	-36,4	-34,0	-28,3
Externa marknadsföringskostnader	-63,5	-52,7	-57,8	-51,3	-44,0	-36,6	-30,4	-33,0	-23,7
Övriga externa kostnader	-26,3	-18,4	-26,2	-16,0	-12,9	-15,6	-14,0	-12,7	-11,4
Externa kostnader	-176,2	-137,0	-140,5	-122,6	-103,3	-92,6	-80,8	-79,7	-63,4
Personalkostnader	-31,4	-27,9	-20,5	-24,6	-24,2	-26,5	-17,4	-19,7	-18,9
Av- och nedskrivningar	-3,0	-4,5	-3,0	-2,8	-2,2	-1,2	-1,3	-1,4	-1,5
Övriga rörelsekostnader	-2,6	0,0	0,0	0,0	-0,6	-1,2	-1,8	0,0	1,8
Rörelseresultat	-26,1	47,8	-14,2	10,6	-17,1	16,9	-10,7	1,9	-8,8

¹⁾ Se avsnittet "Utvald finansiell information – Finansiella och icke-finansiella definitioner".

Efterfrågan på modeprodukter, och därmed Bolagets nettoomsättning och lönsamhet, tenderar att vara väsentligt säsongsbunden. Eftersom höst- och vintermodeartiklar vanligtvis säljs till högre priser än sommar- och vårmode, genererar Boozt vanligtvis högre genomsnittliga ordervärden⁵²⁾ under andra halvåret. Därutöver genererar Boozt högre nettoomsättning under andra halvåret till följd av en ökad försäljning under julperioden och i samband med erbjudandeperioder, till exempel Black Friday. Försäljningstopparna under vår- och sommarmodesäsongerna inträffar under andra kvartalet varje år, medan försäljningstopparna under höst- och vintermodesäsongerna inträffar under fjärde kvartalet.

Därutöver, till följd av tidpunkterna för försäljningstopparna inom modesäsongerna, har Bolaget vanligtvis fyra månader om året då det är nödvändigt att rea ut ett antal plagg till reducerade priser från föregående modesäsong för att tömma lagret och nå försäljningsmålen som har angetts för varje säsong. Dessa månader är vanligtvis juli och augusti (då Bolaget rensar ut överblivna lagerprodukter från vår- och sommarkollektionerna) samt januari och februari (då Bolaget rensar ut överblivna lagerprodukter från höst- och vinterkollektionerna). Samverkan mellan dessa reaperioder och de högsäsonger som föregår dem, leder till att nettoomsättningen vanligtvis är högre under andra och fjärde kvartalet, medan första och tredje kvartalet redovisar lägre nettoomsättning.

Utöver ovan nämnda säsongsvariationer, som tenderar att återkomma nästan varje år, kan ovanliga vädermönster, som ovanligt varma och korta vintrar eller ovanligt kalla och blöta somrar leda till en lägre försäljning av säsongsbundna modeprodukter. Effekterna på Boozts nettoomsättning av sådana svängningar i konsumtionen kan förvärras av att de påverkade produkterna reas ut i hela branschen som en reaktion på en försäljning som varit lägre än väntat. Boozt förväntar

sig att den här typen av säsongsvariationer kvarstår under framtida perioder. Utöver dessa effekter på nettoomsättningen kan Bolagets rörelseresultat på liknande sätt påverkas av dessa säsongsvariationer på grund av dess fasta kostnadsbas. Bolaget förväntar sig att dessa säsongsmässiga skillnader och deras påverkan på resultatet förblir på samma sätt under kommande perioder. Boozts kvartalsmässiga nettoomsättning ökade för 2016 jämfört med motsvarande kvartal under 2015, vilket återspeglar en ökad efterfrågan på Boozts produkter från dess växande bas av aktiva kunder⁵³⁾.

På grund av branschens säsongsbundenhet måste dessutom Boozt beställa de varor som ska säljas med relativt jämna mellanrum. Beställningarna för vår och sommar läggs vanligen mellan april och juli, medan beställningarna för höst och vinter brukar läggas mellan september och februari. Boozt får vanligen vår- och sommarbeställningarna mellan januari och mars, medan höst- och vinterbeställningarna inkommer mellan juni och augusti. När varorna kommer in fotograferas de och förbereds för försäljning så snart det är praktiskt möjligt. Till följd av dessa organiserade beställningar genomgår Bolagets lager också stora fluktuationer.

Såsom det har noterats ovan har, till följd av den säsongsbundna arten av Bolagets verksamhet, nettoomsättningen för första och tredje kvartalet följaktligen typiskt sett varit lägre än nettoomsättningen för respektive föregående kvartal (fjärde och andra kvartalet). Boozt anser att jämförelser mellan nettoomsättningen och rörelseresultatet för ett visst kvartal normalt är mest meningsfull jämfört med det motsvarande kvartalet föregående år. Vad gäller resultat för de senaste tolv månaderna ger däremot en jämförelse av rörelsens resultat en mer meningsfull jämförelse.

⁵²⁾ Se avsnittet "Utvald finansiell information – Finansiella och icke-finansiella definitioner".

⁵³⁾ Se avsnittet "Utvald finansiell information – Finansiella och icke-finansiella definitioner".

Följande tabell visar Koncernens nettoomsättning och rörelseresultat för vart och ett av de nedan listade nio kvartalen, hämtade från Bolagets interna rapportsystem:

MSEK	För tre månadersperioden som avslutades (oreviderad, hämtad från Bolagets interna rapportsystem)								
	jan–mar 2017	okt–dec 2016	jul–sep 2016	apr–jun 2016	jan–mar 2016	okt–dec 2015	jul–sep 2015	apr–jun 2015	jan–mar 2015
Boozt.com	397,4	447,2	288,3	332,0	235,5	268,7	160,8	195,1	123,8
Booztlet.com	10,9	7,9	8,4	9,1	5,4	1,8	0,4	0,0	0,0
Övrigt	12,9	12,2	15,5	15,9	18,9	14,5	18,3	17,5	16,3
Nettoomsättning	421,1	467,3	312,3	357,1	259,7	285,0	179,5	212,6	140,2
Boozt.com	–29,0	45,7	–18,3	4,3	–21,7	13,5	–16,2	–4,9	–15,0
Booztlet.com	0,7	0,5	1,6	1,4	0,6	–0,3	0,0	0,0	0,0
Övrigt	2,2	–0,5	0,5	2,8	4,0	1,9	3,8	5,0	4,4
Rörelseresultat	–26,1	45,8	–16,2	8,6	–17,1	15,2	–12,5	0,1	–10,5

LIKVIDITET OCH KAPITALRESURSER

Likviditetshantering är viktigt för Bolaget. Boozt följer sin likviditet dagligen, och prognoser för kassalikviditeten utvärderas på månatlig basis. Boozt strävar efter att bibehålla tillräcklig likviditet genom att fokusera på den löpande verksamheten, aktiv förvaltning av rörelsekapitalet och riktad investeringsverksamhet samt att utnyttja sin kreditfacilitet från tid till annan. Målet med Boozts finansieringspolicy är att säkra tillräckliga likvida reserver vid varje given tidpunkt för att tillgodose Koncernbolagens operationella och strategiska finansiella behov. Boozts likviditetsrisk är främst hänförlig till säsongsvariationer, då inköp är cykliska och lager byggs upp inför varje säsong baserat på förväntad försäljning. Per den 31 december 2016 hade Koncernen 221,8 miljoner kronor i likvida medel. Boozt strävar efter att ha tillgång till sina krediter för att hantera likviditetsrisken vid vissa tidpunkter under året då stora inköp görs. För en beskrivning av de kreditfaciliteter som Boozt förväntar sig uppta i samband med noteringen, se avsnittet "Kapitalisering, skuldsättning och annan finansiell information – Kapitalstruktur i samband med noteringen – Banklån med Danske". Se not 25 i avsnittet "Historisk finansiell information" på sidorna F-39–F-41. för mer information om Boozts finansiella riskhantering inklusive likviditetssuppgörelser.

Finansiering av investeringsverksamheten

Bolaget har historiskt sett finansierat sina investeringar⁵⁵⁾ i materiella och immateriella anläggningstillgångar, innefattande Boozts webbplattform, i första hand genom aktieägartillskott och, i lägre grad, genom banklån. Det utestående beloppet under de banklån som beskrivs ovan uppgick till 12,0 miljoner kronor per 31 mars 2017, vilket främst bestod i finansieringen från ALMI. På grund av Boozts profil avseende finansiellt ansvar, är ränterisken begränsad. En ränteförändring om 3 procent under 2016 skulle endast ha resulterat i en förändring om 0,1 miljoner kronor i årets resultat före skatt. Boozt planerar att använda kassaflöde från den löpande verksamheten tillsammans med utnyttjanden av sina kreditfaciliteter från tid till annan för att finansiera ytterligare investeringar⁵⁶⁾ som syftar till att stödja fortsatt tillväxt och strategisk utveckling. För ytterligare information, se "– Investeringar".

Historiska kassaflöden för Koncernen

Följande tabell visar Boozts kassaflöden för de angivna perioderna:

MSEK	För första kvartalet (oreviderad)		För räkenskapsåret (reviderad)		
	2017	2016	2016	2015	2014
Kassaflöde från den löpande verksamheten	–98,3	–58,9	40,7	–57,0	–78,9
Kassaflöde från investeringsverksamheten	–5,4	–18,1	–33,7	–10,4	–5,2
Kassaflöde från finansieringsverksamheten	–	–0,2	114,8	149,2	67,1
Periodens kassaflöde	–103,7	–77,2	121,8	81,8	–17,0
Likvida medel vid årets utgång	118,1	22,8	221,8	99,9	18,1

Jämförelse mellan första kvartalet 2017 och första kvartalet 2016

Kassaflöde från den löpande verksamheten

Kassaflödet från den löpande verksamheten resulterade i ett kassautflöde om 98,3 miljoner kronor under första kvartalet 2017, jämfört med ett kassautflöde om –58,9 miljoner under första kvartalet 2016. Ökningen av kassautflöde under första kvartalet 2017 berodde främst på Boozts ökade rörelsekapital⁵⁴⁾ under första kvartalet 2017 jämfört med första kvartalet 2016, eftersom Koncernen ökade lagervolymer och gjorde väsentliga betalningar till leverantörer vid förberedelserna för vår-/sommarsäsongen 2017. Boozts rörelseförlust ökade under det första kvartalet 2017 på grund av flytten till ett nytt hanteringscenter och förberedelser för noteringen hade även en negativ inverkan på kassaflödet från den löpande verksamheten.

Kassaflöde från investeringsverksamheten

Kassaflödet från investeringsverksamheten resulterade i ett kassautflöde om –5,4 miljoner kronor under första kvartalet 2017, jämfört med ett kassautflöde om –18,1 miljoner under första kvartalet 2016. Investeringsverksamheten under första kvartalet 2017 var främst relaterad till Koncernens nya hanteringscenter (2,9 miljoner kronor) samt kostnader för Koncernens webbplattform (2,2 miljoner kronor). Minskningen av kassautflöde berodde främst på väsentliga investeringar⁵⁷⁾ i lagerutrustning som gjordes under första kvartalet 2016.

⁵⁴⁾ Se avsnittet "Utvald finansiell information – Finansiella och icke-finansiella definitioner"

⁵⁵⁾ Se avsnittet "Utvald finansiell information – Finansiella och icke-finansiella definitioner"

⁵⁶⁾ Se avsnittet "Utvald finansiell information – Finansiella och icke-finansiella definitioner"

⁵⁷⁾ Se avsnittet "Utvald finansiell information – Finansiella och icke-finansiella definitioner"

Kassaflöde från finansieringsverksamheten

Kassaflöde från finansieringsverksamheten uppgick till noll kronor under första kvartalet 2017 jämfört med ett kassautflöde om –0,2 miljoner kronor under första kvartalet 2016.

Jämförelse av räkenskapsåren 2016 och 2015**Kassaflöde från den löpande verksamheten**

Kassaflöde från den löpande verksamheten uppgick till 40,6 miljoner kronor under 2016 jämfört med ett kassautflöde om –57,0 miljoner kronor under 2015. Kassaflödet under 2016 var främst ett resultat av Boozts rörelseresultat under 2016 jämfört med förlusten under 2015, som delvis uppvägdes av ett ökat rörelsekapital⁵⁸⁾.

Kassaflöde från investeringsverksamheten

År 2016 uppgick Boozts kassaflöde från investeringsverksamheten till ett kassautflöde om –33,7 miljoner kronor jämfört med ett kassautflöde om –10,4 miljoner kronor under 2015. Ökningen av kassautflöde var främst hänförlig till investeringar⁵⁹⁾ i hanteringskapacitet, i synnerhet lagerutrustning, såväl som kapitaliserade IT-kostnader.

Kassaflöde från finansieringsverksamheten

Kassaflödet från finansieringsverksamheten uppgick till ett kassainflöde om 114,8 miljoner kronor under 2016 vilket berodde på nyemissioner om 104,0 miljoner kronor, en ny lånefacilitet om 12,0 miljoner kronor och en låneåterbetalning om 1,2 miljoner kronor. Kassainflödet minskade under 2016 med 34,4 miljoner från 149,2 miljoner kronor under 2015, vilket främst berodde på ett minskat bidrag från nyemissioner.

Jämförelse av räkenskapsåren 2015 och 2014**Kassaflöde från den löpande verksamheten**

Under 2015 uppgick kassaflödet från den löpande verksamheten till –57,0 miljoner kronor jämfört med –78,9 miljoner kronor under 2014. Minskningen av kassautflöde var främst ett resultat av den lägre rörelseförlusten, som delvis motverkades av ett ökat rörelsekapital⁶⁰⁾.

Kassaflöde från investeringsverksamheten

Kassaflödet från investeringsverksamheten uppgick under 2015 till ett kassautflöde om –10,4 miljoner kronor jämfört med ett kassautflöde om

–5,2 miljoner kronor under 2014. Den här ökningen var främst hänförlig till ökade investeringar⁶¹⁾ i orderhantering och teknik.

Kassaflöde från finansieringsverksamheten

Kassaflödet från finansieringsverksamheten ökade från 67,1 miljoner kronor under 2014 till 149,2 miljoner kronor under 2015. Den här ökningen var främst hänförlig till en finansiering av eget kapital om 177,4 miljoner kronor under 2015 för att finansiera Boozts tillväxtstrategi och behålla flexibilitet i rörelsen.

Investeringar

Investeringar har historiskt sett utgjorts av likvida medel som har erlagts för investeringar i lagerutrustning och inventarier främst hänförliga till drift och IT-utrustning som används i samband med Bolagets webbplats, samt möbler och kontorsinventarier.⁶²⁾ Investeringarna uppgick till 34,1 miljoner kronor, 5,6 miljoner kronor, respektive 4,0 miljoner kronor under 2016, 2015 och 2014, och investeringarna hänförliga till Bolagets hanteringscenter uppgick till 15,9 miljoner kronor under 2016.⁶³⁾ Investeringar⁶⁴⁾ uppgick till 5,1 miljoner kronor under första kvartalet 2017. I samband med flytten till det nya hanteringscentret har Bolaget avtalat om att göra en första investering på omkring 100 miljoner kronor i AutoStore-utrustning och andra lagerinvesteringar. Runt 70 procent av investeringen förväntas att finansieras genom ett lån under andra kvartalet 2017. Återstoden av investeringen förväntas finansieras med kontanta medel. Under 2018 förväntar sig Boozt att göra en ytterligare investering om liknande belopp i AutoStore-utrustning. Se avsnittet "Verksamhetsöversikt – Effektiv värdekedja möjliggör snabba leveranser" och "Riskfaktorer – Risker relaterade till Boozt – Boozt kanske inte kan driva sitt nya hanteringscenter på ett framgångsrikt sätt".

Rörelsekapital

Rörelsekapital⁶⁵⁾ är ett icke IFRS-mått, och som Boozt definierar som omsättningstillgångar, exklusive likvida medel, minus icke-räntebärande kortfristiga skulder. Se även avsnittet "– Viktiga faktorer som påverkar rörelseresultatet och den finansiella ställningen – Rörelsekapital". Rörelsekapitalet ökade under de perioder som anges i linje med utvecklingen av Boozts verksamhet, och uppgick till 94,6 miljoner kronor, 56,8 miljoner kronor respektive (2,7 miljoner kronor) per 31 december 2016, 2015 och 2014.

Följande tabell visar utvecklingen av Boozts rörelsekapital, såsom hämtat från Bolagets interna rapportsystem:

MSEK	(oreviderad)									
	31 mars 2017	31 december 2016	30 september 2016	30 juni 2016	31 mars 2016	31 december 2015	30 september 2015	30 juni 2015	31 mars 2015	31 december 2014
Lager	497,1	388,8	365,1	279,1	299,0	239,9	271,8	162,3	201,4	119,0
Kundfordringar	10,1	19,6	2,6	5,2	6,4	4,1	5,7	5,7	2,3	1,0
Övriga omsättningstillgångar ¹⁾	65,1	89,9	72,0	49,9	59,9	35,9	40,8	26,2	28,7	22,9
Omsättningstillgångar²⁾	572,3	498,3	439,7	334,2	365,3	279,9	318,4	194,2	232,3	142,9
Leverantörsskulder	251,8	268,8	203,0	169,3	156,3	115,3	160,2	87,0	114,8	60,9
Övriga kortfristiga skulder ³⁾	149,1	134,8	125,8	130,7	105,2	106,6	83,5	92,0	110,2	80,2
Kortfristiga skulder	406,0	403,7	328,8	300,0	261,4	221,9	243,7	179,0	225,0	141,0
Rörelsekapital	171,4	94,6	110,9	34,2	103,8	58,0	74,7	15,2	7,3	1,9

¹⁾ Omfattar övriga fordringar, löpande skattefordringar samt förutbetalda kostnader och upplupna intäkter.

²⁾ Exklusive likvida medel.

³⁾ Omfattar löpande skattefordringar, övriga skulder samt upplupna kostnader och förutbetalda intäkter.

⁵⁸⁾ Se avsnittet "Utvald finansiell information – Finansiella och icke-finansiella definitioner".

⁵⁹⁾ Se avsnittet "Utvald finansiell information – Finansiella och icke-finansiella definitioner".

⁶⁰⁾ Se avsnittet "Utvald finansiell information – Finansiella och icke-finansiella definitioner".

⁶¹⁾ Se avsnittet "Utvald finansiell information – Finansiella och icke-finansiella definitioner".

⁶²⁾ Se avsnittet "Utvald finansiell information – Finansiella och icke-finansiella definitioner".

⁶³⁾ Se avsnittet "Utvald finansiell information – Finansiella och icke-finansiella definitioner".

⁶⁴⁾ Se avsnittet "Utvald finansiell information – Finansiella och icke-finansiella definitioner".

⁶⁵⁾ Se avsnittet "Utvald finansiell information – Finansiella och icke-finansiella definitioner".

Lagret utgörs främst av skor och klädesplagg som Boozt marknadsför för försäljning, och utgör Boozts mest betydande omsättningstillgång. Varor som varit hänförliga till Boozts mono-brandverksamhet var inte inkluderade i lagret. Boozts lager har ökat i linje med verksamhetsutvecklingen under de perioder som anges, och uppgick till 388,8 miljoner kronor, 239,9 miljoner kronor, och 119,0 miljoner kronor per 31 december 2016, 2015 respektive 2014 och 497,1 miljoner kronor per 31 mars 2017. Kundfordringar utgörs främst av betalningar att erhålla för försäljning av marknadsföringstjänster samt vidarefakturerade kostnader till leverantörer och uppgick till 19,6 miljoner kronor, 4,1 miljoner kronor, och 1,0 miljoner kronor per 31 december 2016, 2015 respektive 2014 och 10,1 miljoner kronor per 31 mars 2017.

Kortfristiga skulder har ökat i linje med Boozts verksamhetsutveckling under de perioder som anges, och uppgick till 403,7 miljoner kronor, 221,9 miljoner kronor, respektive 141,0 miljoner kronor per 31 december 2016, 2015 respektive 2014 och 406,0 miljoner kronor per 31 mars 2017. Leverantörsskulder, motsvarande belopp som Boozt är skyldigt för levererade varor (268,8 miljoner kronor, 115,3 miljoner kronor och 60,9 miljoner kronor per 31 december 2016, 2015, respektive 2014 och 251,8 miljoner kronor per 31 mars 2017) och övriga löpande skulder, så som löpande skatteskulder och övriga skulder, samt upplupna kostnader och förutbetalda intäkter (134,8 miljoner kronor, 106,6 miljoner kronor och 80,2 miljoner kronor, per 31 december 2016, 2015 respektive 2014 och 149,1 miljoner kronor per 31 mars 2017) utgör Boozts kortfristiga skulder.

Samtidigt som rörelsekapitalet är föremål för betydande säsongsvariationer, där slutet av första och tredje kvartalet generellt återspeglar högst rörelsekapital, hanterar Boozt aktivt sitt rörelsekapital och har som mål att hålla det neutralt.

KVANTITATIVA OCH KVALITATIVA UPPLYSNINGAR OM UTVALDA RISKER

Bolaget är, inom ramen för den löpande verksamheten, exponerat för kreditrisk, likviditetsrisk och marknadsrisk (valuta- och ränterisker). Målet med Bolagets finansiella riskhantering är att begränsa riskerna som uppkommer i den löpande verksamheten. Koncernledningen är ansvarig för hanteringen av riskerna. För ytterligare information, se not 25 i avsnittet "Historisk finansiell information" på sidorna F-39–F-41.

UTTALANDE ANGÅENDE RÖRELSEKAPITAL

Boozt anser att det befintliga rörelsekapitalet är tillräckligt för att tillgodose Bolagets behov under den kommande tolv månadersperioden.

VÄSENTLIGA REDOVISNINGSPRINCIPER, UPPSKATTNINGAR OCH BEDÖMNINGAR

Väsentliga redovisningsprinciper

Boozts årsredovisning och delårsrapporter har upprättats i enlighet med IFRS utgivna av International Accounting Standards Board ("IASB") samt tolkningsuttalanden från International Financial Reporting Interpretations Committee ("IFRIC") såsom de antagits av EU. Vidare har Rådet för finansiell rapportering och rekommendation RFR 1 (Kompletterande redovisningsregler för koncerner) tillämpats. För väsentliga redovisningsprinciper hänförliga till Boozt, se "Not 1 – Väsentliga redovisningsprinciper i koncernen" i årsredovisningen för 2016 och "Not 1 – Väsentliga redovisningsprinciper" i kvartalsrapporten för perioden som slutade den 31 mars 2017.

Boozt har också påbörjat arbete med den planerade implementeringen av reviderade IFRS-redovisningsstandarder för

finansiella instrument (IFRS 9), intäkter från kontakt med kunder (IFRS 15) och leasing (IFRS 16). För ytterligare information om implementeringen av dessa reviderade standarder, se "Not 1 – Väsentliga redovisningsprinciper i koncernen" i årsredovisningen för 2016 och "Not 1 – Väsentliga redovisningsprinciper" i kvartalsrapporten för perioden som slutade den 31 mars 2017.

Väsentliga uppskattningar och bedömningar

För information om de uppskattningar och bedömningar som tillämpas av Boozt vid framtagande av dess finansiella rapporter, se "Not 1 – Väsentliga redovisningsprinciper i Koncernen" i årsredovisningen för 2016 och "Not 1 – Väsentliga redovisningsprinciper" i kvartalsrapporten för perioden som slutade den 31 mars 2017.

Boozt har utgivit två personaloptionsprogram med individuella villkor (personaloptionsprogram 2012/2022 och personaloptionsprogram 2015/2025). Programmen är avsedda för anställda som identifierats som nyckelpersoner, koncernens VD omfattas bland dessa personer.

I händelse av att en exit genomförs, vilket betyder att antingen en börsintroduktion eller försäljning av Bolaget genomförs, kan de intjänade personaloptionerna ge en rätt att förvärva en aktie i Bolaget till ett förutbestämt pris. Om Bolaget inte genomför en exit enligt definitionen ovan är samtliga personaloptioner ogiltiga, och således kan personaloptionsinnehavarna inte förvärva några aktier.

Vid varje rapporteringstidpunkt utvärderar Boozt sannolikheten för att en exit i enlighet med definitionen som avses i villkoren för personaloptionerna kommer att inträffa. För rapporteringsperioden som avser första kvartalet 2017 har Boozt gjort en bedömning att det inte är sannolikt att en exit kommer att inträffa under löptiden för respektive program. Således har Bolaget endast kostnadsfört sociala avgifter för program 2012/2022 och inte för program 2015/2025. Avseende personaloptionsprogrammet 2012/2022 har Bolaget använt en sannolikhetsbedömning om 49 procent för att beräkna andelen sociala avgifter. Om Bolaget skulle ha bedömt en exit som sannolik hade effekten i de finansiella rapporterna varit att i resultaträkningen för första kvartalet 2017, som personalkostnad, redovisa värdet av årets intjänning, vilken är kopplad till det verkliga värdet på teckningsoptionerna fördelat över de år som intjänningen kan anses hänförlig till, med motsvarande belopp redovisad som en ökning av eget kapital. Total ackumulerad resultateffekt per 31 mars 2017 skulle om redovisats uppgått till 4,8 miljoner kronor, varav 1,2 miljoner kronor motsvarar skuld för sociala avgifter. I syfte att motverka kassaflödesmässiga effekter av kostnad för sociala avgifter håller bolaget 77 343 teckningsoptioner hänförliga till personaloptionsprogram 2012/2022 samt 64 954 teckningsoptioner för personaloptionsprogram 2015/2025 i eget förvar. För de fall att en exit genomförs så som beskrivs i program 2012/2022:s villkor kommer möjligheten till en exit automatiskt bestämmas till 100 procent och Bolaget bör räkna med ett tillägg om 19 miljoner kronor i sociala avgifter i jämförelse med det belopp som redan tagits upp i den finansiella rapporten för första kvartalet 2017.

Under antagande av ett framgångsrikt genomförande av Erbjudandet till mittpunkten i Prisintervallet, förväntar sig Boozt att redovisa en kostnad om 19,0 miljoner kronor hänförligt till personaloptionsprogrammet 2012/2022 och en kostnad om 12,5 miljoner kronor hänförligt till personaloptionsprogrammet 2015/2025. Boozt förväntar sig inte att redovisa någon kassaflödeseffekt av nettoförlusten. För personaloptionsprogrammet 2012/2022 jämnas nettoförlusten ut via eget kapital från försäljning av teckningsoptioner som Boozt innehar i eget förvar, som säljs i samband med börsnoteringen.

Kapitalisering, skuldsättning och annan finansiell information

Tabellerna i detta avsnitt redovisar Bolagets kapitalisering och skuldsättning på koncernnivå per 31 mars 2017. Se avsnittet "Aktiekapital och ägarförhållanden" för ytterligare information om Bolagets aktiekapital och aktierna. Tabellerna i detta avsnitt bör läsas tillsammans med avsnittet "Operationell och finansiell översikt" och Bolagets finansiella information, med tillhörande noter, som återfinns på annan plats i detta Prospekt. Justeringarna i tabellerna under 10.1 och 10.2 nedan gäller under antagande av ett framgångsrikt genomförande av Erbjudandet och att antalet aktier som emitteras av Bolaget i Erbjudandet anpassas för att Bolaget ska erhålla en bruttolikvid om 400 miljoner kronor oavsett var i Prisintervallet som Erbjudandepriiset sätts.

KAPITALISERING

MSEK	Per 31 mars 2017	Justeringar	Justerat för nyemissionen i samband med Erbjudandet
Kortfristiga skulder			
Mot borgen	–	–	–
Mot säkerhet ¹⁾	5,1	–5,1	–
Blancokrediter	–	–	–
Summa kortfristiga skulder	5,1	–5,1	–
Långfristiga skulder			
Mot borgen	–	–	–
Mot säkerhet ²⁾	6,9	5,1	12,0
Blancokrediter	–	–	–
Summa långfristiga skulder	6,9	5,1	12,0
Eget kapital			
Aktiekapital	3,9	0,6	4,5
Reservfond	–	–	–
Andra reserver	345,5	383,4	728,9
Total kapitalisering	349,4	384,0	733,4

¹⁾ Säkerheten avser en företagsinteckning.

²⁾ Säkerheten avser en företagsinteckning.

NETTOSKULDSÄTTNING

Boozts nettoskuldsättning per 31 mars 2017 presenteras i tabellen nedan. Tabellen omfattar endast räntebärande skulder. Bolaget har per 31 mars 2017 inga indirekta skulder. Bolaget har per 31 mars 2017 inga eventalförpliktelser relaterade till räntebärande skulder.

MSEK	Per 31 mars 2017	Justeringar	Justerat för nyemissionen i samband med Erbjudandet
(A) Kassa	–	–	–
(B) Likvida medel	118,1	384,0	502,1
(C) Lätt realiserbara värdepapper	–	–	–
(D) Likviditet (A)+(B)+(C)	118,1	384,0	502,1
(E) Kortfristiga fordringar	3,2	–	3,2
(F) Kortfristiga banklån	5,1	–5,1	–
(G) Kortfristig del av långfristiga skulder	–	–	–
(H) Andra kortfristiga skulder	–	–	–
(I) Kortfristiga skulder (F)+(G)+(H)	5,1	–5,1	–
(J) Netto kortfristiga skuldsättningar (I)-(E)-(D)	–116,2	–389,1	–505,3
(K) Långfristiga banklån	6,9	5,1	12,0
(L) Emitterade obligationer	–	–	–
(M) Andra långfristiga lån	–	–	–
(N) Långfristiga skulder (K)+(L)+(M)	6,9	5,1	12,0
(O) Nettoskuldsättning (J)+(N)	–109,3	–384,0	–493,3

KAPITALSTRUKTUR I SAMBAND MED NOTERINGEN

Banklån med Danske

I samband med notering av Bolagets aktier på Nasdaq Stockholm förväntar sig Koncernen att refinansiera vissa delar av sin nuvarande skuldsättning genom att ingå ett så kallat multicurrency revolving credit facilities-avtal med Danske som långgivare ("Låneavtalet").

¹⁾ Se avsnittet "Utväld finansiell information – Finansiella och icke-finansiella definitioner".

Låneavtalet består av en revolverande kreditfacilitet om 140 miljoner kronor (tillgänglig för utnyttjande i SEK, NOK, DKK och EUR) ("Kreditfaciliteten"), vilket kan användas för den löpande verksamheten och rörelsekapitalet¹⁾ i Koncernen, inklusive finansiering av förvärv. Samtliga av de utnyttjade Kreditfaciliteterna ska vara slutligt återbetalda tre år efter datumet för Erbjudandet.

Bolagets ianspråktagande av medlen under Kreditfaciliteten är avhängigt ett antal villkor, däribland att Erbjudandet fullföljs.

Kreditfaciliteterna innehåller sedvanliga åtaganden och garantier som lämnas per Låneavtalets undertecknandedatum och, avseende särskilda åtaganden och garantier, vissa därefter följande datum. Därutöver innehåller Kreditfaciliteterna sedvanliga åtaganden för Bolaget och vissa av dess dotterbolag, såsom bibehållandet av tillstånd, iakttagande av lagar (inklusive sanktioner och anti-korruption), förbud att ändra den generella karaktären av Koncernens verksamhet, fusionsrestriktioner, avyttringsrestriktioner, restriktioner avseende ställande av säkerhet, restriktioner att ådra sig finansiella skulder, restriktioner för erbjudande av lån och garantier samt förvävsrestriktioner.

Låneavtalet innehåller finansiella kovenanter som kräver att nettoskuldsättningen till justerad EBITDA²⁾ och räntetäckningsgraden för Koncernen inte avviker negativt från vissa nivåer. Däremot kommer Låneavtalet inte att innehålla några restriktioner avseende Bolagets utdelningar. Kreditfaciliteterna kan komma att sägas upp vid förekomsten av sedvanliga omständigheter, inklusive i samband med ett kontrollägarskifte eller en avnotering av Bolaget från Nasdaq Stockholm. Kreditfaciliteterna kan behöva återbetalas helt eller delvis om vissa händelser inträffar, inklusive, men inte begränsat till, utebliven betalning, insolvens eller cross default. De uppsägningsgrundande händelserna kvalificeras och innehåller undantag i enlighet med Låneavtalet.

Kreditfaciliteten kan enligt Låneavtalet utnyttjas genom utfärdandet av en checkräkningskredit uppgående till 60 miljoner kronor.

Den 15 juni 2016 ingick Koncernen avbetalningsarrangemang avseende robotmaskiner för det automatiserade systemet AutoStore från Element Logic AS, som återbetalas genom avbetalningar under en period om fem år. Avbetalningsarrangemangen kommer kvarstå

efter noteringen av Bolagets aktier på Nasdaq Stockholm, och det utestående belopp som ska återbetalas uppgår till cirka 70 miljoner kronor.

Koncernen kommer i enlighet med Låneavtalet att ställa säkerhet till Danske bestående av företagshypotek, uppgående till ett totalt belopp om 61 miljoner kronor inom 61 miljoner kronor.

VÄSENTLIGA HÄNDELSE R UNDER PERIODEN

1 JANUARI 2017–31 MARS 2017

Den 24 februari 2017 fick Boozt tillträde till koncernens nya hanteringscenter, Boozt Fulfilment Center ("BFC"). Element Logic har levererat ett automatiskt lagrings- och plocksystem, AutoStore, till BFC. AutoStore kommer möjliggöra för Boozt att skapa en mer effektiv plock- och packprocess, vilket innebär en signifikant reduktion av kostnader. I mars 2017 flyttades den operativa verksamheten i det gamla hanteringscentret till BFC.

Den 31 mars 2017 öppnade Boozt den första kosmetikbutiken Beauty by Boozt i Roskilde, Danmark. Butikens sortiment omfattar mer än 70 varumärken. I butiken arbetar fyra heltidsanställda och tre deltidsanställda per 31 mars 2017.

VÄSENTLIGA HÄNDELSE SEDAN DEN 31 MARS 2017

Koncernen har ingått hyresavtal med Castellum för ett nytt huvudkontor (4 938 kvm kontorslokal) i Hyllie fr.o.m. den 1 januari 2019. Hyran uppgår till 64 miljoner kronor sammanlagt över en femårsperiod.

I tabellen nedan sammanfattas förväntad påverkan på Boozts räkenskaper för det andra kvartalet 2017 om noteringen genomförs under perioden. Vissa siffror i tabellen baseras på uppskattningar och antaganden och är således framåtriktade uttalanden. Posterna nedan är finansiella icke-IFRS mått, dvs. finansiella mått som inte definieras enligt IFRS.

²⁾ Se avsnittet "Utväld finansiell information – Finansiella och icke-finansiella definitioner".

(Miljoner SEK)	RESULTATRÄKNING	BALANSRÄKNING			KASSAFLÖDESANALYS			
	Periodens resultat	Balans-omslutning	Eget kapital	Skulder	Totalt	Löpande verksamheten	Investerings-verksamheten	Finansierings-verksamheten
Aktierelaterade ersättningar till anställda								
Personaloptionsprogram 2012/2022 ¹⁾	-23,4	-	-23,4	23,4	-	-	-	-
Försäljning av teckningsoptioner 2012/2022 som Boozt innehar i eget förvar	-	-	41,8	-41,8	-	-41,8	-	41,8
Personaloptionsprogram 2015/2025 ¹⁾	-14,8	-	-10,6	10,6	-	-	-	-
	-38,2	-	7,8	-7,8	-	-41,8	-	41,8
Kostnader avseende börsnotering								
Förberedelsekostnader för börsintroduktion (som belastar Bolaget) ²⁾	-22,5	-22,5	-22,5	-	-22,5	-22,5	-	-
Transaktionsbonus (inklusive sociala avgifter) ³⁾	-2,3	-2,3	-2,3	-	-2,3	-2,3	-	-
Lock up-bonus (inklusive sociala avgifter) ⁴⁾	-15,3	-15,3	-15,3	-	-15,3	-15,3	-	-
	-40,0	-40,0	-40,0	-	-40,0	-40,0	-	-
Övriga jämförelsestörande poster								
Flytt av koncernens hanteringscenter	-	-	-	-	-	-	-	-
	-	-	-	-	-	-	-	-
Investeringar relaterade till BFC								
Lagerutrustning (AutoStore och andra lagerinvesteringar) ⁵⁾	-	70,0	-	70,0	-30,0	-	-100,0	70,0
	-	70,0	-	70,0	-30,0	-	-100,0	70,0
SUMMA	-78,2	30,0	-32,2	62,2	-70,0	-81,8	-100,0	111,8

¹⁾ Under antagande att Erbjudandet genomförs till en teckningskurs motsvarande mittpunkten i Prisintervall.

²⁾ Kostnader främst för revisorer, legal rådgivning, tryck av Prospektet, investerarpresentationer, osv.

³⁾ Transaktionsbonus är den betalning som ska ske till VD och ytterligare en ledande befattningshavare, motsvarande 3,6 gånger deras månadslön, för det fall noteringen genomförs.

För ytterligare information, se avsnittet "Bolagsstyrning – Ersättning till styrelseledamöter, verkställande direktör och koncernledning".

⁴⁾ Lock up-bonus ska betalas till vissa ledande befattningshavare i samband med noteringen. För ytterligare information, se avsnittet "Bolagsstyrning – Ersättning till styrelseledamöter, verkställande direktör och koncernledning".

⁵⁾ Investering på omkring 100 miljoner kronor. Runt 70 procent av investeringen förväntas finansieras genom avbetalningskontrakt med Danske Bank, med en återbetalningsperiod om fem år.

Styrelse, koncernledning och revisor

STYRELSE

Boozts styrelse består av åtta ordinarie ledamöter, inklusive styrelseordföranden, utan suppleanter, vilka valts för tiden intill slutet av årsstämman 2018 om inte annat anges nedan. Tabellen nedan visar ledamöterna i styrelsen, när de först valdes in i styrelsen och om de är oberoende i förhållande till Bolaget och/eller de större aktieägarna.

Namn	Befattning	Medlem sedan	Oberoende i förhållande till	
			Bolaget och koncernledningen	Större aktieägare
Henrik Theilbjørn	Styrelseordförande	2009	Ja	Ja
Gerd Rahbek-Clemmensen	Styrelseledamot	2013	Ja	Nej
Staffan Mörndal	Styrelseledamot	2012	Ja	Nej
Jimmy Fussing Nielsen	Styrelseledamot	2014	Ja	Nej
Jón Björnsson	Styrelseledamot	2012	Ja	Ja
Kent Stevens Larsen	Styrelseledamot	2009	Ja	Ja
Bjørn Folmer Kroghsbo ¹⁾	Styrelseledamot	2015	Ja	Nej
Majt Ann-Charlotte Lundén	Styrelseledamot	2016	Ja	Ja
Charlotte Svensson ²⁾	Styrelseledamot	2017	Ja	Ja

¹⁾ Bjørn Folmer Kroghsbo har valts för tiden fram till den 31 juli 2017 och ersätts av Charlotte Svensson den 1 augusti 2017.

²⁾ Charlotte Svensson har valts för tiden från den 1 augusti 2017 intill slutet av årsstämman 2018 och har således inte tillträtt som styrelseledamot vid dagen för Prospektet.



HENRIK THEILBJØRN

Född 1961. Styrelseordförande sedan 2009.

Utbildning: Masterexamen i nationalekonomi och ledarskap, Aarhus universitet.

Övriga nuvarande befattningar: Styrelseordförande för Boozt Fashion AB, PWT Holding A/S, PWT Group A/S, Wagner China ApS, Wagner (Yantai) Co. Ltd, ELKA Rainwear A/S, Kelly Invest A/S, Baum und Pferdgarten A/S, Scandinavian Designers A/S, Performance Group Scandinavia A/S, HTM Group ApS, Carl Ras A/S och Languagewire A/S. Styrelseledamot för Sahva A/S, Langulize A/S, Bloomingville A/S, BV Holding Company Aps, SIGNAL A/S, Signal Ejendomme ApS och November 2009 Option Holding AB. VD, grundare och styrelseledamot för EMMADS Invest A/S.

Tidigare befattningar (senaste fem åren): Styrelseordförande för A-Tex Holding A/S, A-Tex A/S, 11/11 INVEST ApS, Onstage ApS, BORCH TEXTILE HOLDING ApS, BORCH TEXTILE GROUP A/S, modevirksomheden 8.3-16, BIRGER CHRISTENSEN CHINA HOLDING A/S, BIRGER CHRISTENSEN A/S, SAINT TROPEZ AF 1993 A/S, MUNTHE A/S och Bruuns Bazar A/S. Styrelseledamot för, BIRGER CHRISTENSEN GENERAL TRADING COMPANY A/S, JAMIST Holding A/S, JAMIST A/S, JAMIST Support A/S, JAMIST Invest A/S och HB Textil A/S.

Aktieägarande i Bolaget: Henrik Theilbjørn innehar 337 800 aktier i Bolaget indirekt genom bolag.



GERD RAHBK-CLEMMENSEN

Född 1950. Styrelseledamot sedan 2013.

Utbildning: Juristexamen, Köpenhamn universitet.

Övriga nuvarande befattningar: Styrelseordförande för KRM (Sweden) AB, KRM (Great Britain) Limited, KRM (Danmark) A/S, KRM (Deutschland) GmbH, KRM Kenkä Oy, KRM (Poland) Sp. z o.o., KRM Retail (Slovakia) s.r.o., KRM (Czech Republic) s.r.o., KRM (Austria) GmbH, KRM (Portugal) LDA, Kasprzak Retail Management (Spain), S.L., KRM (Hungary) kft., KRM Obutev SL d.o.o., KRM Footwear Romania s.r.l., KRM Adriatic d.o.o., KRM Baltic SIA, KRM Footwear d.o.o. Beograd, KRM (Norway) AS, KRM (Belgium) SPRL och KRM Switzerland AG u.e. Styrelseledamot för Boozt Fashion AB, ECCO Sko A/S, KRM AG, HADA Holding A/S och Toosbuys Foundation.

Tidigare befattningar (senaste fem åren): VD för ECCO Holding A/S. Styrelseledamot för ECCO (Shanghai) Co. Ltd., ECCO Slovakia a.s., ECCO Shoe Production Pte. Ltd., ECCO Tannery Holding (Singapore) Pte. Ltd., ECCO China Wholesale Holding (Singapore) Pte. Ltd., ECCO (Xiamen) Co. Ltd., ECCO Business Management (Shanghai) Co. Ltd., ECCO Tannery (Xiamen) Co. Ltd., ECCO (Thailand) Co., Ltd., PT. ECCO Indonesia och ECCO Vietnam.

Aktieägarande i Bolaget: Gerd Rahbek-Clemmensen innehar inga aktier i Bolaget.



STAFFAN MÖRNDAL

Född 1977. Styrelseledamot sedan 2012.

Utbildning: Masterexamen i företagsekonomi, Linköping universitet och PLD program, Harvard Business School.

Övriga nuvarande befattningar: Styrelseordförande för Hemmalivs Sverige AB. VD och styrelseledamot för Morndal Holding AB. Styrelseledamot för Boozt Fashion AB, Nordic Functional Group AB, VCA IX Hold Co II AB, VCA IX Hold-Co I AB, VC IX Invest AB, Verdane Capital IX (D) AB, Verdane Capital IX (E) AB, Verdane Capital Advisors IX AB, Verdane Capital Advisors Future AB, Verdane Capital Advisors AS, Verdane Capital Advisors VIII AS, Verdane Fund V-VIII Holding AS, Verdane Capital Advisors Holding AS, MMSports AB, Chris Hollywood Konfektions AB, Californian roots AB, Outnorth AB och MatHem i Sverige AB. Styrelsesuppleant för andmotion AB och Animail AB.

Tidigare befattningar (senaste fem åren): Styrelseledamot för LensOn AB, NBIS Kalmar AB, Liaison Technologies NA, EasyArt NA, KSD Software AS, Ikivo AB och Prenax Global AB. Styrelsesuppleant för Åkerströms Björbo AB, Åkerströms Intressenter AB, eleven AB, eleven Holding AB, WRAP International AB och Wazoo Holding AB.

Aktieäggande i Bolaget: Staffan Mörndal innehar inga aktier i Bolaget.



JIMMY FUSSING NIELSEN

Född 1970. Styrelseledamot sedan 2014.

Utbildning: Masterexamen i finans och redovisning, Copenhagen Business School.

Övriga nuvarande befattningar: VD för White Pines ApS. VD och styrelseledamot för Sunstone TV Management A/S. Co-VD och styrelseledamot för Sunstone Capital A/S. Styrelseledamot för Boozt Fashion AB, Grad ApS, CapitalAid DK ApS, Sourced Technologies S.L. och Oaxaca Group ApS.

Tidigare befattningar (senaste fem åren): Styrelseledamot för Asetek Holding Inc., IPtronics A/S, Layer B.V., Epista Software A/S, Game Analytics ApS och Mofibo Books ApS.

Aktieäggande i Bolaget: Jimmy Fussing Nielsen innehar inga aktier i Bolaget.



JÓN BJÖRNSSON

Född 1968. Styrelseledamot sedan 2012.

Utbildning: Kandidatexamen i företagsekonomi, Rider universitet.

Övriga nuvarande befattningar: VD för Festi hf. Styrelseordförande för Elko (part of Festi), Intersport Iceland (part of Festi), Krónan (part of Festi) och Nóatún (part of Festi). Styrelseledamot för Boozt Fashion AB, Áhléns AB, Copenhagen Chocolate Factory ApS, Festi fasteignir (part of Festi), Höfðaeignir (part of Festi), IC Group A/S och Joe and the Juice Iceland.

Tidigare befattningar (senaste fem åren): VD för Magasin du Nord (DK). Styrelseordförande för Jysk (franchise for Iceland, Baltics and Canada). Styrelseledamot för Vörður Insurance.

Aktieäggande i Bolaget: Jón Björnsson innehar 34 284 aktier i Bolaget.



KENT STEVENS LARSEN

Född 1964. Styrelseledamot sedan 2009.

Utbildning: Civilingenjörsexamen, Technical University of Denmark och masterexamen i företagsekonomi, INSEAD Business School.

Övriga nuvarande befattningar: VD för Phoenix Capital ApS, Phoenix Advisors ApS och UM Properties ApS. Styrelseordförande för Hørsholm City Aps. Styrelseledamot för Boozt Fashion AB, Sportamore AB (publ), Dansk Vækstkapital II Komplementar ApS och Dansk Vækstkapital II K/S.

Tidigare befattningar (senaste fem åren): –

Aktieäggande i Bolaget: Kent Stevens Larsen innehar 1 639 008 aktier i Bolaget.



BJØRN FOLMER KROGHSBO

Född 1958. Styrelseledamot sedan 2015.

Utbildning: Finance/Business Administration (HD) part 1, Copenhagen Business School och Executive Board Leadership Masterclass, Copenhagen Business School.

Övriga nuvarande befattningar: Styrelseordförande för Kapitalforeningen Sampension Invest. Styrelseledamot för Boozt Fashion AB, Sampension Administration A/S och Sampension KP Livsforsikring A/S.

Tidigare befattningar (senaste fem åren): Styrelseledamot för Saxotech A/S.

Aktieäggande i Bolaget: Bjørn Folmer Kroghsbo innehar inga aktier i Bolaget.



MAJT ANN-CHARLOTTE LUNDÉN

Född 1957. Styrelseledamot sedan 2016.

Utbildning: Masterexamen i företags- och nationalekonomi, Linköping universitet.

Övriga nuvarande befattningar: Styrelseledamot för Boozt Fashion AB, FM Mattsson Mora Group AB, Bergendahl & Son AB, JB Education AB, Twilfit AB och Karl-Adam Bonnier Stiftelse. Styrelsesuppleant för Lundén & Partner AB.

Tidigare befattningar (senaste fem åren): Styrelseledamot för Swedol AB (publ), Björn Emil Madeleine Zoe (B.E.M.Z.) Design AB, Lammhults Design Group AB, LGT LOGISTICS HOLDING AB, Frontit AB, MultiQ International AB, Bergendahl Fashion AB, Bergendahl Food Holding AB, Bergendahl Food AB, Mandelgren Magazine AB och Statoil Fuel and Retail ASA.

Aktieäggande i Bolaget: Majt Ann-Charlotte Lundén innehar inga aktier i Bolaget.



CHARLOTTE SVENSSON

Född 1967. Kommer att tillträda som styrelseledamot den 1 augusti 2017.

Utbildning: Matematik, datavetenskap, finans inom systemteknik och marknadsföring. Chalmers Tekniska Högskola, Göteborgs universitet och Karlstads universitet.

Övriga nuvarande befattningar: Styrelsesuppleant för Tranholmen Invest AB. Ägare av Tranholmen båtcharter HB.

Tidigare befattningar (senaste fem åren): VD och styrelseledamot för MWM Group AB. Styrelseledamot för MWM System AB. Styrelsesuppleant för MWM Media Workflow Management Consulting AB och ITK Affarssystem AB. CIO för AB Dagens Nyheter. CIO, CDO och CMO för Bonnier News. CTO för Bonnier AB.

Aktieäggande i Bolaget: Charlotte Svensson innehar inga aktier i Bolaget.

KONCERNLEDNING

Siffrorna rörande aktieäggande för koncernledningen är framtagna baserat på antagandet att Kvittningsemissionen genomförts till en teckningskurs motsvarande mittpunkten i Prisintervallet i Erbjudandet.



HERMANN HARALDSSON

Född 1966. VD sedan 2010.

Utbildning: Masterexamen i företagsekonomi, Copenhagen Business School. IAA Diploma. Executive education, INSEAD, IMD, London Business School och Singularity University.

Övriga nuvarande befattningar: VD för Boozt Fashion AB. VD för Buland Invest ApS, Egilsgata Invest ApS, Langanes ApS och MMFFC 2008 ApS. Styrelseordförande för Boozt M Partnership AB, Boozt Retail AB, Boozt Technology AB, Boozt Fashion ApS, Beauty by Boozt A/S och Boozt Retail A/S. Styrelsesuppleant för November 2009 Option Holding AB.

Tidigare befattningar (senaste fem åren): VD för Boozt Fashion ApS. Styrelseledamot för Lucky Little Me AB, Blackwood Seven A/S och Baltic Farms A/S.

Aktieäggande i Bolaget: Hermann Haraldsson innehar, personligen och indirekt genom bolag, 976 223 aktier och 288 000 personaloptioner i Bolaget.



ALLAN JUNGE-JENSEN

Född 1972. CFO sedan 2011.

Utbildning: Masterexamen i internationell marknadsföring och ledarskap, Copenhagen Business School.

Övriga nuvarande befattningar: VD för AFA Invest ApS. Styrelseledamot för Boozt Retail AB, Boozt Technology AB, Boozt M Partnership AB, Boozt Retail A/S, Beauty by Boozt A/S och Boozt Fashion ApS.

Tidigare befattningar (senaste fem åren): VD för Boozt Retail A/S och Beauty by Boozt A/S. Styrelsesuppleant för Lucky Little Me AB.

Aktieäggande i Bolaget: Allan Junge-Jensen innehar, personligen och indirekt genom bolag, 321 079 aktier och 252 000 personaloptioner i Bolaget.



PETER G. JØRGENSEN

Född 1975. CMO sedan 2011.

Utbildning: Masterexamen i internationell marknadsföring och ledarskap, Copenhagen Business School. Executive MBA-kurser, London Business School.

Övriga nuvarande befattningar: –

Tidigare befattningar (senaste fem åren): –

Aktieäggande i Bolaget: Peter G. Jørgensen innehar 344 071 aktier och 228 024 personaloptioner i Bolaget.



NIELS HEMMINGSEN

Född 1965. COO sedan 2011.

Utbildning: Mastermilitärstudier, Royal Danish Defense College. Kandidatexamen i Organisationsbeteende och -strategi, Copenhagen Business School. Allmänt ledarskapsprogram, Harvard Business School.

Övriga nuvarande befattningar: Styrelseledamot för Homemate ApS.

Tidigare befattningar (senaste fem åren): Styrelseledamot för Beauty by Boozt A/S och Boozt Retail A/S.

Aktieägende i Bolaget: Niels Hemmingsen innehar 341 280 aktier och 228 024 personaloptioner i Bolaget.



JESPER BRØNDUM

Född 1969. CTO sedan 2010.

Utbildning: Masterexamen i bildanalys (eng. *Image Analysis*), Aalborg universitet. Filosofie doktor i databehandling, Vetenskapliga fakulteten, Köpenhamn universitet.

Övriga nuvarande befattningar: Styrelseledamot för Boozt Fashion ApS.

Tidigare befattningar (senaste fem åren): –

Aktieägende i Bolaget: Jesper Brøndum innehar 349 656 aktier och 228 024 personaloptioner i Bolaget.



JOHAN HOLMQVIST

Född 1972. IR- och kommunikationschef sedan 2016.

Utbildning: Masterexamen i nationalekonomi och ledarskap, Lund universitet.

Övriga nuvarande befattningar: –

Tidigare befattningar (senaste fem åren): Informationschef för ReadSoft AB (publ).

Aktieägende i Bolaget: Johan Holmqvist innehar inga aktier i Bolaget.

ÖVRIGA UPPLYSNINGAR AVSEENDE STYRELSE OCH KONCERNLEDNING

Det förekommer inga familjeband mellan några styrelseledamöter eller medlemmar av koncernledningen.

Styrelseledamoten Kent Stevens Larsen är styrelseledamot för Sportamore AB (publ), ett bolag som till viss del konkurrerar med Boozt. Styrelseledamoten Gerd Rahbek-Clemmensen är styrelseledamot för ECCO Sko A/S, en leverantör till Boozt.

Utöver vad som anges ovan föreligger inga intressekonflikter eller potentiella intressekonflikter mellan styrelseledamöternas och koncernledningens åtaganden gentemot Bolagets och deras privata intressen och/eller andra åtaganden.

Henrik Theilbjørn var styrelseordförande för Bruuns Bazaar A/S när bolaget lämnade in sin konkursansökan 2016 samt 11/11 Invest ApS när bolaget lämnade in sin konkursansökan 2013. Majt Ann-Charlotte Lundén är styrelseledamot för JB Education AB, vilket försattes i konkurs den 12 juni 2013. Staffan Mörndal är styrelseledamot för Ikivo AB, vilket försattes i konkurs den 10 juli 2014.

Utöver vad som anges ovan har ingen styrelseledamot eller medlem av koncernledningen under de senaste fem åren (i) dömts i bedrägerirelaterade mål, (ii) representerat ett företag som försatts

i konkurs eller likvidation, eller varit föremål för konkursförvaltning, (iii) varit föremål för anklagelse och/eller sanktion av i lag eller förordning bemyndigade myndigheter (däribland godkända yrkessammanslutningar) eller (iv) förbjudits av domstol att ingå som medlem av en emittents förvaltnings-, lednings- eller kontrollorgan eller från att ha ledande eller övergripande funktioner hos en emittent.

Alla styrelseledamöter och medlemmar av koncernledningen kan nås via Bolagets adress, Hyllie Boulevard 10 B, 215 32 Malmö.

REVISOR

För räkenskapsåren 2014 och 2015 var Thomas Swenson från Ernst & Young Aktiebolag Bolagets revisor. Thomas Swenson (född 1957) är auktoriserad revisor och medlem i FAR (branschorganisationen för auktoriserade revisorer). Vid årsstämman 2016 valde Bolaget Ernst & Young Aktiebolag som revisor, med Thomas Swenson som huvudansvarig revisor. Skälet till det förtida entledigandet var att Bolaget föredrog att utse ett registrerat revisionsbolag istället för en enskild revisor. Ernst & Young Aktiebolag omvaldes på årsstämman 2017 för perioden intill slutet av årsstämman 2018. Ernst & Young Aktiebolags kontorsadress är Jakobsbergsgatan 24, 111 44 Stockholm.

Bolagsstyrning

BOLAGSSTYRNING

Boozt är ett svenskt publikt aktiebolag. Före noteringen på Nasdaq Stockholm grundades bolagsstyrningen i Bolaget på svensk lag samt interna regler och föreskrifter. När Bolaget har noterats på Nasdaq Stockholm kommer Bolaget också att följa Nasdaq Stockholms regelverk för emittenter och tillämpa Svensk kod för bolagsstyrning ("Koden"). Koden gäller för alla svenska bolag vars aktier är noterade på en reglerad marknad i Sverige och ska tillämpas fullt ut från noteringen. Bolaget behöver inte följa alla regler i Koden då Koden i sig själv medger möjlighet till avvikelse från reglerna, under förutsättning att sådana eventuella avvikelser och den valda alternativa lösningen beskrivs och orsakerna härför förklaras i bolagsstyrningsrapporten (enligt den så kallade "följ eller förklara-principen").

Bolaget kommer att tillämpa Koden från det att aktierna noteras på Nasdaq Stockholm. Eventuella avvikelser från Koden kommer att redovisas i Bolagets bolagsstyrningsrapport, som kommer att upprättas för första gången för räkenskapsåret 2017. I den första bolagsstyrningsrapporten behöver Bolaget emellertid inte förklara avvikelse till följd av bristande uppfyllelse av regler vars tillämpning inte aktualiserats under den tidsperiod som bolagsstyrningsrapporten omfattar. Bolaget kommer att rapportera en avvikelse från Koden avseende sitt incitamentsprogram på grund av att Koden stipulerar en intjänandeperiod om minst tre år, se avsnittet "Aktiekapital och ägarförhållanden – Incitamentsprogram".

BOLAGSSTÄMMA

Enligt aktiebolagslagen (2005:551) är bolagsstämman Bolagets högsta beslutsfattande organ. På bolagsstämma utövar aktieägarna sin rösträtt i nyckelfrågor, till exempel fastställande av resultat- och balansräkningar, disposition av Bolagets resultat, beviljande av ansvarsfrihet för styrelsens ledamöter och verkställande direktör, val av styrelseledamöter och revisorer samt ersättning till styrelsen och revisorerna.

Årsstämma måste hållas inom sex månader från utgången av räkenskapsåret. Utöver årsstämman kan det kallas till extra bolagsstämma. Enligt bolagsordningen sker kallelse till bolagsstämma genom annonsering i Post- och Inrikes Tidningar och genom att kallelsen hålls tillgänglig på Bolagets webbplats. Att kallelse har skett ska samtidigt annonseras i Svenska Dagbladet.

Rätt att delta i bolagsstämma

Aktieägare som vill delta i förhandlingarna på bolagsstämma ska dels vara införd i den av Euroclear Sweden förda aktieboken fem vardagar före stämman, dels anmäla sig hos Bolaget för deltagande i bolagsstämman senast den dag som anges i kallelsen till stämman. Aktieägare kan närvara vid bolagsstämmor personligen eller genom ombud och kan även biträdas av högst två personer. Vanligtvis är det möjligt för aktieägare att anmäla sig till bolagsstämman på flera olika sätt, vilka närmare anges i kallelsen till stämman. Aktieägare är berättigade att rösta för samtliga aktier som aktieägaren innehar.

Initiativ från aktieägarna

Aktieägare som önskar få ett ärende behandlat på bolagsstämman måste skicka en skriftlig begäran härom till styrelsen. Begäran ska normalt vara styrelsen tillhanda senast sju veckor före bolagsstämman.

VALBEREDNING

Bolag som följer Koden ska ha en valberedning. Enligt Koden ska bolagsstämman utse valberedningens ledamöter eller ange hur ledamöterna ska utses. Valberedningen ska enligt Koden bestå av minst tre ledamöter och en majoritet av dessa ska vara oberoende i förhållande till Bolaget och koncernledningen. Minst en ledamot i valberedningen ska därutöver vara oberoende i förhållande till den röstmässigt största ägaren eller den grupp av aktieägare som samverkar om Bolagets förvaltning.

Vid årsstämman som hölls den 15 maj 2017 beslutades att valberedningen inför årsstämman 2018 ska bestå av representanter från de tre största aktieägarna noterade i den av Euroclear Sweden förda aktieboken per 31 augusti 2017 och styrelseordföranden som också kommer att kalla till valberedningens första möte. Den medlem som representerar den största aktieägaren ska utses till ordförande för valberedningen om inte valberedningen enhälligt utser någon annan. Om en eller flera av aktieägarna som har utsett representanter till valberedningen tidigare än tre månader före årsstämman inte längre ingår bland de tre största aktieägarna, ska representanter som utsetts av dessa aktieägare avgå, och de aktieägare som därefter tillhör de tre största aktieägarna kan utse sina representanter. Om en representant avgår ur valberedningen innan valberedningens arbete är avslutat och valberedningen anser det nödvändigt att ersätta honom eller henne, ska en sådan ersättningsrepresentant representera samma aktieägare eller, om aktieägaren inte längre är en av de största aktieägarna, den största aktieägaren i turordningen. Aktieägare som utsett representant till ledamot i valberedningen har rätt att entlediga sådan ledamot och utse ny representant till ledamot i valberedningen. Ändringar i sammansättningen av valberedningen måste meddelas omgående.

Valberedningens sammansättning inför årsstämman ska normalt sett meddelas senast sex månader före stämman. Ersättning ska inte utgå till representanterna i valberedningen. Bolaget ska ersätta eventuella kostnader som valberedningen ådrar sig i sitt arbete. Mandatperioden för valberedningen upphör när sammansättningen av den följande valberedningen har offentliggjorts.

STYRELSEN

Styrelsen är Bolagets högsta beslutsfattande organ efter bolagsstämman. Enligt aktiebolagslagen är styrelsen ansvarig för Bolagets förvaltning och organisation, vilket innebär att styrelsen är ansvarig för att, bland annat, fastställa mål och strategier, säkerställa rutiner och system för utvärdering av fastställda mål, fortlopande utvärdera Bolagets resultat och finansiella ställning samt utvärdera den operativa ledningen. Styrelsen ansvarar också för att säkerställa att årsredovisningen och delårsrapporter upprättas i rätt tid. Dessutom utser styrelsen Bolagets verkställande direktör.

Styrelseledamöterna väljs normalt av årsstämman för tiden intill slutet av nästa årsstämma. Enligt Bolagets bolagsordning ska styrelsen, till den del den väljs av bolagsstämman, bestå av minst tre ledamöter och högst tio ledamöter utan suppleanter.

Enligt Koden ska styrelsens ordförande väljas av årsstämman och ha ett särskilt ansvar för Bolagets ledning av styrelsens arbete och för att styrelsens arbete är välorganiserat och genomförs på ett effektivt sätt.

Styrelsen följer en skriftlig arbetsordning som revideras årligen och fastställs på det konstituerande styrelsemötet varje år. Arbetsordningen

reglerar bland annat styrelsepraxis, funktioner och fördelningen av arbete mellan styrelseledamöterna och verkställande direktör. I samband med det konstituerande styrelsemötet fastställer styrelsen även instruktionen för verkställande direktör innefattande finansiell rapportering.

Styrelsen sammanträder enligt ett årligen fastställt schema. Utöver dessa styrelsemöten kan ytterligare styrelsemöten sammankallas för att hantera frågor som inte kan hänskjutas till ett ordinarie styrelsemöte. Utöver styrelsemötena har styrelseordföranden och verkställande direktören en fortlöpande dialog rörande Bolagets ledning.

För närvarande består Bolagets styrelse av åtta ordinarie ledamöter som valts av bolagsstämman, vilka presenteras i avsnittet *"Styrelse, koncernledning och revisorer"*.

Revisionsutskott

Boozt har ett revisionsutskott bestående av tre medlemmar: Kent Stevens Larsen (ordförande), Staffan Mörndal och Henrik Theilbjørn. Revisionsutskottet ska, utan att det påverkar styrelsens ansvar och uppgifter i övrigt, bland annat övervaka Bolagets finansiella rapportering, övervaka effektiviteten i Bolagets interna kontroll, internrevision och riskhantering, hålla sig informerat om revisionen av årsredovisningen och koncernredovisningen, granska och övervaka revisorns opartiskhet och självständighet och därvid särskilt uppmärksamma om revisorn tillhandahåller Bolaget andra tjänster än revisionstjänster, samt biträda vid förberedelse av förslag till bolagsstämmans val av revisor.

Ersättningsutskott

Boozt har ett ersättningsutskott bestående av fyra medlemmar: Jón Björnsson (ordförande), Majt Ann-Charlotte Lundén, Jimmy Fussing Nielsen och Henrik Theilbjørn. Ersättningsutskottet ska bereda förslag avseende ersättningsprinciper, ersättningar och andra anställningsvillkor för verkställande direktören och koncernledningen.

VERKSTÄLLANDE DIREKTÖR OCH ÖVRIG KONCERNLEDNING

Den verkställande direktören är underordnad styrelsen och ansvarar för Bolagets löpande förvaltning och den dagliga driften. Arbetsfördelningen mellan styrelsen och verkställande direktören anges i arbetsordningen för styrelsen och instruktionen för verkställande direktör. Verkställande direktören ansvarar också för att upprätta rapporter och sammanställa information inför styrelsemöten och är föredragande av materialet på styrelsemötena.

Enligt instruktionerna för finansiell rapportering är den verkställande direktören ansvarig för finansiell rapportering i Bolaget och ska följaktligen säkerställa att styrelsen erhåller tillräckligt med information för att styrelsen fortlöpande ska kunna bedöma Bolagets finansiella ställning.

Verkställande direktör ska hålla styrelsen kontinuerligt informerad om utvecklingen av Bolagets verksamhet inklusive utvecklingen av Bolagets resultat, priser, status och likviditet samt information om viktiga händelser.

Verkställande direktören och övriga koncernledningen presenteras i avsnittet *"Styrelse, koncernledning och revisor"*.

ERSÄTTNING TILL STYRELSELEDAMÖTER, VERKSTÄLLANDE DIREKTÖR OCH KONCERNLEDNING

Ersättning till styrelseledamöter

Arvode och annan ersättning till styrelseledamöterna, inklusive ordföranden, fastställs av bolagsstämman. På årsstämman den 15 maj 2017 beslutades att arvode ska utgå till styrelsens ordförande med 500 000 kronor och till övriga ledamöter med 250 000 kronor. Därutöver, beslutades det på årsstämman den 15 maj 2017 att arvode

ska utgå till ordförande i revisionsutskottet med 100 000 kronor och till övriga ledamöter i revisionsutskottet med 50 000 kronor. Styrelsens ledamöter har inte rätt till några förmåner efter att deras uppdrag som styrelseledamöter har upphört. På årsstämman den 15 maj 2017 beslutades det att inget arvode ska utgå till ledamöterna i ersättningsutskottet för deras uppdrag som ledamot i ersättningsutskottet.

Arvode till styrelsen under räkenskapsåret 2016

Tabellen nedan visar de arvoden som styrelseledamöterna valda av bolagsstämman erhållit under räkenskapsåret 2016.

Namn	Befattning	Styrelsearvode (SEK)
Henrik Theilbjørn	Styrelseordförande	300 000
Gerd Rahbek-Clemmensen	Styrelseledamot	–
Staffan Mörndal	Styrelseledamot	–
Jimmy Fussing Nielsen	Styrelseledamot	–
Jón Björnsson	Styrelseledamot	150 000
Kent Stevens Larsen	Styrelseledamot	–
Björn Folmer Kroghsbo	Styrelseledamot	–
Majt Ann-Charlotte Lundén ¹⁾	Styrelseledamot	150 000
Summa		600 000

¹⁾ Valdes till styrelseledamot på årsstämman som hölls den 1 juni 2016.

Riktlinjer för ersättning till verkställande direktör och koncernledning

På årsstämman som hölls den 15 maj 2017 beslutades om riktlinjer för ersättning till verkställande direktör och övrig koncernledning. Riktlinjerna för ersättning till Boozts verkställande direktör och ledande befattningshavare är utformade för att attrahera, motivera och behålla exceptionella anställda på en konkurrensutsatt och internationell marknad. Riktlinjerna avspeglar Bolagets mål för god bolagsstyrning samt för hållbart långsiktigt värdeskapande för aktieägare. Riktlinjerna för ersättning gäller för Bolagets verkställande direktör och ledande befattningshavare.

Ersättning till ledande befattningshavare

Ersättning till Boozts ledande befattningshavare har föreslagits av ersättningsutskottet och har därefter godkänts av styrelsen. Den sammanlagda ersättningen ska baseras på marknadsmässiga villkor, vara konkurrenskraftig, väl avvägd och inte löneledande samt bidra till god etik och företagskultur. Fast lön ska baseras på de ledande befattningshavarnas kompetens och ansvarsområde, vara individuell och omprövas normalt kalenderårsvis.

Den totala ersättningen ska bestå av följande:

- En fast grundlön på en nivå som syftar till att attrahera och behålla ledande befattningshavare med professionell och personlig kompetens som krävs för att främja Bolagets resultat.
- Kortsiktiga incitament baseras på uppfyllande av ett flertal individuella, på förhand fastställda finansiella och strategiska verksamhetsmål som godkänts av styrelsen. Kortsiktiga incitament kan inte uppgå till mer än 50 procent av den fasta grundlönen och är delvis relaterade till finansiella mål och delvis till icke-finansiella och strategiska verksamhetsmål.
- Långsiktiga incitament i form av optioner främjar en avvägning mellan kortsiktigt uppfyllande och långsiktigt tänkande. Bolagets optionsprogram utvecklas vidare nedan.
- Eventuella pensionsavsättningar görs i enlighet med tillämpliga lagar och anställningsavtal.
- Avgångsvederlag i enlighet med uppsägningsklausuler i anställningsavtal. Avgångsvederlag ska uppfylla lokala legala regelverk. Ingen är berättigad till avgångsvederlag för det fall att tjänstefel eller grov oaktsamhet ligger till grund för uppsägningen.

Långsiktiga incitamentsprogram

Boozts långsiktiga incitamentsprogram ska ha som mål att ledande befattningshavares och utvalda nyckelpersoners intressen ligger i linje med Bolagets och dess aktieägares långsiktiga mål. Intjäningsperioden för långsiktiga incitamentsprogram ska vara minst tre år. Långsiktiga incitamentsprogram ska alltid vara baserade på aktier eller aktierelaterade instrument. Långsiktiga incitamentsprogram ska tillförsäkra långsiktiga incitament kopplade till Bolagets utveckling. Varje aktiebaserat långsiktigt incitamentsprogram ska förutsätta godkännande av aktieägarna innan implementering. Styrelsen har rätt att fråga riktlinjerna om det i ett enskilt fall finns särskilda skäl för det.

Nuvarande anställningsavtal för verkställande direktör och övrig koncernledning

Beslut om nuvarande ersättningsnivåer och övriga anställningsvillkor för den verkställande direktören och övrig koncernledning har fattats av styrelsen.

Tabellen nedan visar arvoden till den verkställande direktören och övrig koncernledning för räkenskapsåret 2016.

Samtliga belopp i TSEK

Namn	Grundlön/ styrelse- arvode	Rörlig lön	Övriga förmåner	Pensions- kostnader	Summa
Hermann Haraldsson, verkställande direktör	2 237	876	262	–	3 376
Övrig koncernledning	5 231	1 940	618	–	7 789
Summa	7 469	2 816	879	–	11 165

Bolagets verkställande direktör har rätt till en fast lön om 3,526 miljoner kronor årligen. Förutsatt att vissa mål uppnås kommer verkställande direktörens lön att höjas till 4,302 miljoner kronor årligen från den 1 januari 2018. Utöver den fasta månadslönen har den verkställande direktören rätt till avgångsvederlag om tolv månadslöner vid uppsägning från Bolagets sida. De övriga ledande befattningshavarna har en fast månadslön på mellan 85 000 till 184 800 kronor. Förutsatt att vissa mål uppnås kommer ledande befattningshavares löner att höjas från den 1 januari 2018. Utöver den fasta ersättningen har den verkställande direktören och övriga ledande befattningshavare rätt till en rörlig ersättning om maximalt 25 procent av den fasta lönen enligt sina anställningsavtal. Vissa ledande befattningshavare har därutöver rätt till en extra rörlig ersättning om maximalt 25 procent av den fasta lönen enligt sina anställningsavtal.

För den verkställande direktören gäller en ömsesidig uppsägningstid om sex månader. För övriga ledande befattningshavare gäller en uppsägningstid om sex till åtta månader vid uppsägning från arbetsgivarens sida och en uppsägningstid om tre till sex månader vid uppsägning från arbetstagarens sida.

Den verkställande direktören och de övriga ledande befattningshavarna har inte rätt till några pensionsavsättningar bortsett från en ledande befattningshavare som har rätt till pensionsavsättningar. Den verkställande direktören och en av de övriga ledande befattningshavarna har vid en börsintroduktion rätt till en transaktionsbonus motsvarande 3,6 månatliga grundlöner.

Bonus vid noteringen av Bolagets aktier

Den verkställande direktören och en av de övriga ledande befattningshavarna har vid en börsintroduktion rätt till en transaktionsbonus motsvarande 3,6 månatliga grundlöner. I tillägg till detta har Bolaget åtagit sig att betala ut en bonus ("Lock up-bonusen") om 12 månadslöner var till fem personer i koncernledningen, inklusive den verkställande direktören, under förutsättning att Bolaget utnyttjar en rätt att vid en notering av Bolagets aktier dels kräva att (i) de här personerna återinvesterar minst 50 procent av nettolikviden som erhålls vid upplösningen av Optionsprogrammet 2012, samt (ii) de här personerna ingår ett åtagande som innebär att de inte får sälja aktier

i Bolaget som de erhåller som ett led i Optionsprogrammet 2012. Bolaget avser att utnyttja dessa rättigheter och således kommer Lock up-bonusen att betalas ut. Kostnaden för Boozt för Lock up-bonusen uppgår till totalt 11,610 miljoner kronor, exklusive sociala avgifter, och kommer att belasta andra kvartalet 2017.

De ledande befattningshavare som erhåller bonus enligt ovan har valt att återinvestera 50–100 procent av den bonus, med avdrag för skatt, som de erhåller.

Incitamentsprogram

För en beskrivning av Bolagets incitamentsprogram, se avsnittet "Aktiekapital och ägarförhållanden – Incitamentsprogram".

INTERN KONTROLL

Den interna kontrollen omfattar kontroll av Bolagets och Koncernens organisation, förfarande och stödåtgärder. Målsättningen är att säkerställa att en tillförlitlig och korrekt finansiell rapportering sker, att Bolagets och Koncernens finansiella rapporter upprättas enligt lag och tillämplig redovisningssed, att Bolagets tillgångar skyddas, samt att andra krav efterlevs. Systemet för intern kontroll är även avsett att övervaka att Bolagets och Koncernens policyer, principer och instruktioner efterlevs. Den interna kontrollen omfattar även analys av risker och uppföljning av införlivande informations- och affärssystem. Koncernen identifierar, bedömer och hanterar risker baserat på Koncernens vision och mål. Riskbedömning av strategiska-, compliance-, drift- och finansiella risker utförs årligen av CFO, bedömningen presenteras för revisionsutskottet och styrelsen.

Styrelsen och styrelsens revisionsutskott ansvarar för intern kontroll. Processer för hantering av verksamheten och levererar värde ska fastställas inom verksamhetsledningssystem. VD ansvarar för processstrukturen inom Koncernen.

En egen bedömning av minimikraven i definierade kontroller för identifierade risker för varje affärsprocess ska årligen utföras och rapporteras till revisionsutskottet och styrelsen. CFO ansvarar för självutvärderingsprocessen, vilken underlättas av att den interna kontrollen fungerar. Dessutom utför funktionen för intern kontroll omdömen om riskkontroller och interna system enligt den plan som överenskommit med styrelse och koncernledning.

REVISION

Revisorn ska granska Bolagets årsredovisning och räkenskaper samt styrelsens och verkställande direktörens förvaltning. Efter varje räkenskapsår ska revisorn lämna en revisionsberättelse och en koncernrevisionsberättelse till årsstämman.

Enligt Bolagets bolagsordning ska Bolaget ha lägst en och högst två revisorer samt högst två revisorssuppleanter. Bolagets revisor är Ernst & Young Aktiebolag, med Thomas Swenson som huvudansvarig revisor. Bolagets revisor presenteras närmare i avsnittet "Styrelse, koncernledning och revisor".

Under 2016 uppgick den totala ersättningen till Bolagets revisor till 1,2 miljoner kronor, varav 0,5 miljoner kronor var hänförligt till revisionsuppdraget och 0,7 miljoner kronor var hänförligt till övriga tjänster.

Bolagets revisor uttalade i revisionsberättelsen för årsredovisningen för räkenskapsåret 2014 att endast ersättning för utförda tjänster avseende kommissionsförsäljningen skulle ingå i nettoomsättningen. Det bedömda klassificeringsfelet påverkade enligt revisorn raderna nettoomsättning och handelsvaror vilka borde ha redovisats till ett lägre belopp. Klassificeringsfelet har rättats i de siffror som finns intagna i detta Prospekt.

Aktiekapital och ägarförhållanden

ALLMÄN INFORMATION

Enligt Bolagets bolagsordning får aktiekapitalet inte understiga 3 300 000 kronor och inte överstiga 13 200 000 kronor, och antalet aktier får inte understiga 20 000 000 och inte överstiga 80 000 000. Per dagen för Prospektet har Bolaget emitterat totalt 46 695 540 aktier. Aktierna är denominerade i svenska kronor och varje aktie har ett kvotvärde om 0,083333 kronor.

Aktierna har emitterats i enlighet med svensk rätt. Samtliga emitterade aktier är fullt betalda och fritt överlåtbara.

De erbjudna aktierna är inte föremål för erbjudande som lämnats till följd av budplikt, inlösenrätt eller lösningsskyldighet. Inget offentligt uppköpserbjudande har lämnats avseende de erbjudna aktierna under innevarande eller föregående räkenskapsår. De Säljande Aktieägarna har gentemot Ankarinvesterarna gjort de åtaganden som framgår av avsnittet "*Legala frågor och kompletterande information – Ankarinvesterare*".

VISSA RÄTTIGHETER FÖRENADE MED AKTIERNA

De erbjudna aktierna är av samma slag. Rättigheterna förenade med aktier emitterade av Bolaget, inklusive de som följer av bolagsordningen, kan endast ändras enligt de förfaranden som anges i aktiebolagslagen (2005:551).

Rösträtt

Varje aktie berättigar innehavaren till en röst på bolagsstämma och varje aktieägare har rätt att rösta för samtliga aktier som aktieägaren innehar.

Företrädesrätt till nya aktier m.m.

Om Bolaget emitterar nya aktier, teckningsoptioner eller konvertibler vid en kontantemission eller en kvittningsemission har aktieägarna som huvudregel företrädesrätt att teckna sådana värdepapper i förhållande till antalet aktier som innehades före emissionen.

Rätt till utdelning och behållning vid likvidation

Samtliga aktier ger lika rätt till utdelning samt till Bolagets tillgångar och eventuella överskott i händelse av likvidation.

Beslut om vinstutdelning fattas av bolagsstämma. Samtliga aktieägare som är registrerade i den av Euroclear Sweden förda aktieboken på av bolagsstämman beslutad avstämningsdag är berättigade till utdelning. Utdelningen utbetalas normalt till

aktieägarna genom Euroclear Sweden som ett kontant belopp per Aktie, men betalning kan även ske i annat än kontanter (sakutdelning). Om aktieägare inte kan nås genom Euroclear Sweden, kvarstår aktieägarens fordran på Bolaget avseende utdelningsbeloppet och sådan fordran är föremål för en tioårig preskriptionstid. Vid preskription tillfaller utdelningsbeloppet Bolaget.

Det finns inga restriktioner avseende rätten till utdelning för aktieägare bosatta utanför Sverige. Aktieägare som inte har skattemässig hemvist i Sverige är normalt föremål för svensk kupongskatt, se även avsnittet "*Skattefrågor i Sverige*".

UTDELNINGSPOLICY

När fritt kassaflöde överstiger tillgängliga investeringar i lönsam tillväxt kommer överskottet delas ut till aktieägarna.¹⁾ Bolaget har inte för avsikt att betala utdelning på medellång sikt och det finns inga garantier att utdelning kommer betalas för ett visst år. Förslag kring utdelning, om något, samt belopp och tidpunkt, kommer bero på ett antal faktorer så som bland annat finansiell ställning, investeringsbehov, förvärvsmöjligheter, allmänna ekonomiska och affärsmässiga förhållanden samt andra faktorer som styrelsen anser vara relevanta i ett sådant beslut.

Under räkenskapsåren 2014–2016 har ingen utdelning lämnats.

CENTRAL VÄRDEPAPERSFÖRVARING

Aktierna är registrerade i ett avstämningsregister enligt lagen (1998:1479) om värdepapperscentraler och kontoföring av finansiella instrument. Detta register förs av Euroclear Sweden AB, Box 191, 101 23 Stockholm. Inga aktiebrev är utfärdade för aktierna. Carnegie är kontoförande institut. ISIN-koden för aktierna är SE0009888738.

NYEMISSION I SAMBAND MED ERBJUDANDET

Erbjudandet omfattar dels högst 19 633 359 befintliga aktier i Boozt som erbjuds av de Säljande Aktieägarna, dels högst 7 407 000 nyemitterade aktier som erbjuds av Bolaget. Styrelsen avser att, med stöd av bemyndigande från extra bolagsstämma den 16 maj 2017, besluta om de slutliga villkoren för nyemissionen av aktier. Genom nyemissionen kommer Boozt att tillföras 400 miljoner kronor före emissionskostnader och Bolagets aktiekapital kommer att ökas med 569 748 kronor²⁾. Detta motsvarar en utspädningseffekt om 12 procent, motsvarande 6 837 000 aktier och röster.

¹⁾ Se avsnittet "*Utvald finansiell information – Finansiella och icke-finansiella definitioner*".

²⁾ Förutsatt att Erbjudandepriiset bestäms till mittpunkten i Prisintervallet (58,50 kronor).

AKTIEKAPITALET UTVECKLING

Nedanstående tabell visar den historiska utvecklingen för Bolagets aktiekapital sedan 2014, samt de förändringar i antalet aktier och aktiekapitalet som kommer att genomföras i samband med noteringen av aktierna på Nasdaq Stockholm.

Tidpunkt	Händelse	Förändring i antal aktier och röster	Antal aktier och röster efter transaktionen	Aktiekapital (SEK)	
				Förändring	Totalt
2014-01-01		–	2 106 185	–	2 106 185
2014-02-14	Kvittningsmission ¹⁾	79 915	2 186 100	79 915	2 186 100
2014-02-14	Kvittningsmission ²⁾	190 478	2 376 578	190 478	2 376 578
2014-02-14	Kvittningsmission ³⁾	95 236	2 471 814	95 236	2 471 814
2014-02-14	Kvittningsmission ⁴⁾	96 564	2 568 378	96 564	2 568 378
2014-09-03	Kontantemission	273 963	2 842 341	273 963	2 842 341
2015-07-06	Kvittningsmission ⁵⁾	155 820	2 998 161	155 820	2 998 161
2015-07-06	Kontantemission	415 352	3 413 513	415 352	3 413 513
2015-08-05	Kontantemission	53 741	3 467 254	53 741	3 467 254
2016-07-26	Kontantemission	322 796	3 790 050	322 796	3 790 050
2016-10-06	Kvittningsmission ⁶⁾	101 245	3 891 295	101 245	3 891 295
2017-05-12	Uppdelning av aktier 1:12	42 804 245	46 695 540	–	3 891 295
2017-05-31	Kvittningsmission ⁷⁾	2 372 544	49 068 084	197 711	4 089 006
2017-05-31	Nyemission ⁸⁾	6 837 000	55 905 084	569 748	4 658 754
2017-06-02	Teckning med stöd av teckningsoptioner ⁹⁾	775 860	56 680 944	64 655	4 723 409

¹⁾ Teckningskursen uppgick till 113,75 kronor per aktie och kvittningen avsåg ett lån som upptagits av Bolaget.

²⁾ Teckningskursen uppgick till 109,60 kronor per aktie och kvittningen avsåg ett lån som upptagits av Bolaget.

³⁾ Teckningskursen uppgick till 108,25 kronor per aktie och kvittningen avsåg ett lån som upptagits av Bolaget.

⁴⁾ Teckningskursen uppgick till 105,60 kronor per aktie och kvittningen avsåg ett lån som upptagits av Bolaget.

⁵⁾ Teckningskursen uppgick till 282,618 kronor per aktie och kvittningen avsåg ett lån som upptagits av Bolaget.

⁶⁾ Teckningskursen uppgick till 360,00 kronor per aktie och kvittningen avsåg ett lån som upptagits av Bolaget.

⁷⁾ Under antagande att Erbjudandepriiset bestäms till mittpunkten i Prisintervallet (58,50 kronor). Kvittningsmissionen genomförs för att kvitta en skuld till tidigare personaloptionsinnehavare, se vidare avsnitt "– Incitamentsprogram – Personaloptionsprogram 2012/2022".

⁸⁾ Under antagande att Erbjudandepriiset bestäms till mittpunkten i Prisintervallet (58,50 kronor).

⁹⁾ Under antagande att Erbjudandepriiset bestäms till mittpunkten i Prisintervallet (58,50 kronor). Teckningen avser den teckning som förvärvaren av teckningsoptionerna genomför, se vidare avsnittet "– Incitamentsprogram – Personaloptionsprogram 2012/2022".

KONVERTIBLER, TECKNINGSOPTIONER, ETC.

Utöver vad som anges nedan under "– Incitamentsprogram" kommer det vid noteringen av Bolagets aktier på Nasdaq Stockholm inte finnas några utestående teckningsoptioner, konvertibler eller andra aktierelaterade finansiella instrument i Bolaget.

INCITAMENTSPROGRAM**Personaloptionsprogram 2012/2022**

I samband med noteringen av Bolagets aktier på Nasdaq Stockholm kommer 2 953 896 utgivna och vederlagsfritt tilldelade personaloptioner i ett incitamentsprogram från 2012 ("Optionsprogrammet 2012") att omvandlas till stamaktier. Omvandlingen sker genom att Bolaget köper tillbaka personaloptionerna för ett pris som baseras på Erbjudandepriiset, innebärande att en skuld till de tidigare personaloptionsinnehavarna uppkommer. Skulden kvittas sedan mot nyemitterade stamaktier i en kvittningsemission ("Kvittningsmissionen"). Extra bolagsstämma i Bolaget den 16 maj 2017 har, villkorat av att noteringen genomförs, beslutat om ovan beskrivna återköp av personaloptioner och Kvittningsmissionen. Kvittningsmissionen kommer genomföras till en teckningskurs motsvarande Erbjudandepriiset.

Som ett resultat av återköpet av personaloptionerna uppkommer en skyldighet för Bolaget att betala sociala avgifter. Kostnaden för sociala avgifter hänförliga till Optionsprogrammet 2012 har säkrats genom att Boozt till ett helägt dotterbolag har emitterat 928 116 teckningsoptioner vilka kan utnyttjas för teckning av stamaktier i Bolaget. Dotterbolaget kommer, villkorat av att noteringen genomförs, överlåta teckningsoptionerna. Likviden från överlåtelserna kommer användas för att betala sociala avgifter. Erläggandet av sociala avgifter får följaktligen ingen kassaflödespåverkan på Boozt.

Personaloptionsprogram 2015/2025

Boozt har implementerat ett personaloptionsprogram för vissa anställda i Bolaget ("Optionsprogrammet 2015"). Totalt har 2 442 540 personaloptioner tilldelats vederlagsfritt under programmet. 767 460 teckningsoptioner har emitterats till ett dotterbolag till Bolaget för att täcka sociala avgifter.

Intjänandet av personaloptioner under Optionsprogrammet 2015 utlöses vid en börsnotering, varigenom 33 procent av optionerna intjänas det datum som infaller 12 månader efter den första dagen för handel i Bolagets aktier på Nasdaq Stockholm, 33 procent av optionerna intjänas det datum som infaller 24 månader efter den första dagen för handel i Bolagets aktier på Nasdaq Stockholm och återstående 34 procent av optionerna intjänas det datum som infaller 36 månader efter den första dagen för handel i Bolagets aktier på Nasdaq Stockholm. Därav avviker Optionsprogrammet 2015 från Koden som stipulerar en intjänandeperiod om minst tre år. Optionerna kan utnyttjas direkt efter att de tjänats in. Varje intjänad option berättigar deltagaren att teckna en ny stamaktie i Bolaget till en teckningskurs om 26,17 kronor plus ränta om 8 procent per år räknat från 30 juni 2015, kapitaliserad årligen, den 30 juni (första gången den 30 juni 2016) till den sista dagen i den kalendermånad som infaller närmast före det att en option utnyttjas för teckning, med förbehåll för eventuell omräkning enligt villkoren.

Rätt att utnyttja personaloptionerna upphör automatiskt den dag som infaller 60 månader efter den första dagen för handel i Bolagets aktier på Nasdaq Stockholm.

Vid fullt utnyttjande av samtliga utestående personaloptioner och teckningsoptioner för att täcka sociala avgifter uppgår utspädnings-effekten till 5,4 procent³⁾ av aktiekapitalet. För mer information om Optionsprogrammet 2015, se not 1 i avsnittet "Historisk finansiell information" på sidorna F-6–F7.

³⁾ Baserat på utestående antalet aktier per dagen för Erbjudandet baserat på mittpunkten i Prisintervallet (58,50 kronor).

BEFINTLIGA AKTIEÄGARES FÖRSÄLJNING AV AKTIER

Vissa befintliga aktieägare, bland annat styrelseledamöter och medlemmar av koncernledningen, som har en betydande exponering i Bolaget genom innehav av aktier och i vissa fall även personaloptioner, kommer i samband med noteringen ges en möjlighet att sälja aktier motsvarande maximalt 50 procent av värdet på aktierna som respektive aktieägare innehar. I tillägg till detta får innehavare av personaloptioner inom Optionsprogrammet 2012, som påförs skatt i samband med

att Bolaget köper personaloptionerna, sälja aktier för att täcka den uppkomna skattskyldigheten. I genomsnitt säljer dessa befintliga aktieägare omkring 25 procent av värdet på sina innehav, utöver aktier som säljs för att täcka skattskyldighet kopplad till Optionsprogrammet 2012. För att genomföra försäljningarna enligt ovan kommer dessa aktieägare att sälja de aktier som ska säljas i Erbjudandet till de Säljande Aktieägarna. Samtliga aktier som förvärfas av investerare i Erbjudandet tillhandahålls således av de Säljande Aktieägarna.

ÄGARSTRUKTUR

Tabellen nedan beskriver Boozts ägarstruktur omedelbart före Erbjudandet och omedelbart efter Erbjudandets genomförande.

Tabellen är framtagen baserat på antagandet att Kvittningsemissionen genomförs till en teckningskurs motsvarande mittpunkten i Prisintervallet i Erbjudandet.

	Ägande före Erbjudandet		Efter Erbjudandet (förutsatt att Erbjudandet inte utökas och att Övertilldelningsoptionen inte utnyttjas)		Efter Erbjudandet (förutsatt att Erbjudandet utökas fullt ut och att Övertilldelningsoptionen inte utnyttjas)		Efter Erbjudandet (förutsatt att Erbjudandet utökas fullt ut och att Övertilldelningsoptionen utnyttjas till fullo)	
	Antal	Procent	Antal	Procent	Antal	Procent	Antal	Procent
Aktieägare								
<i>Aktieägare vars innehav överstiger 5 procent av aktierna före Erbjudandet</i>								
Sunstone Technology Ventures Fund II K/S ¹⁾	12 259 464	24,6%	7 355 679	13,0%	6 839 883	12,1%	5 530 040	9,8%
Verdane Capital VII K/S ²⁾	11 450 220	23,0%	6 870 132	12,1%	5 937 731	10,5%	4 605 434	8,1%
ECCO Holding A/S ³⁾	8 440 896	16,9%	5 064 538	8,9%	4 856 236	8,6%	3 989 870	7,0%
Sampension KP Livsforsikring A/S ⁴⁾	7 908 948	15,9%	6 010 801	10,6%	6 010 801	10,6%	5 552 044	9,8%
<i>Övriga säljande aktieägare</i>								
Kent Stevens Larsen ⁵⁾	1 639 008	3,3%	1 311 207	2,3%	983 875	1,7%	983 875	1,7%
<i>Aktieägande styrelseledamöter och ledande befattningshavare och övriga befintliga aktieägare</i>								
Hermann Haraldsson, personligen och indirekt genom bolag	976 233	2,0%	473 130	0,8%	473 130	0,8%	473 130	0,8%
Henrik Theilbjørn, indirekt genom bolag	337 800	0,7%	241 527	0,4%	241 527	0,4%	241 527	0,4%
Peter G. Jørgensen	344 071	0,7%	227 791	0,4%	227 791	0,4%	227 791	0,4%
Jesper Brøndum	349 656	0,7%	213 575	0,4%	213 575	0,4%	213 575	0,4%
Jön Björnsson	34 284	0,1%	28 569	0,1%	28 569	0,1%	28 569	0,1%
Niels Hemmingsen	341 280	0,7%	255 064	0,4%	255 064	0,4%	255 064	0,4%
Allan Junge-Jensen, personligen och indirekt genom bolag	321 079	0,6%	195 076	0,3%	195 076	0,3%	195 076	0,3%
<i>Ankarinvestorare</i>								
Friheden invest A/S	2 109 000	4,2%	2 789 663	4,9%	2 789 663	4,9%	2 789 663	4,9%
Ferd AS	–	–	3 418 803	6,0%	3 418 803	6,0%	3 418 803	6,0%
Arbejdsmarkedets Tillægspension (ATP)	–	–	3 418 803	6,0%	3 418 803	6,0%	3 418 803	6,0%
Catella Fondforvaltning AB för räkning förvaltade fonder	–	–	2 136 752	3,8%	2 136 752	3,8%	2 136 752	3,8%
Övriga befintliga aktieägare	3 332 015	6,7%	2 003 299	3,5%	2 003 299	3,5%	2 003 299	3,5%
Summa	49 843 944	100,0%	42 014 409	74,1%	40 030 578	70,6%	36 063 315	63,6%
Övriga nya aktieägare	–	–	14 666 535	25,9%	16 650 366	29,4%	20 617 629	36,4%
Summa	49 843 944	100,0%	56 680 944	100,0%	56 680 944	100,0%	56 680 944	100,0%

¹⁾ Sunstone Technology Ventures Fund II K/S adress är: Lautrupsgade 7, 5, 2100 Köpenhamn, Danmark.

²⁾ Verdane Capital VII K/S adress är: c/o Harbour House, Sundkrogsgade 21, 2100 Köpenhamn, Danmark.

³⁾ ECCO Holding A/S adress är: Industrivej 5, 6261 Bredebro, Danmark.

⁴⁾ Sampension KP Livsforsikring A/S adress är: Tuborg Havnevej 14, 2900 Hellerup, Danmark.

⁵⁾ Kent Stevens Larsens adress är: Østbanegade 3, 3.th. 2100 Köpenhamn, Danmark.

ÅTAGANDE ATT AVSTÅ FRÅN ATT SÄLJA AKTIER M.M.

Genom det avtal om placering av aktier som förväntas ingås omkring den 30 maj 2017 kommer de Säljande Aktieägarna, aktieägande styrelseledamöter och vissa aktieägande anställda i Koncernen, däribland koncernledningen, att åta sig, med vissa förbehåll, att inte sälja sina respektive innehav under viss tid efter att handeln på Nasdaq Stockholm har inletts ("Lock up-perioden"). Lock up-perioden för de Säljande Aktieägarna kommer att vara 180 dagar, medan Lock up-perioden för aktieägande styrelseledamöter och vissa aktieägande anställda i Koncernen, däribland koncernledningen, kommer att vara 365 dagar. Efter utgången av respektive Lock up-period kan aktierna komma att bjudas ut till försäljning, vilket kan påverka marknadspriset

på aktien. Joint Bookrunners kan ensidigt medge undantag från ifrågavarande åtaganden. Medgivande av undantag från gjorda lock-up åtaganden avgörs från fall till fall och ges på grund av såväl personliga som affärsmässiga skäl. Bolaget kommer i avtalet att åta sig gentemot Joint Bookrunners bland annat att, med vissa undantag, under en period av 180 dagar från första dagen för handel i Bolagets aktier på Nasdaq Stockholm, inte utan skriftligt medgivande från Joint Bookrunners, besluta eller föreslå bolagsstämma att besluta om ökning av aktiekapitalet genom emission av aktier eller andra finansiella instrument. Se vidare avsnittet "Legala frågor och kompletterande information – Avtal om placering av aktier".

Bolagsordning

Bolagsordning för Boozt AB (publ), organisationsnummer 556793-5183, antagen på extra bolagsstämma den 10 maj 2017.

1 § FIRMA

Bolagets firma är Boozt AB (publ).

2 § SÄTE

Styrelsen ska ha sitt säte i Malmö.

3 § BOLAGETS VERKSAMHET

Bolaget skall ha till föremål för sin verksamhet att, direkt eller indirekt, utveckla, sälja och tillhandahålla postorderlösningar till företag inom modebranschen och bedriva därmed förenlig verksamhet.

4 § AKTIEKAPITAL OCH AKTIER

Aktiekapitalet ska utgöra lägst 3 300 000 kronor och högst 13 200 000 kronor. Antalet aktier ska vara lägst 20 000 000 och högst 80 000 000.

5 § AVSTÄMNINGSBOLAG

Bolagets aktier ska vara registrerade i ett avstämningsregister enligt lagen (1998:1479) om värdepapperscentraler och kontoföring av finansiella instrument.

6 § STYRELSE

Styrelsen ska, till den del den utses av bolagsstämman, bestå av lägst tre och högst tio ledamöter utan suppleanter.

7 § REVISOR

Bolaget ska ha lägst en och högst två revisorer samt högst två revisorssuppleanter. Till revisor samt, i förekommande fall, revisorssuppleant ska utses auktoriserad revisor eller registrerat revisionsbolag.

8 § KALLELSE TILL BOLAGSSTÄMMA

Kallelse till bolagsstämma ska ske genom annonsering i Post- och Inrikes tidningar och genom att kallelsen hålls tillgänglig på bolagets webbplats. Samtidigt som kallelse sker ska bolaget genom annonsering i Svenska Dagbladet upplysa om att kallelse skett.

9 § DELTAGANDE PÅ BOLAGSSTÄMMA

Aktieägare som vill delta i förhandlingarna på bolagsstämma ska dels vara upptagen som aktieägare i sådan utskrift eller annan framställning av hela aktieboken som avses i 7 kap. 28 § tredje stycket aktiebolagslagen (2005:551), avseende förhållandena fem vardagar före stämman, dels anmäla detta till bolaget senast den dag som anges i kallelsen till stämman. Sistnämnda dag får inte vara söndag, annan allmän helgdag, lördag, midsommarafton, julafton eller nyårsafton och inte infalla tidigare än femte vardagen före stämman. Aktieägaren får vid bolagsstämman medföra biträden (högst två), dock endast om aktieägaren anmält detta enligt föregående stycke.

10 § ORT FÖR BOLAGSSTÄMMA

Bolagsstämma ska hållas i Malmö eller Stockholm.

11 § ÄRENDEN PÅ ÅRSSTÄMMA

Vid årsstämman ska följande ärenden behandlas:

1. val av ordförande vid bolagsstämman;
2. upprättande och godkännande av röstlängd;
3. godkännande av dagordningen;
4. val av en eller två justeringspersoner att justera protokollet;
5. prövning av om bolagsstämman blivit behörigen sammankallad;
6. framläggande av årsredovisning och revisionsberättelse samt, i förekommande fall, koncernredovisning och koncernrevisionsberättelse;
7. beslut om:
 - a. fastställande av resultaträkning och balansräkning samt, i förekommande fall, koncernresultaträkning och koncernbalansräkning;
 - b. dispositioner beträffande bolagets vinst eller förlust enligt den fastställda balansräkningen;
 - c. ansvarsfrihet åt styrelseledamöter och verkställande direktör;
8. fastställande av antalet styrelseledamöter och styrelsesuppleanter och, i förekommande fall, antalet revisorer och revisorssuppleanter;
9. fastställande av arvoden åt styrelsen och revisorerna;
10. val av styrelseledamöter;
11. val av revisorer och, i förekommande fall, revisorssuppleanter;
12. annat ärende, som ankommer på bolagsstämman enligt aktiebolagslagen eller bolagsordningen.

11 § RÄKENSKAPSÅR

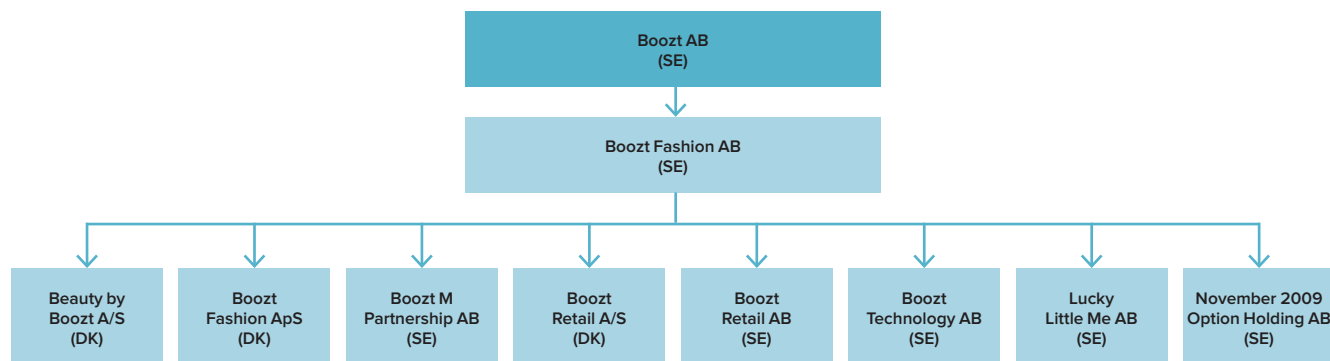
Bolagets räkenskapsår ska vara 1 januari–31 december.

Legala frågor och kompletterande information

LEGAL KONCERNSTRUKTUR

Bolagets verksamhet bedrivs i enlighet med aktiebolagslagen. Moderbolaget Boozt AB (publ) (organisationsnummer 556793-5183) är ett svenskt publikt aktiebolag och bildades den 15 oktober 2009 och registrerades vid Bolagsverket den 13 november 2009. Bolaget har sitt säte i Malmö.

Bolaget är för närvarande moderbolag till nio dotterbolag i Sverige och Danmark. Koncernstrukturen framgår av bilden nedan.



VÄSENTLIGA AVTAL

Leverantörsavtal

För de produkter Boozt erbjuder ingår Boozt leverantörsavtal med de olika varumärkena direkt eller med deras agenter. Majoriteten av avtalen som ingås bygger på leverantörens mallavtal och är då generellt leverantörsvänliga. Till exempel återfinns i avtalen bestämmelser som begränsar leverantörens skadeståndsansvar till direkt skada (beloppet för skadeståndsansvar vid direkt skada är ibland även begränsat till ett maxbelopp), och bestämmelser som begränsar garantiperioden till fel som framkommit en viss tid efter leverans. Flertalet av avtalen är ingångna tills vidare med en uppsägningsperiod på tre till sex månader.

Avtal med Element Logic AS

I juni 2016 ingick Boozt Fashion AB ett avtal med Element Logic AS avseende leverans av ett nytt automatiskt lageranläggningssystem kallat AutoStore. Element Logic AS ska leverera AutoStore systemet inklusive robotar och mjukvara. Inköpspriset för systemet är cirka 90 miljoner kronor och avtalad dag för slutligt övertagande av systemet är i juni 2017. Avtalet innehåller även optioner för utbyggnad av systemet.

Hyresavtal

Boozt ingick i februari 2016 ett hyresavtal med Queenswall AB ("Queenswall"), ett bolag som ingår i en koncern med Catena AB som moderbolag, avseende en lokal under uppförande i Norra Varalöv, Ängelholms kommun. Lokalen omfattar 43 500 kvadratmeter, varav 42 000 kvadratmeter utgör lageryta ("Lokalen"). Lokalen har färdigställts och slutbesked har meddelats av Ängelholm kommun den 17 februari 2017. Boozt har den 25 februari 2017 tillträtt Lokalen och påbörjat sin verksamhet där.

Efter att Boozt och Queenswall ingått hyresavtalet, överklagades den 23 juni 2016 det beslut om bygglov som tidigare meddelats av Ängelholms kommun för uppförandet av Lokalen till länsstyrelsen av grannar. Länsstyrelsen upphävde därefter det överklagade

beslutet om bygglov. Anledningen till att beslutet upphävdes är att en del av Lokalen (4 472 kvadratmeter av den totala lagerytan om 42 000 kvadratmeter) har uppförts på ett område som enligt gällande detaljplan inte får bebyggas. Enligt information från Queenswall har Ängelholms kommun uttalat sitt fortsatta stöd för projektet.

Queenswall överklagade länsstyrelsens beslut till mark- och miljödomstolen som i en dom den 12 januari 2017 avslog Queenswalls överklagande. Mark- och miljööverdomstolen har den 21 mars 2017 beslutat att inte meddela prövningstillstånd vilket innebär att beslutet att upphäva bygglov kvarstår.

Boozt och Queenswall för löpande diskussioner angående den uppkomna situationen och Boozt har fått besked om att Ängelholms kommun för närvarande arbetar med att ta fram en ny detaljplan för det aktuella området som, om den antas, möjliggör meddelande av bygglov för Lokalen i befintligt utförande. Queenswall har samtidigt inkommit med en ny ansökan om bygglov avseende Lokalen.

Eftersom upphävandet av beslutet om bygglov har vunnit laga kraft och det samtidigt inte finns någon ny detaljplan på plats, så finns det inte något gällande bygglov för Lokalen. Därmed föreligger också en risk att Ängelholms kommun kan rikta krav mot Queenswall att vidta rättelse, exempelvis genom föreläggande om att vidta viss åtgärd. Ett sådant föreläggande skulle kunna utformas som ett krav på att Lokalens yta minskas för att överensstämma med nu gällande detaljplan. Kommunen kan dock avvakta med att meddela föreläggande om det framstår som sannolikt att det finns förutsättningar att meddela bygglov i efterhand efter en ändring av gällande detaljplan.

Risken att den ovan beskrivna situationen skulle resultera i ett väsentligt hinder i rätten till nyttjandet av Lokalen är begränsad. Queenswall har meddelat Boozt att det finns möjlighet att inom ramarna för nu gällande detaljplan uppföra ytterligare byggnader i nära anslutning till Lokalen som kan kompensera den förlust av del av Lokalen som kan komma att bli föremål för ett rivningsföreläggande från Ängelholms kommun.

IMMATERIELLA RÄTTIGHETER

Koncernen är registrerad innehavare av ett flertal varumärkesregistreringar. Varumärket BOOZT (logotyp och ordmärke) har uppgetts vara Koncernens viktigaste varumärke. Boozt Fashion AB innehar varumärkesregistreringar för ordmärket BOOZT i Sverige, EU och Schweiz och varumärkesansökningar för ordmärket BOOZT i EU, Island och Norge. Koncernen innehar över 75 domännamn bl.a. boozt.com, booztlet.com och booztmedia.com. Vidare har Koncernen utvecklat mjukvaruprodukter som används internt.

TVISTER

Koncernen är inte, och har inte varit, part i något rättsligt förfarande eller skiljeförfarande under de senaste 12 månaderna som har haft eller skulle kunna få betydande effekter på Boozts finansiella ställning eller lönsamhet. Koncernen känner inte heller till att några sådana förfaranden skulle kunna uppkomma.

FÖRSÄKRING

Koncernen har försäkringar mot egendomsskada inklusive varor, maskiner och inventarier samt avbrottsskador, inklusive en IT-avbrottsförsäkring. Dessutom har Koncernen en allmän ansvarsförsäkring samt försäkringar för anställda, rättskydd, förmögenhetsbrott, brand, vattenskador, tjänsteresor, styrelse och ledning och produktansvar (gällande i alla länder utom USA och Kanada).

Koncernen anser att dess försäkringar är tillräckliga med hänsyn till de risker som normalt är förenade med Koncernens verksamhet. Det finns dock ingen garanti för att Koncernen inte drabbas av förluster som inte täcks av dessa försäkringar.

AVTAL OM PLACERING AV AKTIER

Enligt villkoren i ett avtal om placering av aktier som avses att ingås omkring den 30 maj 2017 mellan Bolaget, de Säljande Aktieägarna samt Joint Bookrunners, ("Placeringsavtalet") åtar sig de Säljande Aktieägarna att avyttra cirka 35 procent av aktierna i Bolaget till de köpare som anvisas av Joint Bookrunners, alternativt såvida Joint Bookrunners misslyckas anvisa köpare har Joint Bookrunners åtagit sig att själva förvärva de aktier som omfattas av Erbjudandet. De Säljande Aktieägarna avser vidare lämna en Övertilldelningsoption som innebär en utfästelse att, på begäran av Joint Bookrunners senast 30 dagar från första dagen för handel i aktierna, avyttra ytterligare högst 15 procent av det totala antalet aktier som omfattas av Erbjudandet, motsvarande cirka sju procent av det totala antalet aktier i Bolaget. Övertilldelningsoptionen får endast utnyttjas i syfte att täcka eventuell övertilldelning inom ramen för Erbjudandet.

Genom Placeringsavtalet lämnar Bolaget sedvanliga garantier till Joint Bookrunners, främst avseende att informationen i Prospektet är korrekt, att Prospektet och Erbjudandet uppfyller relevanta krav i lagar och regelverk samt att inga legala eller andra hinder föreligger för Bolaget att ingå avtalet eller för Erbjudandets genomförande. Placeringsavtalet föreskriver att Joint Bookrunners åtaganden att förmedla köpare till eller, för det fall Joint Bookrunners misslyckas med detta, själva köpa de aktier som omfattas av Erbjudandet är villkorade bland annat av att garantierna som lämnas av Bolaget och de Säljande Aktieägarna är korrekta. Enligt Placeringsavtalet kommer Bolaget att, med sedvanligt förbehåll, åta sig att under vissa förutsättningar hålla Joint Bookrunners skadeslösa mot vissa anspråk.

Genom Placeringsavtalet kommer de Säljande Aktieägarna, att åta sig, med sedvanliga förbehåll, att inte sälja sina respektive innehav under Lock up-perioden (se vidare avsnittet "Aktiekapital och ägarförhållanden – Åtagande att avstå från att sälja aktier m.m."). I enlighet med Placeringsavtalet kommer dessutom Bolaget att åta sig, att inte (i) emittera, erbjuda, pantsätta, sälja, åta sig att sälja, eller annars

överföra eller avyttra, direkt eller indirekt, några aktier eller några andra värdepapper som kan konverteras till eller möjliga att utnyttja eller byta till sådana aktier, eller (ii) köpa eller sälja option eller annat instrument eller ingå swap-avtal eller andra arrangemang som helt eller delvis överlåter den ekonomiska risken förknippade med ägandet av aktier till annan förrän tidigast 180 dagar efter dagen då handel på Nasdaq Stockholm inleds. Joint Bookrunners kan dock medge undantag från dessa begränsningar.

STABILISERING

I samband med Erbjudandet kan Carnegie komma att genomföra transaktioner i syfte att hålla marknadspriset på aktierna på en högre nivå än den som i annat fall kanske hade varit rådande på marknaden. Sådana stabiliseringstransaktioner kan komma att genomföras på Nasdaq Stockholm, OTC-marknaden eller på annat sätt, och kan komma att genomföras när som helst under perioden som börjar på första dagen för handel i aktierna på Nasdaq Stockholm och avslutas senast 30 kalenderdagar därefter. Carnegie har dock ingen skyldighet att genomföra någon stabilisering och det finns ingen garanti för att stabilisering kommer att genomföras.

Stabilisering, om påbörjad, kan vidare komma att avbrytas när som helst utan förvarning. Under inga omständigheter kommer transaktioner att genomföras till ett pris som är högre än Erbjudandepriiset. Senast vid slutet av den sjunde handelsdagen efter att stabiliseringstransaktioner utförs ska Carnegie offentliggöra att stabiliseringsåtgärder har utförts, i enlighet med artikel 5(4) i EU:s marknadsmissbruksförordning 596/2014. Inom en vecka efter stabiliseringsperiodens utgång kommer Carnegie att offentliggöra huruvida stabilisering utfördes eller inte, det datum då stabiliseringen inleddes, det datum då stabilisering senast genomfördes, samt det prisintervall inom vilket stabiliseringen genomfördes för vart och ett av de datum då stabiliseringstransaktioner genomfördes.

ANKARINVESTERARE

Arbetsmarknedets Tillægspension, Catella Fondförvaltning AB för räkning förvaldade fonder, Ferd AS och Friheden Invest A/S har gentemot Joint Bookrunners, Säljande Aktieägarna och Bolaget åtagit sig att förvärva aktier i Erbjudandet för motsvarande sammanlagt omkring 565 miljoner kronor¹⁾. Ankarinvesterarna kommer sammanlagt att inneha cirka 20,7 procent av antalet aktier och röster i Bolaget efter Erbjudandets genomförande. Ankarinvesterarna erhåller ingen ersättning för sina respektive åtaganden och deras investeringar görs på samma villkor som övriga investerare i Erbjudandet. Joint Bookrunners, Säljande Aktieägarna och styrelsen för Bolaget bedömer att Ankarinvesterarna har god kreditvärdighet och således kommer att kunna infria sina respektive åtaganden. Ankarinvesternas åtaganden är emellertid inte säkerställda genom bankgaranti, spärrmedel eller pantsättning eller liknande arrangemang. Ankarinvesternas åtaganden är förenade med vissa villkor avseende bland annat att en viss spridning av Bolagets aktier uppnås i samband med Erbjudandet samt att Erbjudandet genomförs inom en viss tid. Ankarinvesternas åtaganden gäller oavsett vilket Erbjudandepreis inom Prisintervallet som fastställs i Erbjudandet.

Ankarinvesterare	Åtagande (belopp i SEK)	Adress
Arbetsmarknedets Tillægspension	200 miljoner	Kongens Vænge 8, 3400 Hillerød, Danmark
Catella Fondförvaltning AB för räkning förvaldade fonder	125 miljoner	Birger Jarlsgatan 6, 114 34 Stockholm
Ferd AS	200 miljoner	Strandveien 50, 1324 Lysaker, Norge
Friheden Invest A/S	39 818 785 ¹⁾	Høsterkøbevej 65, 2970 Hørsholm, Danmark

¹⁾ Baserat på full teckning i Erbjudandet och ett Erbjudandepreis motsvarande mittpunkten i Prisintervallet (58,50 SEK).

TRANSAKTIONER MED NÄRSTÅENDE

Inom Koncernen förekommer vissa transaktioner med närstående.

Transaktioner med närstående från och med 1 januari 2017

Koncernen har transaktioner med företag, som ägs av personer med betydande inflytande i Boozt AB koncernen. De transaktioner som har skett med närstående består till största delen av kommissionsförsäljning i samarbete med Eccokoncernen samt i mindre utsträckning inköp av tjänster som utförts av Rapp Management och EMMADS Invest A/S som drivs av nuvarande och tidigare styrelseledamöter. Samtliga transaktioner med närstående är prissatta på marknadsmässiga villkor. Vid inköp och försäljning mellan koncernföretag tillämpas samma principer för prissättning som vid transaktioner med externa parter. Skuld till närstående uppgick till 8,5 (26,4) miljoner kronor på balansdagen och är hänförlig till KRM AG.

Efter den 31 mars 2017 har inga väsentliga transaktioner med närstående ägt rum.

Transaktioner med närstående under räkenskapsåren 2014, 2015 och 2016

För information om transaktioner med närstående under räkenskapsåren 2014, 2015 och 2016, se not 24 i avsnittet "*Historisk finansiell information*" på sida F-39.

RÅDGIVARES INTRESSEN

I samband med Erbjudandet tillhandahåller Joint Bookrunners finansiell rådgivning och andra tjänster till Bolaget och de Säljande Aktieägarna, för vilka Joint Bookrunners kommer att erhålla en provision uppgående till 2,5 procent av bruttointäkterna från försäljningen av aktier i Erbjudandet, att betalas av Bolaget med avseende på försäljningen av nyemitterade aktier och av de Säljande Aktieägarna med avseende på försäljningen av befintliga aktier. Därutöver kan Bolaget och de Säljande Aktieägarna välja att betala en diskretionär avgift till Joint Bookrunners, uppgående till totalt högst 1,25 procent av bruttointäkterna från försäljningen av aktier i Erbjudandet. Beslut om diskretionär avgift kommer att fattas inom 35 dagar efter likviddagen för Erbjudandet. Den totala compensationen som Joint Bookrunners kommer att erhålla beror på Erbjudandets framgång.

Från tid till annan kommer Joint Bookrunners att tillhandahålla tjänster, inom den ordinarie verksamheten och i samband med andra transaktioner, till de Säljande Aktieägarna och till de Säljande Aktieägarna närstående parter.

Advokatfirman Vinge KB och Davis Polk & Wardwell London LLP har agerat legala rådgivare i samband med Erbjudandet och noteringen. Dessa kan komma att tillhandahålla ytterligare legal rådgivning till Bolaget.

KOSTNADER FÖR ERBJUDANDET

Bolagets kostnader för Erbjudandet kan delas upp i två delar. Dels emissionskostnader som avser provision för de aktier som tecknas av investerare i nyemissionen. Sådan provision, tillsammans med diskretionär incentive fee som också beräknas på bruttolikviden från nyemissionen, uppgår till 16 miljoner kronor och erläggs av Bolaget till Joint Bookrunners.

I tillägg till emissionskostnader, har Bolaget också haft löpande noteringskostnader framförallt hänförliga till rådgivning från bland annat advokater och revisorer i samband med noteringsprocessen, till exempel avseende framtagande av Prospektet och börsrättslig rådgivning i samband med Nasdaq Stockholms prövning av Bolaget. Dessa löpande noteringskostnader uppgår till 22,5 miljoner kronor.

HANDLINGAR SOM HÅLLS TILLGÄNGLIGA FÖR INSPEKTION

Boozts och dess dotterbolags (i) bolagsordningar, samt (ii) årsredovisningar för räkenskapsåren 2014, 2015 och 2016, inklusive revisionsberättelser, hålls tillgängliga för inspektion under kontorstid på Bolagets huvudkontor på Hyllie Boulevard 10 B, 215 32 Malmö. Dessa handlingar finns även tillgängliga i elektronisk form på Boozts webbplats, booztfashion.com.

Skattefrågor i Sverige

Nedan sammanfattas vissa svenska skattefrågor som aktualiseras med anledning av Erbjudandet och upptagandet till handel av aktierna i Bolaget på Nasdaq Stockholm för fysiska personer och aktiebolag som är obegränsat skattskyldiga i Sverige, om inte annat anges. Sammanfattningen är baserad på nu gällande lagstiftning och är avsedd endast som generell information avseende aktierna i Bolaget från och med det att aktierna har upptagits till handel på Nasdaq Stockholm.

Sammanfattningen behandlar inte:

- situationer då aktier innehas som lagertillgång i näringsverksamhet,
- situationer då aktier innehas av kommandit- eller handelsbolag,
- situationer då aktier förvaras på ett investeringssparkonto och omfattas av särskilda regler om schablonbeskattning,
- de särskilda reglerna om skattefri kapitalvinst (inklusive avdragsförbud vid kapitalförlust) och utdelning i bolagssektorn som kan bli tillämpliga då investeraren innehar aktier i Bolaget som anses vara näringsbetingade (skattemässigt),
- de särskilda regler som i vissa fall kan bli tillämpliga på aktier i bolag som är eller har varit fåmansföretag eller på aktier som förvärvats med stöd av sådana aktier,
- de särskilda regler som kan bli tillämpliga för fysiska personer som gör eller återför investeraravdrag,
- utländska företag som bedriver verksamhet från fast driftställe i Sverige, eller
- utländska företag som har varit svenska företag.

Särskilda skatteregler gäller vidare för vissa företagskategorier. Den skattemässiga behandlingen av varje enskild aktieägare beror på dennes speciella situation. Varje aktieägare bör rådfråga oberoende skatterådgivare om de skattekonsekvenser som Erbjudandet och upptagandet till handel av aktierna i Bolaget på Nasdaq Stockholm kan medföra för dennes del, inklusive tillämpligheten och effekten av utländska regler och skatteavtal.

FYSISKA PERSONER

För fysiska personer som är obegränsat skattskyldiga i Sverige beskattas kapitalinkomster såsom räntor, utdelningar och kapitalvinster i inkomstlaget kapital. Skattesatsen i inkomstlaget kapital är 30 procent.

Kapitalvinst respektive kapitalförlust beräknas som skillnaden mellan försäljningsersättningen, efter avdrag för försäljningsutgifter, och omkostnadsbeloppet. Omkostnadsbeloppet för samtliga aktier av samma slag och sort läggs samman och beräknas gemensamt med tillämpning av genomsnittsmetoden. Vid försäljning av marknadsnoterade aktier får alternativt schablonmetoden användas. Denna metod innebär att omkostnadsbeloppet får bestämmas till 20 procent av försäljningsersättningen efter avdrag för försäljningsutgifter.

Kapitalförlust på marknadsnoterade aktier får dras av fullt ut mot skattepliktiga kapitalvinster som uppkommer samma år dels på aktier, dels på marknadsnoterade värdepapper som beskattas som aktier (dock inte andelar i värdepappersfonder eller specialfonder som innehåller endast svenska fordringsrätter, så kallade räntefonder). Av kapitalförlust som inte dragits av genom nu nämnda kvittningsmöjlighet medges avdrag i inkomstlaget kapital med 70 procent av förlusten.

Uppkommer underskott i inkomstlaget kapital medges reduktion av skatten på inkomst av tjänst och näringsverksamhet samt fastighetsskatt och kommunal fastighetsavgift. Skattereduktionen är 30 procent av den del av underskottet som inte överstiger 100 000 kronor och 21 procent av det återstående underskottet. Underskott kan inte sparas till senare beskattningsår.

För fysiska personer som är obegränsat skattskyldiga i Sverige innehålls preliminär skatt på utdelningar med 30 procent. Den

preliminära skatten innehålls normalt av Euroclear Sweden eller, beträffande förvaltarregistrerade aktier, av förvaltaren.

TILDELNING TILL ANSTÄLLDA

Normalt sker ingen beskattning vid tilldelning av aktier. Beträffande anställda kan dock tilldelning av aktier i vissa fall aktualisera förmånsbeskattning. Någon förmånsbeskattning bör dock inte aktualiseras om de anställda (inklusive styrelseledamöter och suppleanter samt nuvarande aktieägare), på samma villkor som andra, förvärvar högst 20 procent av det totala antalet utbudna aktier och den anställde därvid inte förvärvar aktier för mer än 30 000 kronor.

AKTIEBOLAG

För aktiebolag beskattas all inkomst, inklusive skattepliktiga kapitalvinster och skattepliktiga utdelningar, i inkomstlaget näringsverksamhet med 22 procents skatt. Beräkning av kapitalvinst respektive kapitalförlust sker på samma sätt som för fysiska personer enligt vad som beskrivits ovan.

Avdrag för avdragsgill kapitalförlust på aktier medges endast mot skattepliktiga kapitalvinster på aktier och andra värdepapper som beskattas som aktier. Kapitalförlust på aktier som inte har kunnat utnyttjas ett visst år, får sparas (hos det aktiebolag som haft förlusten) och dras av mot skattepliktiga kapitalvinster på aktier och andra värdepapper som beskattas som aktier under efterföljande beskattningsår utan begränsning i tiden. Om en kapitalförlust inte kan dras av hos det företag som gjort förlusten, får den dras av mot skattepliktiga kapitalvinster på aktier och andra värdepapper som beskattas som aktier hos ett annat företag i samma koncern, om det

föreligger koncernbidragsrätt mellan företagen och båda företagen begär det för ett beskattningsår som har samma deklarationstidpunkt (eller som skulle ha haft det om inte något av företagens bokföringsskyldighet upphör). Särskilda skatteregler kan vara tillämpliga på vissa företagskategorier eller vissa juridiska personer, exempelvis investmentföretag.

AKTIEÄGARE SOM ÄR BEGRÄNSAT SKATTSKYLDIGA I SVERIGE

För aktieägare som är begränsat skattskyldiga i Sverige och som erhåller utdelning på aktier i ett svenskt aktiebolag uttas normalt svensk kupongskatt. Detsamma gäller vid utbetalning från ett svenskt aktiebolag i samband med bland annat inlösen av aktier och återköp av egna aktier genom ett förvärvserbjudande som har riktats till samtliga aktieägare eller samtliga ägare till aktier av ett visst slag. Skattesatsen är 30 procent. Kupongskattesatsen är dock i allmänhet reducerad genom skatteavtal. I Sverige verkställer normalt Euroclear Sweden eller, beträffande förvaltarregistrerade aktier, förvaltaren avdrag för kupongskatt. Sveriges skatteavtal medger generellt nedsättning av källskatten till avtalets skattesats direkt vid utdelningstillfället förutsatt att Euroclear Sweden eller förvaltaren erhållit erforderliga uppgifter om den utdelningsberättigade. Investerare berättigade till en reducerad skattesats enligt skatteavtal kan begära återbetalning från Skatteverket om källskatt har innehållits med en högre skattesats.

Aktieägare som är begränsat skattskyldiga i Sverige kapitalvinstbeskattas normalt inte i Sverige vid avyttring av aktier. Aktieägare kan emellertid bli föremål för beskattning i sin hemviststat.

Enligt en särskild regel är dock fysiska personer som är begränsat skattskyldiga i Sverige föremål för kapitalvinstbeskattning i Sverige vid avyttring av aktier i Bolaget, om de vid något tillfälle under det kalenderår då avyttringen sker eller under de föregående tio kalenderåren har varit bosatta i Sverige eller stadigvarande vistats i Sverige. Tillämpligheten av regeln är dock i flera fall begränsad genom skatteavtal.

Skattefrågor i Danmark

Nedan sammanfattas vissa danska inkomstskattefrågor relaterade till en investering i Bolagets aktier. Sammanfattningen är endast avsedd som generell information och avses inte vara uttömmande skatte- eller legal rådgivning. Det bör särskilt noteras att sammanfattningen inte behandlar samtliga skattekonsekvenser som kan uppkomma till följd av en investering i Bolagets aktier. Sammanfattningen baseras uteslutande på dansk skattelagstiftning som gäller vid dagen för detta Prospekt. Dansk skattelagstiftning kan ändras över tid och möjligen även med retroaktiv effekt.

Sammanfattningen behandlar inte investerare för vilka särskilda skatteregler gäller och därför kan sammanfattningen vara irrelevant för exempelvis investerare som faller under den danska lagen om beskattning av pensionsavkastning (det vill säga pensionssparande), professionella investerare, vissa institutionella investerare, försäkringsbolag, pensionsbolag, banker, aktiemäklare och investerare med skattskyldighet för avkastning på pensionsplaceringar. Sammanfattningen behandlar inte heller beskattning av fysiska personer och aktiebolag vilka bedriver verksamhet bestående av köp och avyttring av aktier. Avyttringar förutsätts ske till utomstående person.

Potentiella investerare i Bolagets aktier uppmanas att rådfråga sina respektive skatterådgivare om de skattekonsekvenser som kan uppstå vid förvärf, innehav och försäljning av Bolagets aktier, baserat på deras särskilda omständigheter. Investerare som kan påverkas av andra jurisdiktioners skattelagstiftning bör rådfråga skatterådgivare med avseende på de skattekonsekvenser som kan uppstå under givna förutsättningar eftersom dessa kan skilja sig väsentligt från de som anges i detta avsnitt.

FÖRSÄLJNING AV AKTIER

Fysiska personer

För 2017 beskattas kapitalvinster vid försäljning av aktier med en skattesats om 27 procent upp till 51 700 danska kronor (för sammanboende makar, totalt 103 400 danska kronor) och med en skattesats om 42 procent på sådana inkomster som överstiger 51 700 danska kronor (för sammanboende makar, över 103 400 danska kronor). Dessa belopp är föremål för årliga justeringar och omfattar alla inkomster från innehav av aktier (det vill säga alla kapitalvinster och utdelningar som uppstår för enskilda respektive sammanboende makar).

Kapitalvinster och kapitalförluster vid försäljning av börsnoterade aktier beräknas som skillnaden mellan omkostnadsbeloppet och försäljningspriset. Omkostnadsbeloppet bestäms i allmänhet enligt genomsnittsmetoden som en andel av det totala omkostnadsbeloppet för samtliga aktieägarens aktier i bolaget. Kapitalförlust vid försäljning av börsnoterade aktier kan endast dras av mot andra inkomster som härrör från börsnoterade aktier (det vill säga mottagna utdelningar och kapitalvinster vid försäljning av noterade aktier). Outnyttjade kapitalförluster kvittas automatiskt mot en sammanboende makes aktieinkomster som härrör från börsnoterade aktier och ytterligare kapitalförluster kan skjutas upp på obestämd tid och kvittas mot framtida aktieinkomster på noterade aktier.

Kapitalförluster på noterade aktier får endast kvittas mot kapitalvinster och utdelningar på andra börsnoterade aktier, förutsatt att den danska skattemyndigheten har erhållit vissa uppgifter om vem som äger aktierna. Denna information lämnas normalt till den danska skattemyndigheten av värdepapperscentralen.

Aktiebolag

Vid beskattningen av försäljning av aktier som handlas på en reglerad marknad görs en åtskillnad mellan Dotterbolagsaktier, Koncernbolagsaktier och Portföljaktier:

- Med "Dotterbolagsaktier" avses i allmänhet aktier som ägs av en aktieägare som innehar minst 10 procent av det nominella aktiekapitalet i det emitterande bolaget.

- Med "Koncernbolagsaktier" avses i allmänhet aktier i ett bolag där delägare i bolaget och det emitterande bolaget är föremål för dansk skattekonsolidering eller uppfyller kraven för internationell skattekonsolidering enligt dansk lag.
- Med "Portföljaktier" avses aktier som inte räknas som Dotterbolagsaktier eller Koncernbolagsaktier.

Kapitalvinster eller kapitalförluster vid avyttring av Dotterbolagsaktier och Koncernbolagsaktier ingår inte i aktieägarens beskattningsbara inkomst. Särskilda regler gäller för att förhindra kringgåendet av ägarkravet om 10 procent genom vissa holdingbolagsstrukturer. Dessa regler kommer inte att beskrivas i detalj.

Kapitalvinst vid försäljning av börsnoterade Portföljaktier omfattas av den normala bolagsskattesatsen om 22 procent oavsett innehavstid. Förluster vid försäljning av sådana aktier är avdragsgilla.

Kapitalvinster och kapitalförluster på Portföljaktier vilka handlas på en reglerad marknad är skattepliktiga enligt principen om "mark-to-market". Enligt principen ska varje års skattepliktiga kapitalvinst eller kapitalförlust beräknas som skillnaden mellan marknadsvärdet på aktierna vid början och slutet av beskattningsåret. Således kommer beskattning att ske på bokföringsmässiga grunder även om inga aktier har avyttrats och inga kapitalvinster eller kapitalförluster har realiserats. Om Portföljaktierna säljs eller på annat sätt avyttras före utgången av inkomståret, är den beskattningsbara inkomsten för inkomståret skillnaden mellan värdet av Portföljaktierna i början av inkomståret och värdet av Portföljaktierna vid avyttringen. Under det räkenskapsår som Portföljaktier införskaffas är den beskattningsbara inkomsten samma år skillnaden mellan omkostnadsbeloppet och värdet på Portföljaktierna vid räkenskapsårets slut. Om Portföljaktierna har förvärvats och avyttrats under samma inkomstår är den beskattningsbara inkomsten skillnaden mellan köpeskillingen vid förvärfvet och värdet på Portföljaktierna vid avyttring.

En övergång från Dotterbolagsaktier eller Koncernbolagsaktier till Portföljaktier, vilka handlas på en reglerad marknad, eller vice versa, klassificeras från skattesynpunkt som en överlåtelse av aktierna

och ett återförvärv av aktierna anses ha skett till marknadsvärdet vid tidpunkten för förändringen av aktiekategori.

Särskilda övergångsregler gäller i fråga om rätten att kvitta kapitalförluster realiserade i slutet av inkomståret 2009 mot kapitalvinster på aktier som uppkommit under inkomståret 2010 eller senare.

UTDELNINGAR

Fysiska personer

Utdelningar som betalas till personer som är obegränsat skattskyldiga i Danmark beskattas som aktieinkomst, enligt beskrivningen ovan.

Alla aktieinkomster ska tas med vid beräkning av om de belopp som nämns ovan överskridits.

Aktiebolag

Utdelningar på Portföljaktier omfattas av den normala bolagsskattesatsen om 22 procent oavsett innehavstid.

Erhållen utdelning på Dotterbolagsaktier och Koncernbolagsaktier är i allmänhet inte föremål för beskattning oavsett innehavstid.

SKATTEAVRÄKNING

Enligt det nordiska skatteavtalet kan eventuell svensk kupongskatt som dragits på utdelningar från Bolaget till individer som är bosatta i Danmark avräknas mot dansk skatt som påförts samma utbetalning.

TRANSAKTIONSSKATT OCH STÄMPELSKATT

Ingen dansk transaktionsskatt eller stämpelskatt kommer att påföras vid aktieöverlåtelse.

Definitionslista

Ankarinvesterarna	Arbetsmarkedets Tillægspension, Catella Fondförvaltning AB för räkning förvaldade fonder, Ferd AS och Friheden Invest A/S.
Berenberg	Joh. Berenberg, Gossler & Co. KG.
BFC	Boozt Fulfilment Centre.
Boozt, Bolaget eller Koncernen	Boozt AB (publ), Koncernen inom vilken Boozt AB (publ) är moderbolag eller ett dotterbolag i koncernen, beroende på sammanhanget.
CAC	Kundvärnsvärnskostnaderna.
CAGR	Genomsnittlig årlig tillväxttakt.
Carnegie	Carnegie Investment Bank AB (publ).
CLV	Kundlivstidsvärdet.
CRM	Kundvård (eng. <i>customer relationship management</i>).
Danske	Danske Bank A/S, Danmark, Sverige filial.
DKK	Danska kronor.
Erbjudandet	Erbjudandet av aktier i enlighet med detta Prospekt.
Erbjudandepriset	Det slutliga erbjudandepris som förväntas bestämmas inom prisintervallet 54–63 kronor.
EUR	Euro.
Euroclear Sweden	Euroclear Sweden AB.
Förvärvaren	Den som anmält sig i Erbjudandet.
GBP	Brittiskt pund.
IASB	International Accounting Standards Board.
IFRIC	International Financial Reporting Interpretations Committee.
IFRS	International Financial Reporting Standards.
Joint Bookrunners	Carnegie, Danske och Berenberg.
Joint Global Coordinators	Carnegie och Danske.
Koden	Svensk kod för bolagsstyrning.
Kreditfaciliteten	En revolverande kreditfacilitet inom Låneavtalet om 140 miljoner kronor (tillgänglig för utnyttjande i SEK, NOK, DKK och EUR).
Kvittningsemissionen	Kvittningsemissionen som beskrivs i avsnittet "Aktiekapital och ägarförhållanden – Incitamentsprogram – Personaloptionsprogram 2012/2022".
Lock up-bonusen	Lock up-bonusen som beskrivs i avsnittet "Bolagsstyrning – Ersättning till ledande styrelseledamöter, verkställande direktör och koncernledning – Bonus vid noteringen av Bolagets aktier".
Lock up-perioden	Lock up-perioden som beskrivs i avsnittet "Aktiekapital och ägarförhållanden – Åtagande att avstå från att sälja aktier m.m.".
Lokalen	Lagerlokalen som beskrivs i avsnittet "Legala frågor och kompletterande information – Väsentliga avtal – Hyresavtal".
Låneavtalet	Ett så kallat multicurrency revolving credit facilities-avtal med Danske som långgivare, vilket beskrivs i avsnittet "Kapitalisering, skuldsättning och annan finansiell information – Kapitalstruktur i samband med noteringen – Banklån med Danske".
MSEK	Miljoner svenska kronor.
Nasdaq Stockholm	Den reglerade marknad som drivs av Nasdaq Stockholm AB.
NOK	Norska kronor.
NPS	Net promoter score.
Optionsprogrammet 2012	Optionsprogrammet 2012 som beskrivs i avsnittet "Aktiekapital och ägarförhållanden – Incitamentsprogram".
Optionsprogrammet 2015	Optionsprogrammet 2015 som beskrivs i avsnittet "Aktiekapital och ägarförhållanden – Incitamentsprogram".
Ordern	Artikel 19 (5) i Financial Services and Markets Act 2000 (Financial Promotion).
Placeringsavtal	Avtalet om placering av aktier som beskrivs i avsnittet "Legala frågor och kompletterande information – Avtal om placering av aktier".
Prisintervallet	Erbjudandepriset kommer att fastställas inom prisintervallet 54 till 63 SEK.
Prospektdirektivet	Direktiv 2003/71 EC med ändringar därtill.
Prospektet	Detta Prospekt.
Queenswall	Queenswall AB.
Regleringen	Den allmänna dataskyddsförordningen (EU) 2016/679.
Relevanta personer	Personer som befinner sig utanför Storbritannien eller professionella investerare som omfattas av artikel 19 (5) i Financial Services and Markets Act 2000 (Financial Promotion) ("Ordern") eller kapitalstarka enheter (eng. <i>high net-worth entities</i>) enligt artikel 49 (2) (a) till (d) i Ordern, och andra personer till vilka det lagligen kan delges.
ROI	Avkastning på investering.
Securities Act	Den vid var tid gällande U.S. Securities Act från 1933.
SEK	Svenska kronor.
SEM	Sökmotormarknadsföring.
SEO	Sökmotoroptimering.
Säljande Aktieägare	Sunstone Technology Ventures Fund II K/S, Verdane Capital VII K/S, ECCO Holding A/S, Sampension KP Livförsäkring A/S och Kent Stevens Larsen.
USD	Amerikanska dollar.
Årsredovisningarna	Boozts och dess dotterföretags reviderade koncernredovisningar och noter per 31 december 2016, 2015 och 2014, upprättade i enlighet med IFRS-EU.
Övertilldelningsoptionen	Övertilldelningsoptionen som beskrivs i avsnittet "Inbjudan till förvärv av aktier i Boozt".



Historisk finansiell information

INNEHÅLL

Delårsrapport för perioden 1 januari–31 mars 2017	F-2
Historisk finansiell information för räkenskapsåren 2014, 2015 och 2016	F-23
Revisorsrapport avseende historisk finansiell information	F-49

Delårsrapport för perioden 1 januari–31 mars 2017

Finansiell rapportering

Koncernens resultaträkning

Miljoner kronor om inget annat anges	Not	1 jan - 31 mar, 2017	1 jan - 31 mar, 2016	Rullande 12 månaders
RÖRELSENS INTÄKTER				
Nettoomsättning	2	421,1	259,7	1 557,8
Övriga rörelseintäkter		-	-	4,9
		421,1	259,7	1 562,7
RÖRELSENS KOSTNADER				
Kostnader för handelsvaror		-234,1	-146,5	-854,2
Externa hanteringskostnader		-86,4	-46,4	-264,2
Externa marknadsföringskostnader		-63,5	-44,0	-225,2
Övriga externa kostnader		-26,3	-12,9	-86,9
Personalkostnader		-31,4	-24,2	-104,4
Av- och nedskrivningar		-3,0	-2,2	-13,3
Övriga rörelsekostnader		-2,6	-0,6	-2,6
Summa rörelsens kostnader		-447,3	-276,8	-1 550,7
RÖRELSERESULTAT (EBIT)	2	-26,1	-17,1	12,0
RESULTAT FRÅN FINANSIELLA POSTER				
Finansiella intäkter		3,2	-	3,2
Finansiella kostnader		-0,4	-0,1	-0,8
Finansnetto		2,8	-0,1	2,4
RESULTAT FÖRE SKATT	2	-23,3	-17,2	14,4
Skatt på periodens resultat		5,4	-	-2,3
PERIODENS RESULTAT		-17,9	-17,2	12,1
PERIODENS RESULTAT HÄNFÖRLIGT TILL:				
Moderbolagets ägare		-17,9	-17,2	12,1
Resultat per aktie (kronor)		-4,61	-4,96	3,20
Resultat per aktie efter utspädning (kronor)		-4,61	-4,96	3,20

Avrundningsdifferenser kan påverka summeringarna.

Koncernens rapport över totalresultat

Miljoner kronor	Not	1 jan - 31 mar, 2017	1 jan - 31 mar, 2016	Rullande 12 månaders
PERIODENS RESULTAT		-17,9	-17,2	12,1
Poster som kan omklassificeras till resultaträkningen				
Omräkningdifferens		0,0	0,0	0,0
Övrigt totalresultat		-17,9	-17,2	12,1
SUMMA ÖVRIGT TOTALRESULTAT		-17,9	-17,2	12,1
PERIODENS TOTALRESULTAT HÄNFÖRLIGT TILL:				
Moderbolagets ägare		-17,9	-17,2	12,1

Avrundningsdifferenser kan påverka summeringarna.

Finansiell rapportering

Koncernens rapport över finansiell ställning

Miljoner kronor	Not	31 mar, 2017	31 mar, 2016	31 dec, 2016
TILLGÅNGAR				
Anläggningstillgångar				
Immateriella anläggningstillgångar				
Webbplattform	4	16,0	8,5	15,0
		16,0	8,5	15,0
Materiella anläggningstillgångar				
Inventarier	4	18,8	19,7	17,6
		18,8	19,7	17,6
Depositioner		10,0	8,9	9,8
Uppskjuten skattefordran		42,2	44,5	36,8
		52,2	53,4	46,6
Summa anläggningstillgångar		87,1	81,6	79,2
Omsättningstillgångar				
Varulager		497,1	299,0	388,8
Kundfordringar		10,1	6,4	19,6
Övriga fordringar		9,1	24,9	49,7
Aktuell skattefordran		9,3	0,4	0,4
Förutbetalda kostnader och upplupna intäkter		46,7	34,7	39,7
Derivatstillgångar		3,2	-	-
Likvida medel		118,1	22,8	221,8
Summa omsättningstillgångar		693,6	388,0	720,1
SUMMA TILLGÅNGAR		780,6	469,6	799,3
EGET KAPITAL OCH SKULDER				
Eget kapital				
Aktiekapital		3,9	3,5	3,9
Övrigt tillskjutet kapital		689,2	549,2	689,2
Reserver		0,0	0,0	0,0
Balanserade vinstmedel inklusive årets resultat		-343,7	-355,8	-325,8
Eget kapital hänförligt till moderbolagets aktieägare		349,4	196,9	367,3
Långfristiga skulder				
Räntebärande skulder		6,9	1,0	8,6
Övriga avsättningar		18,4	10,3	16,3
Summa långfristiga skulder		25,2	11,3	24,9
Kortfristiga skulder				
Räntebärande skulder		5,1	-	3,4
Leverantörsskulder		251,8	156,3	268,8
Aktuella skatteskulder		0,0	-	0,0
Övriga skulder		45,2	22,3	34,6
Upplupna kostnader och förutbetalda intäkter		103,9	82,8	100,2
Summa kortfristiga skulder		406,0	261,4	407,1
Summa skulder		431,3	272,7	432,0
SUMMA EGET KAPITAL OCH SKULDER		780,6	469,6	799,3

Avrundningsdifferenser kan påverka summeringarna.

Koncernens rapport över förändringar i eget kapital

Miljoner kronor	Aktie- kapital	Övrigt tillskjutet kapital	Reserver	Balanserade vinstmedel inkl. periodens resultat	Totalt eget kapital hänförligt till moderbolagets aktieägare
Ingående eget kapital 2016-01-01	3,5	549,2	0,0	-338,6	214,1
Årets resultat	-	-	-	-17,2	-17,2
Övrigt totalresultat	-	-	0,0	-	0,0
SUMMA PERIODENS TOTALRESULTAT	0,0	0,0	0,0	-17,2	-17,2
Summa transaktioner med ägare	-	-	-	-	-
Utgående eget kapital 2016-03-31	3,5	549,2	0,0	-355,8	196,9

Avrundningsdifferenser kan påverka summeringarna.

Miljoner kronor	Aktie- kapital	Övrigt tillskjutet kapital	Reserver	Balanserade vinstmedel inkl. periodens resultat	Totalt eget kapital hänförligt till moderbolagets aktieägare
Ingående eget kapital 2017-01-01	3,9	689,2	0,0	-325,8	367,3
Årets resultat	-	-	-	-17,9	-17,9
Övrigt totalresultat	-	-	0,0	-	0,0
SUMMA PERIODENS TOTALRESULTAT	0,0	0,0	0,0	-17,9	-17,9
Summa transaktioner med ägare	-	-	-	-	-
Utgående eget kapital 2017-03-31	3,9	689,2	0,0	-343,7	349,4

Avrundningsdifferenser kan påverka summeringarna.

Finansiell rapportering

Koncernens rapport över kassaflöden

Miljoner kronor	Not	1 jan - 31 mar, 2017	1 jan - 31 mar, 2016	Rullande 12 månaders
KASSAFLÖDE FRÅN DEN LÖPANDE VERKSAMHETEN FÖRE FÖRÄNDRINGAR I RÖRELSEKAPITAL				
Rörelseresultat		-26,1	-17,1	12,0
Justering för poster som inte ingår i kassaflödet				
Aktierelaterad ersättning utan kassaflödepåverkan		2,1	2,0	20,2
Avskrivningar		3,0	2,2	13,3
Övriga ej kassaflödepåverkande poster		-0,1	0,0	0,0
Erhållen ränta		-	-	-
Erlagd ränta		-0,4	-0,1	-0,8
Betald inkomstskatt		-8,9	0,1	-8,9
KASSAFLÖDE FRÅN DEN LÖPANDE VERKSAMHETEN FÖRE FÖRÄNDRINGAR I RÖRELSEKAPITAL		-30,4	-12,9	35,8
KASSAFLÖDE FRÅN FÖRÄNDRINGAR I RÖRELSEKAPITAL				
Förändring av varulager		-108,3	-59,1	-198,1
Förändring av rörelsefordringar		43,2	-26,4	24,3
Förändring av rörelseskulder		-2,8	39,6	139,5
KASSAFLÖDE FRÅN DEN LÖPANDE VERKSAMHETEN		-98,3	-58,9	1,4
KASSAFLÖDE FRÅN INVESTERINGSVERKSAMHETEN				
Förvärv av dotterföretag efter avdrag för förvärvade likvida medel	4	-	-	-
Förvärv av materiella anläggningstillgångar	4	-2,9	-18,4	-8,2
Förvärv av finansiella anläggningstillgångar	4	-0,3	1,2	-1,1
Förvärv av immateriella anläggningstillgångar	4	-2,2	-1,0	-11,8
KASSAFLÖDE FRÅN INVESTERINGSVERKSAMHETEN		-5,4	-18,1	-21,1
KASSAFLÖDE FRÅN FINANSIERINGSVERKSAMHETEN				
Nyemission		-	-	104,0
Upptagna lån		-	1,0	11,0
Amortering av lån		-	-1,2	-
Förändring checkräkningskredit		-	-	-
KASSAFLÖDE FRÅN FINANSIERINGSVERKSAMHETEN		-	-0,2	115,0
Periodens kassaflöde		-103,7	-77,1	95,3
Valutakurs vinster/förluster i likvida medel		0,0	0,0	0,0
Likvida medel vid periodens början		221,8	99,9	22,8
Likvida medel vid periodens slut		118,1	22,8	118,1

Avrundningsdifferenser kan påverka summeringarna.

Not 1 - Redovisningsprinciper

Delårsrapporten är upprättad i enlighet med IAS 34 och Årsredovisningslagen.

De redovisnings- och värderingsprinciper som tillämpats i koncernens årsredovisning för 2016 har även tillämpats i denna delårsrapport.

Under första kvartalet 2017 har koncernen för första gången tillämpat valutasäkring som ett led i att hantera den omräkningsexponering som uppstår för transaktioner i samband med försäljning i utländsk valuta.

Bolaget har ingått valutakontrakt innebärande att man har rätt att köpa EUR till ett förutbestämt pris vid en given tidpunkt i syfte att hantera omräkningsexponering av NOK. Realiserade vinster/förluster hänförliga till kontraktet redovisas i koncernens resultaträkning. En värdering av orealiserade framtida kassaflöden beräknas vid varje bokslutstidpunkt till diskonterat värde på spotmarknaden (balansdagens kurs) och redovisas som derivattillgångar respektive derivatskulder.

Inga nya eller reviderade IFRS-standarder som trätt i kraft under 2017 har haft någon väsentlig inverkan på koncernen.

Nya och ändrade redovisningsstandarder som träder ikraft efter 2017

IFRS 15 ersätter samtliga tidigare utgivna standarder och tolkningar som hanterar intäkter med en samlad modell för intäktsredovisning.

I syfte att identifiera om koncernens befintliga redovisningsprinciper påverkas av införandet av IFRS 15 har en förstudie påbörjats. I förstudien genomförs en analys av samtliga intäktsströmmar i enlighet med den fem-stegmodell som beskrivs i IFRS 15. Förstudien förväntas vara klar under andra kvartalet 2017.

Uppskattningar och bedömningar

Boozt har utgivit två teckningsoptionsprogram med

individuella villkor (teckningsoptionsprogram 2012/2022 och teckningsoptionsprogram 2015/2025). Programmen är avsedda för anställda som identifierats som nyckelpersoner, koncernens VD omfattas bland dessa personer.

I händelse av att en exit genomförs, vilket betyder att antingen en börsintroduktion eller försäljning av bolaget genomförs, kan de intjänade teckningsoptionerna ge en rätt att förvärva en aktie i bolaget till ett förutbestämt pris. Om bolaget inte genomför en exit enligt definitionen ovan är samtliga teckningsoptioner ogiltiga, och således kan teckningsoptionsinnehavarna inte förvärva några aktier.

Vid varje rapporteringstidpunkt utvärderar Boozt sannolikheten för att en exit i enlighet med definitionen som avses i villkoren för teckningsoptionerna kommer att inträffa. För rapporteringsperioden har Boozt gjort bedömning att det inte är sannolikt att en exit kommer att inträffa inom tidsramen för respektive program. Således har bolaget endast kostnadsfört sociala avgifter för program 2012/2022 och inte för program 2015/2025. Om bolaget skulle ha bedömt en exit som sannolik hade effekten i de finansiella rapporterna varit att i resultaträkningen, som personalkostnad, redovisa värdet av årets intjänning, vilken är kopplad till det verkliga värdet på teckningsoptionerna fördelat över de år som intjänningen kan anses hänförlig till, med motsvarande belopp redovisad som en ökning av eget kapital. Total ackumulerad resultateffekt per 31 mars 2017 skulle om redovisats uppgått till 4,8 miljoner kronor, varav 1,2 miljoner kronor motsvarar skuld för sociala avgifter. I syfte att motverka kassaflödesmässiga effekter av kostnad för sociala avgifter håller bolaget 77 343 teckningsoptioner hänförliga till teckningsoptionsprogram 2012/2022 samt 64 954 teckningsoptioner för teckningsoptionsprogram 2015/2025 i eget förvar.

I enlighet med teckningsoptionsprogrammet 2012/2022 har bolaget använt en sannolikhetsbedömning på 49% för att beräkna avsättningen för sociala avgifter. Om en exit sker enligt beskrivningen i teckningsoptionsprogrammets villkor bedöms sannolikheten automatiskt till 100%, varför bolaget måste redovisa ytterligare 19,0 miljoner kronor i sociala avgifter.

Finansiell rapportering

Under 2017 har koncernen fortsatt med strategiska förberedelser för att verksamheten ska ha möjlighet att börsnoteras eller avyttras helt eller delvis inom en överskådlig framtid. Börsintroduktion alternativt att det nuvarande ägandet består är fortfarande möjliga scenarier. Vid tidpunkt för undertecknande av årsredovisning har ingen formell bedömning från Nasdaq avseende huruvida bolaget kan anses börsfäigt erhållits.

Om en börsintroduktion genomförs har koncernen en rätt, enligt ett upprättat inlåsningsavtal, att begära av koncernledningen att en viss mängd av erhållna aktier låses in under en 12 månaders period. Om koncernen utnyttjar denna rätt kommer koncernledningen att erhålla en ersättning uppgående till cirka 17,5 mkr inklusive sociala kostnader.

I övrigt kvarstår samma viktiga uppskattningar och bedömningar så som angivits i koncernens årsredovisning för 2016.

Moderbolaget

Moderbolaget Boozt AB upprättar finansiella rapporter enligt Årsredovisningslagen och Rådet för finansiell rapporterings rekommendation RFR 2 "Redovisning för juridisk person".

Redovisningsvalutan är svenska kronor och alla siffror i delårsrapporten är avrundade till närmsta miljon.

Not 2 - Segmentsrapportering

Milljoner kronor	1 jan - 31 mar, 2017	1 jan - 31 mar, 2016	Förändring	Rullande 12 månaders
NETTOOMSÄTTNING				
Boozt.com	397,4	235,5	161,9	1 464,9
Booztlet.com	10,9	5,4	5,5	36,3
Övrigt	12,9	18,9	-6,0	56,6
SUMMA NETTOOMSÄTTNING	421,1	259,7	161,4	1 557,8
RÖRELSERESULTAT (EBIT)				
Boozt.com	-29,0	-21,7	-7,3	2,7
Booztlet.com	0,7	0,6	0,1	4,2
Övrigt	2,2	4,0	-1,8	5,1
SUMMA RÖRELSERESULTAT (EBIT)	-26,1	-17,1	-9,0	12,0
RESULTAT FÖRE SKATT				
Boozt.com	-26,2	-21,8	-4,5	5,1
Booztlet.com	0,7	0,6	0,1	4,2
Övrigt	2,2	4,0	-1,8	5,1
RESULTAT FÖRE SKATT	-23,3	-17,2	-6,1	14,4

Avrundningsdifferenser kan påverka summeringarna.

Koncernen redovisar operativa segment i enlighet med IFRS 8. Koncernens verksamhet är indelad i tre segment vilka gemensamt genererar 100% av totala intäkter i koncernen. Koncernen rapporterar nettoomsättning, EBIT samt resultat före skatt för vart och ett av de operativa segmenten. Ingen information om tillgångar och skulder hänförliga till segmenten rapporteras.

Finansiell rapportering

Not 3 - Finansiella instrument

31 mar 2017	Kund- och lånefordringar	Andra finansiella skulder	Finansiella tillgångar som värderas till verkligt värde via resultaträkningen	Summa redovisat värde	Verkligt värde
TILLGÅNGAR					
Depositioner	10,0	-	-	10,0	10,0
Kundfordringar	10,1	-	-	10,1	10,1
Övriga fordringar	9,1	-	-	9,1	9,1
Derivatillgångar	-	-	3,2	3,2	3,2
Likvida medel	118,1	-	-	118,1	118,1
Summa tillgångar	147,3	-	3,2	150,5	147,3
Skulder					
Skulder till kreditinstitut	-	12,0	-	12,0	12,0
Leverantörsskulder	-	251,8	-	251,8	251,8
Övriga skulder	-	45,2	-	45,2	45,2
Summa skulder	-	309,0	-	309,0	309,0

31 mar 2016	Kund- och lånefordringar	Andra finansiella skulder	Finansiella tillgångar som värderas till verkligt värde via resultaträkningen	Summa redovisat värde	Verkligt värde
TILLGÅNGAR					
Depositioner	8,9	-	-	8,9	8,9
Kundfordringar	6,4	-	-	6,4	6,4
Övriga fordringar	24,9	-	-	24,9	24,9
Derivatillgångar	-	-	-	-	-
Likvida medel	22,8	-	-	22,8	22,8
Summa tillgångar	63,0	-	-	63,0	63,0
Skulder					
Skulder till kreditinstitut	-	1,0	-	1,0	1,0
Leverantörsskulder	-	156,3	-	156,3	156,3
Övriga skulder	-	22,3	-	22,3	22,3
Summa skulder	-	179,6	-	179,6	179,6

Avrundningsdifferenser kan påverka summeringarna.

Beräkning av verkligt värde

För innevarande räkenskapsår anses verkligt värde på finansiella tillgångar och skulder ligga nära det redovisade värdet varpå redovisat värde bedömts vara samma som verkligt värde.

Derivatillgångar:

Det verkliga värdet beräknas såsom det definieras för nivå 2 i IFRS 7.

Långfristiga och kortfristiga lån

Koncernen har ett banklån om 12,0 miljoner kronor, räntevillkoren för detta lån är en rörlig ränta som kan förändras över tid. Det bokförda värdet av lånet bedöms ligga nära det verkliga värdet.

Not 4 - Investeringar

Miljoner kronor	1 jan - 31 mar, 2017	1 jan - 31 mar, 2016	Rullande 12 månaders
Förvärv av materiella tillgångar (övrigt)	-1,7	-2,5	-7,0
Förvärv av materiella tillgångar (distributionscenter)	-1,1	-15,9	-1,1
	-2,9	-18,4	-8,2
Förvärv av finansiella tillgångar	-0,3	1,2	-1,1
	-0,3	1,2	-1,1
Förvärv av immateriella tillgångar (balanserade utvecklingskostnader)	-1,6	-	-7,0
Förvärv av immateriella tillgångar (övrigt)	-0,7	-1,0	-4,8
	-2,2	-1,0	-11,8
KASSAFLÖDE FRÅN INVESTERINGSVERKSAMHETEN	-5,4	-18,1	-21,1

Avrundningsdifferenser kan påverka summeringarna.

Finansiell rapportering

Moderbolagets resultaträkning

Miljoner kronor	1 jan - 31 mar, 2017	1 jan - 31 mar, 2016
RÖRELSENS INTÄKTER		
Nettoomsättning	5,9	-
Summa intäkter	5,9	-
RÖRELSENS KOSTNADER		
Övriga externa kostnader	-7,3	0,0
Summa rörelsens kostnader	-7,3	0,0
RÖRELSERESULTAT	-1,3	0,0
PERIODENS RESULTAT	-1,3	0,0

Avrundningsdifferenser kan påverka summeringarna.

Moderbolagets rapport över totalresultat

Miljoner kronor	1 jan - 31 mar, 2017	1 jan - 31 mar, 2016
PERIODENS RESULTAT	-1,3	0,0
Övrigt totalresultat	-	-
PERIODENS TOTALRESULTAT	-1,3	0,0

Avrundningsdifferenser kan påverka summeringarna.

Moderbolagets balansräkning

Milljoner kronor	31 mar, 2017	31 mar, 2016	31 dec, 2016
TILLGÅNGAR			
Anläggningstillgångar			
Finansiella anläggningstillgångar			
Andelar i koncernbolag	362,9	222,5	362,9
Summa anläggningstillgångar	362,9	222,5	362,9
Omsättningstillgångar			
Kortfristiga fordringar			
Fordran koncernbolag	1,9	-	-
Aktuell skattefordran	0,7	-	-
Förutbetalda kostnader och upplupna intäkter	0,6	-	-
Kassa och bank	0,6	0,0	0,0
Summa omsättningstillgångar	3,8	0,0	0,0
SUMMA TILLGÅNGAR	366,7	222,5	362,9
EGET KAPITAL OCH SKULDER			
Eget kapital			
Bundet eget kapital			
Aktiekapital	3,9	3,5	3,9
	3,9	3,5	3,9
Fritt eget kapital			
Överkursfond	689,2	549,2	689,2
Balanserat resultat	-330,7	-330,5	-330,5
Årets resultat	-1,3	-0,0	-0,2
	357,2	218,7	358,5
Summa eget kapital	361,1	222,2	362,4
SKULDER			
Kortfristiga skulder			
Leverantörsskulder	0,7	-	0,1
Skulder till koncernbolag	-	0,4	0,5
Övriga skulder	1,3	0,0	0,0
Upplupna kostnader och förutbetalda intäkter	3,7	-	-
Summa kortfristiga skulder	5,7	0,4	0,5
SUMMA EGET KAPITAL OCH SKULDER	366,7	222,5	362,9

Avrundningsdifferenser kan påverka summeringarna.

Finansiell rapportering

Moderbolagets förändring i eget kapital

Miljoner kronor	Aktiekapital	Överkursfond	Balanserade vinstmedel inkl. periodens resultat	Totalt eget kapital
Ingående eget kapital 1 jan 2016	3,5	549,2	-330,5	222,2
Periodens resultat	-	-	0,0	0,0
Övrigt totalresultat	-	-	-	-
SUMMA PERIODENS TOTALRESULTAT	-	-	0,0	0,0
Summa transaktioner med ägare	-	-	-	-
Utgående eget kapital 31 mar 2016	3,5	549,2	-330,5	222,2

Avrundningsdifferenser kan påverka summeringarna.

Miljoner kronor	Aktiekapital	Överkursfond	Balanserade vinstmedel inkl. periodens resultat	Totalt eget kapital
Ingående eget kapital 1 jan 2017	3,9	689,2	-330,7	362,4
Periodens resultat	-	-	-1,3	-1,3
Övrigt totalresultat	-	-	-	-
SUMMA PERIODENS TOTALRESULTAT	-	-	-1,3	-1,3
Summa transaktioner med ägare	-	-	-	-
Utgående eget kapital 31 mar 2017	3,9	689,2	-332,0	361,1

Avrundningsdifferenser kan påverka summeringarna.

Denna rapport har granskats översiktligt av bolagets revisorer i enlighet med ISRE 2410.

Undertecknandet verifierar att denna delårsrapport ger en översiktlig bild av moderbolagets och koncernens verksamhet, ställning och resultat samt beskriver väsentliga risker och osäkerhetsfaktorer som påverkar moderbolaget och övriga bolag i koncernen.

Malmö, 26 april 2017

Hermann Haraldsson
VD

Avgiven efter bemyndigande av styrelsen

Revisors granskningsrapport

BOOZT AB, ORG. 556793-5183

Inledning

Vi har utfört en översiktlig granskning av den finansiella delårsinformationen i sammandrag (delårsrapporten) för Boozt AB per 31 mars 2017 och den tre-månadersperiod som slutade per detta datum. Det är styrelsen och verkställande direktören som har ansvaret för att upprätta och presentera denna delårsrapport i enlighet med IAS 34 och årsredovisningslagen. Vårt ansvar är att uttala en slutsats om denna delårsrapport grundad på vår översiktliga granskning.

Den översiktliga granskningens inriktning och omfattning

Vi har utfört vår översiktliga granskning i enlighet med International Standard on Review Engagements ISRE 2410 Översiktlig granskning av finansiell delårsinformation utförd av företagets valda revisor. En översiktlig granskning består av att göra förfrågningar, i första hand till personer som är ansvariga för finansiella frågor och redovisningsfrågor, att utföra analytisk granskning och att vidta andra översiktliga granskningsåtgärder. En översiktlig granskning har en annan inriktning och en betydligt mindre omfattning jämfört med den inriktning och omfattning som en revision enligt International Standards on Auditing och god revisionssed i övrigt har.

De granskningsåtgärder som vidtas vid en översiktlig granskning gör det inte möjligt för oss att skaffa oss en sådan säkerhet att vi blir medvetna om alla viktiga omständigheter som skulle kunna ha blivit identifierade om en revision utförts. Den uttalade slutsatsen grundad på en översiktlig granskning har därför inte den säkerhet som en uttalad slutsats grundad på en revision har.

Slutsats

Grundat på vår översiktliga granskning har det inte kommit fram några omständigheter som ger oss anledning att anse att delårsrapporten inte, i allt väsentligt, är upprättad för koncernens del i enlighet med IAS 34 och årsredovisningslagen samt för moderbolagets del i enlighet med årsredovisningslagen.

Malmö den 28 april 2017
Ernst & Young AB

Thomas Swenson
Auktoriserad revisor



Tillkommande information

Denna rapport är publicerad 2017-04-28

Tillkommande information

Kvartalsinformation

Nettoomsättning och EBIT per segment

Miljoner kronor	Q1 2017	Q4 2016	Q3 2016	Q2 2016	Q1 2016	Q4 2015	Q3 2015	Q2 2015	Q1 2015	Q4 2014	Q3 2014	Q2 2014
Nettoomsättning												
Boozt.com	397,4	447,2	288,3	332,0	235,5	268,7	160,8	195,1	123,8	159,4	103,5	111,1
Booztlet.com	10,9	7,9	8,4	9,1	5,4	1,8	0,4	-	-	-	-	-
Övrigt	12,9	12,2	15,5	15,9	18,9	14,5	18,3	17,5	16,3	14,7	17,8	16,2
NETTOOMSÄTTNING	421,1	467,3	312,3	357,1	259,7	285,0	179,5	212,6	140,2	174,1	121,3	127,3
RÖRELSERESULTAT (EBIT)												
Boozt.com	-29,0	45,7	-18,3	4,3	-21,7	13,5	-16,2	-4,9	-15,0	-13,3	-22,9	-20,6
Booztlet.com	0,7	0,5	1,6	1,4	0,6	-0,3	0,0	-	-	-	-	-
Övrigt	2,2	-0,5	0,5	2,8	4,0	1,9	3,8	5,0	4,4	2,3	4,4	2,2
RÖRELSERESULTAT (EBIT)	-26,1	45,8	-16,2	8,6	-17,1	15,2	-12,5	0,1	-10,5	-11,0	-18,4	-18,4
RÖRELSERESULTAT (EBIT) %												
Boozt.com	-7,3%	10,2%	-6,4%	1,3%	-9,2%	5,0%	-10,1%	-2,5%	-12,1%	-8,3%	-22,1%	-18,5%
Booztlet.com	6,1%	6,5%	18,6%	15,8%	11,3%	-14,7%	-9,3%	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.
Övrigt	17,0%	-3,7%	3,3%	17,8%	21,0%	13,0%	20,8%	28,5%	27,1%	15,3%	25,0%	13,6%
RÖRELSERESULTAT (EBIT) %	-6,2%	9,8%	-5,2%	2,4%	-6,6%	5,3%	-6,9%	0,1%	-7,5%	-6,3%	-15,2%	-14,5%

Avrundningsdifferenser kan påverka summeringarna.

Definitioner / ordlista

Aktierelaterade ersättningar:	Koncernens kostnad som regleras genom utgivande av aktier
Andel administrations- och övriga kostnader(%):	Summa rörelsens kostnader minskat med kostnader för handelsvaror, hanteringskostnader och marknadsföringskostnader plus avskrivningar och övriga rörelseintäkter delat med nettoomsättning.
Andel hanteringskostnader:	Plock-, pack- och fraktkostnader delat med nettoomsättning
Andel marknadsföringskostnader:	Marknadsföringskostnader delat med nettoomsättning
Antal aktiva kunder:	Antal kunder som gjort minst ett inköp de senaste 12 månaderna
Antal ordrar:	Antal lagda ordrar under en period, annulleringar och returer obeaktade
Antalet besök:	Antalet besök på en webbsida eller en grupp av webbsidor oavsett använd plattform
Antalet ordrar per aktiv kund:	Antalet ordrar de senaste 12 månaderna delat med antalet aktiva kunder
Bruttomarginal:	Kostnad för handelsvaror delat med nettoomsättning
Bruttovinst:	Nettoomsättning minskat med kostnad för handelsvaror
Bruttovinstmarginal:	Bruttovinst (exklusive övriga rörelseintäkter) i procent av nettoomsättning
Genomsnittligt ordervärde:	Transaktionsbaserad nettoomsättning delat med antalet ordrar
Justerad EBIT:	Vinst/förlust före räntor, skatt, aktierelaterade ersättningar till anställda och jämförelsestörande poster
Justerad EBITDA:	Vinst/förlust före räntor, skatt, av- och nedskrivningar, aktierelaterade ersättningar till anställda och jämförelsestörande poster
Justerad EBIT marginal:	Justerad EBIT delat med nettoomsättning
Justerad EBITDA marginal:	Justerad EBITDA delat med nettoomsättning
Jämförelsestörande poster:	Poster som saknar tydliga samband med den ordinarie verksamheten och är av sådan typ att den inte kan förväntas inträffa ofta eller regelbundet samt att det är en post av väsentligt värde
Konverteringsgrad:	Totalt antal ordrar delat med antalet besök
Nettoskuld/nettokassa:	Räntebärande skulder minskat med likvida medel
Resultat per aktie:	Periodens resultat delat med medelantalet utestående aktier under perioden.
Resultat per aktie efter utspädning:	Periodens resultat delat med medelantalet utestående aktier efter utspädning under perioden. Medelantalet aktier som används ska vara det genomsnittliga antalet aktier som används i beräkning av resultat per aktie före utspädning samt alla utspädningsbara aktier som skulle kunna omvandlas till ordinarie aktier. Potentiellt utspädningsbara aktier ska hanteras som utspädningsbara aktier när, och bara när omvandling till ordinarie aktier skulle minska resultat per aktie eller öka förlusten per aktie. Dessutom ska utspädningseffekten endast beaktas i beräkningen av resultat per aktie om kriterierna (börsintroduktion) uppfylls vid rapporteringstillfället.
Rörelsekapital:	Omsättningstillgångar exklusive likvida medel, minskat med icke räntebärande kortfristiga skulder
Solditet:	Totalt eget kapital delat med totala tillgångar
Totala intäkter:	Summa av nettoomsättning och övriga rörelseintäkter
Transaktionsbaserad nettoomsättning:	Bruttoförsäljning (inkl. frakt och faktureringsintäkter) minskat med rabatter och returer exklusive moms
True frequency:	Antalet ordrar inom en kundgrupp under en viss 12-månadersperiod

Tillkommande information

Motivering till användandet av alternativa nyckeltal

Justerad EBIT:

Syftet med resultatmåttet är att visa rörelseresultatet exklusive ej kassaflödespåverkande och jämförelsestörande poster. Således har aktierelaterad ersättning till anställda och jämförelsestörande poster exkluderats från detta resultatmått.

Justerad EBITDA:

Syftet med detta resultatmått är att visa resultat före av- och nedskrivningar exklusive ej kassaflödespåverkande och jämförelsestörande poster, det vill säga rörelseresultat från den dagliga verksamheten exklusive effekter från investeringar, aktierelaterade ersättningar till anställda och jämförelsestörande poster.

EBITDA:

Syftet med detta resultatmått är att visa resultat före räntor, skatter, av- och nedskrivningar på materiella såväl som immateriella anläggningstillgångar.

Rörelsekapital:

Syftet med att redovisa rörelsekapital är att visa bolagets kortsiktiga finansiella status då måttet indikerar huruvida bolaget har tillräckliga kortfristiga tillgångar för att täcka dess kortfristiga skulder. Rörelsekapitalet kan sättas i relation till nettoomsättning för att förstå effektiviteten av bundet rörelsekapital.

Transaktionsbaserad nettoomsättning:

Syftet med resultatmåttet är att visa det totala ordervärdet exklusive moms minskat med returer. Transaktionsbaserad nettoomsättning minskat med avgift till kommissionspartners ökat med övriga intäkter som ej relaterar till kundordrar motsvarar koncernens nettoomsättning. Transaktionsbaserad nettoomsättning kan beräknas som genomsnittligt ordervärde multiplicerat med antal ordrar.

Tillkommande information

Härledning av totala intäkter

Milljoner kronor	1 jan - 31 mar, 2017	1 jan - 31 mar, 2016	Rullande 12 månaders
KONCERNEN			
Transaktionsbaserad nettoomsättning	452,4	332,1	1 748,6
Minskat med kommissionsförsäljning	-35,8	-72,4	-197,6
Övriga intäkter	4,6	0,0	6,8
Nettoomsättning	421,1	259,7	1 557,8
Övriga rörelseintäkter	0,0	0,0	4,9
Totala intäkter	421,1	259,7	1 562,7
BOOZT.COM			
Transaktionsbaserad nettoomsättning	401,8	257,4	1 514,6
Minskat med kommissionsförsäljning	-9,0	-22,0	-56,5
Övriga intäkter	4,6	0,0	6,8
Nettoomsättning	397,4	235,5	1 464,9
Övriga rörelseintäkter	0,0	0,0	4,9
Totala intäkter	397,4	235,5	1 469,8
BOOZTLET.COM			
Transaktionsbaserad nettoomsättning	11,0	5,4	36,7
Minskat med kommissionsförsäljning	-0,1	-0,1	-0,4
Övriga intäkter	0,0	0,0	0,0
Nettoomsättning	10,9	5,4	36,3
Övriga rörelseintäkter	0,0	0,0	0,0
Totala intäkter	10,9	5,4	36,3
ÖVRIGT			
Transaktionsbaserad nettoomsättning	39,6	69,3	197,3
Minskat med kommissionsförsäljning	-26,7	-50,4	-140,7
Övriga intäkter	0,0	0,0	0,0
Nettoomsättning	12,9	18,9	56,6
Övriga rörelseintäkter	0,0	0,0	0,0
Totala intäkter	12,9	18,9	56,6

Avrundningsdifferenser kan påverka summeringarna.

Härledning av justerad EBIT

Milljoner kronor	1 jan - 31 mar, 2017	1 jan - 31 mar, 2016	Rullande 12 månaders
Rörelseresultat (EBIT)	-26,1	-17,1	12,0
Aktierelaterade kostnader hänförliga till anställda (personalkostnader)	2,1	2,0	8,1
Förberedelsekostnader för börsintroduktion	2,5	0,0	3,0
Övriga jämförelsestörande poster*	19,0	0,0	19,0
Justerad EBIT	-2,5	-15,1	42,1

Avrundningsdifferenser kan påverka summeringarna.

*Övriga jämförelsestörande poster avser kostnader hänförliga till flytt av koncernens hanteringscenter.

Tillkommande information

Härledning av alternativa nyckeltal

Miljoner kronor om inget annat anges	1 jan - 31 mar, 2017	1 jan - 31 mar, 2016	Rullande 12 månaders
Likvida medel	-118,1	-22,8	-118,1
Konvertibla lån	-	-	-
Räntebärande skulder	12,0	1,0	12,0
Checkräkningskredit	-	-	-
Nettoskuld / -nettokassa	-106,1	-21,8	-106,1
Totalt eget kapital	349,4	196,9	349,4
Totala tillgångar	780,6	469,6	780,6
Soliditet	44,8%	41,9%	44,8%
Antal ordrar (000)	510	354	1 920
Antal besök (000)	19 737	14 342	68 450
Konverteringsgrad (Boozt.com)	2,58%	2,47%	2,81%
Varulager	497,1	299,0	497,1
Kundfordringar	10,1	6,4	10,1
Övriga fordringar	9,1	24,9	9,1
Aktuell skattefordran	9,3	0,4	9,3
Förutbetalda kostnader och upplupna intäkter	46,7	34,7	46,7
Leverantörsskulder	-251,8	-156,3	-251,8
Aktuella skatteskulder	-	-	-
Övriga skulder	-45,2	-22,3	-45,2
Upplupna kostnader och förutbetalda intäkter	-103,9	-82,8	-103,9
Rörelsekapital	171,4	103,8	171,4
Rörelseresultat (EBIT)	-26,1	-17,1	12,0
Av- och nedskrivningar	3,0	2,2	13,3
EBITDA	-23,1	-14,9	25,3
Aktierelaterade ersättningar hänförliga till anställda (personalkostnader)	2,1	2,0	8,1
Förberedelsekostnader för börsintroduktion	2,5	-	3,0
Övriga jämförelsestörande poster*	19,0	-	19,0
Justerad EBITDA	0,5	-12,9	55,4

Avrundningsdifferenser kan påverka summeringarna.

*Övriga jämförelsestörande poster avser kostnader hänförliga till flytt av koncernens hanteringscenter.

Några av nyckeltalen så som bruttomarginal, resultat per aktie och EBIT-marginal kan enkelt beräknas utifrån de finansiella rapporterna. Dessa nyckeltal presenteras inte i ovan tabell.

Historisk finansiell information

för räkenskapsåren 2014, 2015 och 2016

KONCERNENS RESULTATRÄKNING¹⁾

Miljoner kronor	Not	2016-01-01– 2016-12-31	2015-01-01– 2015-12-31	2014-01-01– 2014-12-31
RÖRELSENS INTÄKTER				
Nettoomsättning	3, 4	1 396,4	817,2	521,2
Övriga rörelseintäkter	5	4,3	0	0,4
		1 400,7	817,2	521,6
RÖRELSENS KOSTNADER				
Kostnader för handelsvaror		–766,5	–419,2	–248,6
Externa hanterings- och distributionskostnader	6	–224,2	–139,1	–98,9
Externa marknadsföringskostnader	6	–205,7	–123,7	–130,8
Övriga externa kostnader	6, 7	–73,6	–53,7	–39,6
Personalkostnader	9	–97,2	–82,5	–62,2
Av- och nedskrivningar	10	–12,4	–5,3	–10,5
Övriga rörelsekostnader	5	0,0	–1,3	–0,7
Summa rörelsens kostnader		–1 379,7	–824,9	–591,3
RÖRELSERESULTAT (EBIT)	4	21,0	–7,7	–69,7
Resultat från finansiella poster				
Finansiella intäkter		–	–	–
Finansiella kostnader		–0,5	–5,5	–3,2
Finansnetto	11	–0,5	–5,5	–3,2
RESULTAT FÖRE SKATT	4	20,5	–13,2	–72,9
Skatt på årets resultat	12	–7,7	0,8	43,7
ÅRETS RESULTAT		12,9	–12,4	–29,2
ÅRETS RESULTAT HÄNFÖRLIGT TILL:				
Moderbolagets ägare		12,9	–12,4	–29,2
Resultat per aktie (kronor)	13	3,49	–3,91	–10,82
Resultat per aktie efter utspädning (kronor)	13	3,49	–3,91	–10,82

KONCERNENS RAPPORT ÖVER TOTALRESULTAT¹⁾

Miljoner kronor	2016-01-01– 2016-12-31	2015-01-01– 2015-12-31	2014-01-01– 2014-12-31
Årets resultat	12,9	–12,4	–29,2
Poster som kan omklassificeras till resultaträkningen			
Omräkningdifferens	0	0	0
Årets totalresultat netto efter skatt	12,9	–12,4	–29,2
ÅRETS TOTALRESULTAT	12,9	–12,4	–29,2
ÅRETS TOTALRESULTAT HÄNFÖRLIGT TILL:			
Moderbolagets ägare	12,9	–12,4	–29,2

¹⁾ Tabellerna avviker från fastställda belopp i årsredovisningen för 2014 och 2015 på grund av den rättelse av fel som har gjorts i enlighet med beskrivning i not 2 i Bolagets årsredovisning för verksamhetsåret 2016.

KONCERNENS RAPPORT ÖVER FINANSIELL STÄLLNING (BALANSRÄKNING)¹⁾

Miljoner kronor	Not	2016-12-31	2015-12-31	2014-12-31
TILLGÅNGAR				
Anläggningstillgångar				
Immateriella anläggningstillgångar				
Webbplattform	14	15	8,4	9,6
		15	8,4	9,6
Materiella anläggningstillgångar				
Inventarier	15	17,6	2,5	1,2
		17,6	2,5	1,2
Finansiella anläggningstillgångar				
Depositioner		9,8	10,2	5,4
Uppskjuten skattefordran	12	36,8	44,5	43,7
		46,6	54,7	49,1
Summa anläggningstillgångar		79,2	65,6	59,8
Omsättningstillgångar				
Varulager		388,8	239,9	119
Kundfordringar	17	19,6	4,1	1
Övriga fordringar	18	49,7	26,2	12,7
Aktuell skattefordran		0,4	0,5	0,1
Förutbetalda kostnader och upplupna intäkter		39,7	9,3	10,2
Likvida medel	19	221,8	99,9	18,1
Summa omsättningstillgångar		720,1	379,8	161
SUMMA TILLGÅNGAR		799,3	445,4	220,9
EGET KAPITAL OCH SKULDER				
Eget kapital				
Aktiekapital		3,9	3,5	2,8
Övrigt tillskjutet kapital		689,2	549,2	372,5
Reserver		–	–	–
Balanserade vinstmedel inklusive årets resultat		–325,8	–338,6	–326,2
Eget kapital hänförligt till moderbolagets aktieägare	20	367,3	214,1	49,1
Långfristiga skulder				
Konvertibla lån		–	–	0,3
Räntebärande skulder		8,6	–	16,2
Checkräkningskredit		–	–	8,2
Övriga avsättningar		16,3	8,3	1,4
Summa långfristiga skulder	21	24,9	8,3	26,1
Kortfristiga skulder				
Räntebärande skulder	21	3,4	1,2	4,6
Leverantörsskulder		268,8	115,3	60,9
Aktuella skatteskulder		–	0	0
Övriga skulder		34,6	29	20,9
Upplupna kostnader och förutbetalda intäkter	22	100,2	77,5	59,3
Summa kortfristiga skulder		407,1	223	145,6
Summa skulder		432,0	231,3	171,7
SUMMA EGET KAPITAL OCH SKULDER		799,3	445,4	220,9

¹⁾ Tabellerna avviker från fastställda belopp i årsredovisningen för 2014 och 2015 på grund av den rättelse av fel som har gjorts i enlighet med beskrivning i not 2 i Bolagets årsredovisning för verksamhetsåret 2016.

KONCERNENS RAPPORT ÖVER FÖRÄNDRINGAR I EGET KAPITAL¹⁾

Miljoner kronor	Aktiekapital	Övrigt tillskjutet kapital	Reserver	Balanserade vinstmedel inkl. årets resultat	Eget kapital hänförligt till moderbolagets aktieägare	Totalt eget kapital
Ingående eget kapital 2014-01-01	2,6	326,7	–	–297	32,3	32,3
Årets resultat	–	–	–	–29,2	–29,2	–29,2
Omräkningsdifferenser	–	–	–	–	–	–
SUMMA ÅRETS TOTALRESULTAT	0,0	0,0	–	–29,2	–29,2	–29,2
Nyemission	0,3	45,8	–	0,0	46,1	46,1
Aktierelaterade ersättningar	–	–	–	–	–	–
Summa transaktioner med ägare	0,3	45,8	–	0,0	46,1	46,1
Utgående eget kapital 2014-12-31	2,8	372,5	–	–326,2	49,1	49,1

Miljoner kronor	Aktiekapital	Övrigt tillskjutet kapital	Reserver	Balanserade vinstmedel inkl. årets resultat	Eget kapital hänförligt till moderbolagets aktieägare	Totalt eget kapital
Ingående eget kapital 2015-01-01	2,8	372,5	–	–326,2	49,1	49,1
Årets resultat	–	–	–	–12,4	–12,4	–12,4
Omräkningsdifferenser	–	–	–	0,0	–	0,0
SUMMA ÅRETS TOTALRESULTAT	–	–	–	–12,4	–12,4	–12,4
Nyemission	0,6	190,7	–	–	191,3	191,3
Emissionskostnader	–	–14,0	–	–	–14,0	–14,0
Aktierelaterade ersättningar	–	–	–	–	–	–
Summa transaktioner med ägare	0,6	176,8	–	–	177,4	177,4
Utgående eget kapital 2015-12-31	3,5	549,2	–	–338,6	214,1	214,1

Miljoner kronor	Aktiekapital	Övrigt tillskjutet kapital	Reserver	Balanserade vinstmedel inkl. årets resultat	Eget kapital hänförligt till moderbolagets aktieägare	Totalt eget kapital
Ingående eget kapital 2016-01-01	3,5	549,2	–	–338,6	214,1	214,1
Årets resultat	–	–	–	12,9	12,9	12,9
Omräkningsdifferenser	–	–	–	0,0	–	0,0
SUMMA ÅRETS TOTALRESULTAT	–	–	–	12,9	12,9	12,9
Nyemission	0,3	103,6	–	–	104,0	104,0
Emissionskostnader	–	–	–	–	–	–
Aktierelaterade ersättningar	0,1	36,3	–	–	36,4	36,4
Summa transaktioner med ägare	0,4	139,9	–	–	140,4	140,4
Utgående eget kapital 2016-12-31	3,9	689,2	–	–325,8	367,3	367,3

¹⁾ Tabellerna avviker från fastställda belopp i årsredovisningen för 2014 och 2015 på grund av den rättelse av fel som har gjorts i enlighet med beskrivning i not 2 i Bolagets årsredovisning för verksamhetsåret 2016.

KONCERNENS RAPPORT ÖVER KASSAFLÖDEN¹⁾

Miljoner kronor	Not	2016-01-01– 2016-12-31	2015-01-01– 2015-12-31	2014-01-01– 2014-12-31
KASSAFLÖDE FRÅN DEN LÖPANDE VERKSAMHETEN FÖRE FÖRÄNDRINGAR I RÖRELSEKAPITAL				
Rörelseresultat		21,0	–7,7	–69,7
Justering för poster som inte ingår i kassaflödet				
Aktierelaterad ersättning utan kassaflödepåverkan		20,1	6,9	1,4
Avskrivningar	9	12,4	5,3	10,5
Övriga ej kassaflödepåverkande poster		–0,1	0,1	0,1
Erhållen ränta		–	–	0,0
Erlagd ränta		–0,5	–5,5	–3,2
Betald inkomstskatt		0,1	–0,5	0,3
Kassaflöde från den löpande verksamheten före förändringar i rörelsekapital		53,1	–1,4	–60,6
KASSAFLÖDE FRÅN FÖRÄNDRINGAR I RÖRELSEKAPITAL				
Förändring av varulager		–148,9	–120,8	–55,9
Förändring av rörelsefordringar		–45,3	–15,6	–4,4
Förändring av rörelseskulder		181,8	80,8	42,0
Kassaflöde från den löpande verksamheten		40,7	–57,0	–78,9
KASSAFLÖDE FRÅN INVESTERINGSVERKSAMHETEN				
Förvärv av dotterföretag efter avdrag för förvärvade likvida medel		–	–	0,7
Förvärv av materiella anläggningstillgångar	14	–23,6	–2,2	–0,4
Förvärv av finansiella anläggningstillgångar		0,4	–4,8	–1,8
Förvärv av immateriella anläggningstillgångar	12	–10,5	–3,4	–3,6
Kassaflöde från investeringsverksamheten		–33,7	–10,4	–5,2
KASSAFLÖDE FRÅN FINANSIERINGSVERKSAMHETEN				
Nyemission	20	104,0	177,4	46,0
Upptagna lån	21	12,0	5,0	14,0
Amortering av lån	21	–1,2	–24,9	–1,2
Förändring checkräkningskredit	21	–	–8,2	8,2
Kassaflöde från finansieringsverksamheten		114,8	149,2	67,1
Årets kassaflöde		121,8	81,8	–17,0
Valutakurs vinster/förluster i likvida medel		0,1	0	–
Likvida medel vid årets början	19	99,9	18,1	35,1
Likvida medel vid årets slut	19	221,8	99,9	18,1

¹⁾ Tabellerna avviker från fastställda belopp i årsredovisningen för 2014 och 2015 på grund av den rättelse av fel som har gjorts i enlighet med beskrivning i not 2 i Bolagets årsredovisning för verksamhetsåret 2016.

KONCERNENS NOTER

NOT 1 – VÄSENTLIGA REDOVISNINGSPRINCIPER I KONCERNEN

Denna årsredovisning och koncernredovisning omfattar det svenska moderbolaget Boozt AB, organisationsnummer 556793-5183 och dess dotterbolag. Koncernens huvudsakliga verksamhet är försäljning av kläder, skor och accessoarer.

Moderbolaget är ett aktiebolag registrerat i Sverige med säte i Malmö. Adressen till huvudkontoret är Hyllie Boulevard 10B, 215 32 Malmö.

Styrelse och VD har den 28 april 2017 godkänt denna årsredovisning och koncernredovisning vilken kommer att läggas fram för fastställelse vid årsstämma den 15 maj 2017.

TILLÄMPADE REGELVERK

Koncernredovisningen har upprättats i enlighet med årsredovisningslagen och International Financial Reporting Standards (IFRS) utgivna av International Accounting Standards Board (IASB) såsom de fastställts av Europeiska unionen (EU). Därtill följer koncernredovisningen rekommendationen från Rådet för finansiell rapportering RFR 1 "Kompletterande redovisningsregler för koncerner".

NYA OCH ÄNDRADE REDOVISNINGSTANDARDER 2016

Ingen av de ändringar och tolkningar av befintliga standarder som tillämpats från och med räkenskapsåret 2016 har haft någon väsentlig inverkan på koncernens eller moderföretags finansiella rapporter.

NYA OCH ÄNDRADE REDOVISNINGSTANDARDER SOM TRÄDER I KRAFT EFTER 2016

Nedanstående uppdateringar har beslutats av IASB och skall börja tillämpas 1 januari 2017 eller därefter om inte annat tillämpningsdatum har antagits av EU;

- IFRS 9 omfattar redovisning av finansiella tillgångar och skulder och ersätter IAS 39 Finansiella instrument. IFRS 9 träder i kraft den 1 januari 2018.

I likhet med IAS 39 klassificeras finansiella tillgångar i olika kategorier, varav vissa värderas till upplupet anskaffningsvärde och andra till verkligt värde. IFRS 9 inför andra kategorier än de som finns i IAS 39.

IFRS 9 inför också en ny modell för nedskrivningar av finansiella tillgångar. Syftet med den nya modellen är bland annat att kreditförluster ska redovisas tidigare än under IAS 39. De ändrade principerna för reservering och nedskrivning av kreditförluster innebär att den tidigare modellen som baserades på inträffade förluster ersätts av en modell som tar sin utgångspunkt i förväntade kundförluster. Nedskrivningsreglerna under IFRS 9 bygger på en trestegsmodell där redovisningen ska spegla förändringar i kreditrisken.

IFRS 9 omfattar också nya och utökade regler för säkringsredovisning i syfte att ge högre flexibilitet för vilka transaktioner som säkringsredovisning kan tillämpas på. Standarden ger utökade möjligheter att säkra riskkomponenter i icke finansiella poster samt att fler typer av instrument kan ingå i en säkringsrelation.

En förstudieanalys i syfte att identifiera möjliga effekter hänförliga till införandet av IFRS 9 för koncernen är pågående och beräknas vara färdigställd under andra kvartalet 2017. Analysen avser till största del att belysa effekter avseende införandet av nya klassificeringskategorier samt den nya modellen för nedskrivning av finansiella tillgångar. Då koncernen inte tillämpar säkringsredovisning, bedöms inte förändringar inom detta område påverka koncernen med beaktande

av nuvarande förhållanden. Analysen syftar också till att identifiera de utökade upplysningskrav som kommer bli aktuella för koncernen vid införandet av IFRS 9.

- IFRS 15 ersätter samtliga tidigare utgivna standarder och tolkningar som hanterar intäkter med en samlad modell för intäktsredovisning. Standarden bygger på principen att en intäkt ska redovisas när en utlovad vara eller tjänst överförs till kund, det vill säga när kunden erhållit kontroll över denna. Detta kan ske över tid eller vid en tidpunkt. IFRS 15 träder i kraft den 1 januari 2018.

Koncernens nuvarande intäktsströmmar utgörs till mer än 99% av varuförsäljning med returrätt. Vid försäljning med returrätt ska intäkter inte redovisas för produkter som förväntas returneras. Eventuell erhållen betalning för förväntade returer ska redovisas som skuld för återbetalning. Den förväntade andelen returen ska kunna beräknas tillförlitligt.

Koncernens nuvarande princip för redovisning av intäkter med returrätt görs i enlighet med den princip som beskrivits ovan. Förväntad andel returer beräknas utifrån historisk data som beräknats med en konsekvent modell över tid. Vår bedömning baserat på ovanstående beskrivning är att koncernens princip för redovisning av merparten av de intäktstransaktioner som görs i koncernen inte kommer att påverkas av införandet av IFRS 15.

I syfte att identifiera om koncernens befintliga redovisningsprinciper påverkas av införandet av IFRS 15 har en förstudie påbörjats. I förstudien genomförs en analys av samtliga intäktsströmmar i enlighet med den fem-stegsmodell som beskrivs i IFRS 15. Förstudien förväntas vara klar under andra kvartalet 2017.

- IFRS 16 Leasing ersätter IAS 17 från och med 1 januari 2019. Enligt den nya standarden ska de flesta leasade tillgångar redovisas i balansräkningen. För koncernen förväntas implementeringen av IFRS 16 påverka de finansiella rapporterna då samtliga hyreskontrakt i koncernen kommer att kapitaliseras, vilket påverkar balansomslutning och väsentliga nyckeltal så som soliditet. De kontrakt som bedöms ha störst effekt är de hyresavtal som finns för koncernens logistikcentrum i Ängelholm, samt hyreskontrakt för huvudkontor och butiksytor. Koncernen kommer att utreda de fullständiga effekterna av IFRS 16 under 2017. Standarden har ännu inte antagits av EU.

VÄRDERINGSGRUNDER

Tillgångar och skulder har baserats på historiska anskaffningsvärden förutom vissa finansiella tillgångar och skulder som värderas till verkligt värde.

VALUTA

Funktionell valuta är valutan i de primära ekonomiska miljöer bolagen bedriver sin verksamhet. Moderbolagets funktionella valuta är svenska kronor som även utgör rapporteringsvalutan för moderbolaget och för koncernen. Det innebär att de finansiella rapporterna presenteras i svenska kronor. Samtliga belopp är, om inte annat anges, avrundade till närmaste miljontal.

KONSOLIDERING

Dotterbolag

Dotterföretag är alla företag över vilka koncernen har bestämmande inflytande. Koncernen har ett bestämmande inflytande över ett företag när den exponeras för eller har rätt till rörlig avkastning från sitt innehav i företaget och har möjlighet att påverka avkastningen genom sitt

inflytande i företaget. Dotterföretag inkluderas i koncernredovisningen från och med den dag då det bestämmande inflytandet överförs till koncernen. De exkluderas ur koncernredovisningen från och med den dag då det bestämmande inflytandet upphör.

Rörelseförvärv redovisas enligt förvärvsmetoden. Metoden innebär att förvärv av ett dotterbolag betraktas som en transaktion varigenom koncernen indirekt förvärvar dotterbolagets tillgångar och övertar dess skulder. I förvärvsanalysen fastställs det verkliga värdet på förvärvsdagen av förvärvade identifierbara tillgångar och övertagna skulder samt eventuella innehav utan bestämmande inflytande. Transaktionsutgifter, med undantag av transaktionsutgifter som är hänförliga till emission av egetkapitalinstrument eller skuldinstrument, som uppkommer redovisas direkt i årets resultat. Vid rörelseförvärv där överförd ersättning överstiger det verkliga värdet av förvärvade tillgångar och övertagna skulder som redovisas separat, redovisas skillnaden som goodwill. När skillnaden är negativ, så kallat förvärv till lågt pris, redovisas denna direkt i årets resultat.

Transaktioner som elimineras vid konsolidering

Koncerninterna fordringar och skulder, intäkter eller kostnader och realiserade vinster eller förluster som uppkommer från koncerninterna transaktioner mellan koncernföretag, elimineras i sin helhet vid upprättandet av koncernredovisningen.

KLASSIFICERING

Anläggningstillgångar och långfristiga skulder består i allt väsentligt av belopp som förväntas återvinnas eller betalas efter mer än tolv månader räknat från balansdagen. Omsättningstillgångar och kortfristiga skulder består i allt väsentligt av belopp som förväntas återvinnas eller betalas inom tolv månader räknat från balansdagen.

SEGMENTRAPPORTERING

Ett rörelsesegment är en del av koncernen som bedriver verksamhet from vilken den kan generera intäkter och ådra sig kostnader och för vilka det finns fristående information tillgänglig.

Rörelsesegment rapporteras på ett sätt som överensstämmer med den interna rapporteringen som lämnas till den högste verkställande beslutsfattaren för att allokera resurser till rörelsesegmentet. Booxt har identifierat och redovisar tre rörelsesegment, Booxt.com, Booxtlet.com och Övrigt.

De antaganden och nyckeltal som används för resursallokering för de operativa segmenten har varit konsekventa över tid.

För segmentsredovisning se not 4.

Transaktioner i utländsk valuta

Transaktioner i utländsk valuta omräknas till den funktionella valutan till den valutakurs som föreligger på transaktionsdagen. Monetära tillgångar och skulder i utländsk valuta räknas om till den funktionella valutan till den valutakurs som föreligger på balansdagen. Valutakursdifferenser som uppstår vid omräkningarna redovisas i årets resultat. Kursvinster och kursförluster på rörelsefordringar och rörelseskulder redovisas i rörelseresultatet, medan kursvinster och kursförluster på finansiella fordringar och skulder redovisas som finansiella poster.

Omräkning av utlandsverksamheter

Tillgångar och skulder i utlandsverksamheter, inklusive goodwill och andra koncernmässiga över- och undervärden, omräknas från utlandsverksamhetens funktionella valuta till koncernens rapporteringsvaluta, svenska kronor, till den valutakurs som råder på

balansdagen. Intäkter och kostnader i en utlandsverksamhet omräknas till svenska kronor till en genomsnittskurs som utgör en approximation av de valutakurser som förelegat vid respektive transaktionstidpunkt. Omräkningsdifferenser som uppstår vid valutaomräkning av utlandsverksamheter redovisas i övrigt totalresultat och ackumuleras i en separat komponent i eget kapital, benämnd omräkningsreserv. Vid avyttring av en utlandsverksamhet realiserar de till verksamheten hänförliga ackumulerade omräkningsdifferenserna, varvid de omklassificeras från övrigt totalresultat till årets resultat.

INTÄKTER

Koncernen redovisar en intäkt när dess belopp kan mätas på ett tillförlitligt sätt, det är sannolikt att framtida ekonomiska fördelar kommer att tillfalla företaget och särskilda kriterier har uppfyllts för var och en av koncernens verksamheter. Intäkter innefattar det verkliga värdet av vad som erhållits eller kommer att erhållas för sålda varor och tjänster i koncernens löpande verksamhet. Intäkter redovisas exklusive mervärdesskatt, förväntade returer och rabatter samt efter eliminering av koncernintern försäljning.

Kommissionsförsäljning

När koncernen säljer varor eller tjänster som agent redovisas intäkter och betalningar till leverantörer netto under nettoomsättning och representerar den marginal/ kommission som koncernen tjänat. Koncernen är skyldig att redovisa moms för det totala värdet som sålts till slutkund. Koncernen redovisar faktiska och förväntade returer på samma sätt som för försäljning av varor. Huruvida koncernen anses vara huvudman eller agent i en transaktion baseras på en analys av både den juridiska formen och på innehållet i avtalet mellan koncernen och dess affärspartner, dessa bedömningar påverkar storleken på redovisad nettoomsättning och rörelsekostnader men inte årets resultat eller kassaflöden.

Försäljning av varor

All försäljning sker med villkor om 30 dagars öppet köp. Den redovisade intäkten reduceras med försäljningspris (exkl moms) för de varor som förväntas returneras. Det reducerade beloppet redovisas som en avsättning för returer och reklamationer. Avsättningen baseras på försäljningsstatistik och en bedömning av framtida reklamationer och returer, och sker i samma period som försäljningen.

Presentkort

Vid försäljning av presentkort redovisas hela beloppet som en avsättning och redovisas som en intäkt först när presentkortet utnyttjas, alternativt när dess giltighet gått ut.

ERSÄTTNINGAR TILL ANSTÄLLDA

Kortfristiga ersättningar

Kortfristiga ersättningar till anställda såsom lön, sociala avgifter, semesterersättning och bonus kostnadsförs den period när de anställda utför tjänsterna.

Pensioner

Boox ABs pensionsåtaganden omfattas av avgiftsbestämda planer. En avgiftsbestämd pensionsplan är en pensionsplan enligt vilken koncernen betalar fasta avgifter till en separat juridisk enhet. Koncernen har inte några rättsliga eller informella förpliktelser att betala ytterligare avgifter om denna juridiska enhet inte har tillräckliga tillgångar för att betala alla ersättningar till anställda som hänger samman med de anställdas tjänstgöring under innevarande eller

tidigare perioder. Koncernen står därmed ingen ytterligare risk. För koncernens förpliktelser avseende avgifter till avgiftsbestämda planer redovisas som en kostnad i årets resultat i den takt de intjänas genom att de anställda utfört tjänster åt koncernen under en period.

Ersättningar vid uppsägning

En kostnad för ersättningar i samband med uppsägningar av personal redovisas endast om företaget är bevisligen förpliktigt, utan realistisk möjlighet till tillbakadragande, av en formell detaljerad plan att avsluta en anställning före den normala uppsägningstiden. När ersättningar lämnas som ett erbjudande för att uppmuntra frivillig avgång, redovisas en kostnad om det är sannolikt att erbjudandet kommer att accepteras och antalet anställda som kommer att acceptera erbjudandet tillförlitligt kan uppskattas.

Aktierelaterade ersättningar

Nyckelpersoner är inbjudna att delta i optionsprogram i Boozt AB. Vid programmens utgång har nyckelpersoner, i de fall villkoren för programmet är uppfyllda, rätt att erhålla teckningsoptioner att köpa aktier till ett förutbestämt pris. Koncernen redovisar aktierelaterade ersättningar avseende de teckningsoptioner som aktuell personal kan komma att erhålla. En personalkostnad redovisas, tillsammans med en motsvarande ökning av eget kapital, fördelad över den period som intjäningsvillkoren uppfylls, vilket är det datum då de anställda som berörs är fullt berättigade till ersättningen. Villkoret för att optionsprogrammet ska falla ut är att bolaget antingen börsintroduktion eller en försäljning av samtliga aktier. Den ackumulerade kostnaden som redovisas vid varje rapporteringstillfälle visar i vilken utsträckning intjänandeperioden har avverkats med en uppskattning av det antal aktier som slutligen kommer att bli fullt intjänade. Vid varje bokslutstillfälle omprövar koncernen sin bedömning av hur många teckningsoptioner 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.

Sociala kostnader hänförliga till aktierelaterade ersättningar enligt ovan kostnadsförs fördelat på de perioder under vilka tjänsterna utförs. Den skuld för sociala avgifter som uppkommer omvärderas vid varje balansdag utifrån en ny beräkning av de avgifter som förväntas betalas när aktierna inlöses. Det innebär att en ny marknadsvärdering av aktierna görs vid varje bokslutstillfälle som ligger till grund för beräkningen av skulden för sociala avgifter.

ÖVRIGA AKTIERELATERADE ERSÄTTNINGAR

Avtal har under året träffats med leverantör avseende inköp av tv-spots för leverans under perioden 2016–2018. Betalningen har reglerats genom tilldelning av aktier. Det verkliga värdet för transaktionen har fastställts gemensamt av parterna utifrån gällande marknadspris för denna typ av tjänster. Se not 7.

LEASING

Koncernen har inga väsentliga finansiella leasingavtal. Koncernen redovisar inte några finansiella leasingavtal under 2016.

Operationell leasetagare

Leasing där en väsentlig del av riskerna och fördelarna med ägande behålls av leasegivaren klassificeras som operationell leasing. Betalningar som görs under leasingtiden (efter avdrag för eventuella incitament från leasegivaren) kostnadsförs i resultatet linjärt över

leasingperioden. Väsentliga operationella leasingavtal för koncernen består till största del av hyreskontrakt för lokaler.

FINANSIELLA KOSTNADER

Finansiella kostnader består av räntekostnader på lån samt kostnader för checkräkningskredit.

INKOMSTSKATTER

Redovisad skatt utgörs av aktuell skatt och uppskjuten skatt. Inkomstskatter redovisas i årets resultat utom då underliggande transaktion redovisats i övrigt totalresultat eller i eget kapital varvid tillhörande skatteeffekt redovisas i övrigt totalresultat eller i eget kapital.

Aktuell skatt är skatt som ska betalas eller erhållas avseende aktuellt år, med tillämpning av de skattesatser som är beslutade eller i praktiken beslutade per balansdagen. Till aktuell skatt hör även justering av aktuell skatt hänförlig till tidigare perioder. Uppskjuten skatt redovisas i sin helhet, enligt balansräkningsmetoden, på alla temporära skillnader som uppkommer mellan det skattemässiga värdet på tillgångar och skulder och dess redovisade värden. Temporära skillnader beaktas inte i koncernmässig goodwill. Vidare beaktas inte heller temporära skillnader hänförliga till andelar i dotter- och intressebolag som inte förväntas bli återförda inom överskådlig framtid. Värderingen av uppskjuten skatt baserar sig på hur underliggande tillgångar eller skulder förväntas bli realiserade eller reglerade. Uppskjuten skatt beräknas med tillämpning av de skattesatser och skatteregler som är beslutade eller aviserade per balansdagen och som förväntas gälla när den berörda uppskjutna skattefordran realiserar eller den uppskjutna skatteskulden regleras. Uppskjutna skattefordringar avseende avdragsgilla temporära skillnader och underskottsavdrag redovisas endast i den mån det är sannolikt att dessa kommer att kunna utnyttjas. Värdet på uppskjutna skattefordringar reduceras när det inte längre bedöms sannolikt att de kan utnyttjas.

IMMATERIELLA TILLGÅNGAR

Webbplattform

Utgifter för utvecklingskostnader för nya eller förbättrade processor inom bolagets webbplattform avsedd för onlinehandel redovisas som en tillgång i balansräkningen om processen är teknisk och kommersiellt användbar och bolaget har tillräckliga resurser för färdigställande. Aktiverade utgifter avser huvudsakligen mjukvara och mjukvaru-plattform. Resurser till aktiverade egenutvecklade system såsom Fastlane, Propilot, Partner Portal och CSEye allokeras genom en fördelningsnyckel som baseras på antalet kodlinjer producerade av koncernens utvecklare.

Avskrivningsprinciper

Avskrivningar redovisas i årets resultat linjärt över avskrivningsbara immateriella tillgångars beräknade nyttjandeperioder.

De beräknade nyttjandeperioderna är:

- Webbplattform 5 år

Nyttjandeperioderna omprövas minst årligen.

MATERIELLA ANLÄGGNINGSTILLGÅNGAR

Materiella anläggningstillgångar redovisas i koncernen till anskaffningsvärde efter avdrag för ackumulerade avskrivningar och eventuella nedskrivningar. I anskaffningsvärdet ingår inköpspriset samt utgifter

direkt hänförliga till tillgången för att bringa den på plats och i skick för att utnyttjas i enlighet med syftet med anskaffningen. Det redovisade värdet för en tillgång tas bort från balansräkningen vid utrangering eller avyttring eller när inga framtida ekonomiska fördelar väntas från användning eller utrangering/avyttring av tillgången. Vinst eller förlust som uppkommer vid avyttring eller utrangering av en tillgång utgörs av skillnaden mellan försäljningspriset och tillgångens redovisade värde med avdrag för direkta försäljningskostnader. Vinst och förlust redovisas som övrig rörelseintäkt/-kostnad.

Tillkommande utgifter

Tillkommande utgifter läggs till anskaffningsvärdet endast om det är sannolikt att de framtida ekonomiska fördelar som är förknippade med tillgången kommer att komma koncernen till del och anskaffningsvärdet kan beräknas på ett tillförlitligt sätt. Alla andra tillkommande utgifter redovisas som kostnad i den period de uppkommer. Reparationer kostnadsförs löpande.

Avskrivningsprinciper

Avskrivning sker linjärt över tillgångens beräknade nyttjandeperiod.

De beräknade nyttjandeperioderna är:

- Inventarier, verktyg och installationer 5 år
- Datorer 3 år

Använda avskrivningsmetoder, restvärden och nyttjandeperioder omprövas vid varje års slut.

NEDSKRIVNING AV ICKE-FINANSIELLA TILLGÅNGAR

Tillgångar som skrivs av bedöms med avseende på värdenedgång närhelst händelser eller förändringar i förhållanden indikerar att det redovisade värdet inte är återvinningsbart.

En nedskrivning görs med det belopp varmed tillgångens redovisade värde överstiger dess återvinningsvärde.

Återvinningsvärdet är det högre av tillgångens verkliga värde minskat med försäljningskostnader och dess nyttjandevärde. Vid bedömning av nedskrivningsbehov grupperas tillgångar på de lägsta nivåer där det finns separata identifierbara kassaflöden (kassagenererande enheter). Då nedskrivningsbehov identifierats för en kassagenererande enhet (grupp av enheter) fördelas nedskrivningsbeloppet i första hand till goodwill. Därefter görs en proportionell nedskrivning av övriga tillgångar som ingår i enheten (gruppen av enheter).

Tidigare redovisad nedskrivning återförs om återvinningsvärdet bedöms överstiga redovisat värde.

Återföring sker dock inte med ett belopp som är större än att det redovisade värdet uppgår till vad det hade varit om nedskrivning inte hade redovisats i tidigare perioder. Nedskrivning av goodwill återförs dock aldrig.

FINANSIELLA TILLGÅNGAR OCH SKULDER

En finansiell tillgång eller finansiell skuld redovisas i balansräkningen när koncernen blir part enligt instrumentets avtalsmässiga villkor. Kundfordringar redovisas när faktura har skickats. Skuld redovisas när motparten har presterat och avtalsenlig skyldighet föreligger att betala, även om faktura ännu inte mottagits. Leverantörsskulder redovisas när faktura mottagits.

En finansiell tillgång tas bort från balansräkningen när rättigheterna i avtalet realiserar, förfaller eller koncernen förlorar kontrollen över dem. Detsamma gäller för del av en finansiell tillgång. En finansiell skuld tas

bort från balansräkningen när förpliktelsen i avtalet fullgörs eller på annat sätt regleras. Detsamma gäller för del av en finansiell skuld.

En finansiell tillgång och en finansiell skuld kvittas och redovisas med ett nettobelopp i balansräkningen endast när det föreligger en legal rätt att kvitta beloppen samt att det föreligger avsikt att reglera posterna med ett nettobelopp eller att samtidigt realisera tillgången och reglera skulden.

Förvärv och avyttring av finansiella tillgångar redovisas på affärsdagen. Affärsdagen utgör den dag då bolaget förbinder sig att förvärva eller avyttra tillgången.

Klassificering och värdering

Finansiella instrument redovisas initialt till anskaffningsvärde motsvarande instrumentets verkliga värde med tillägg för transaktionskostnader för alla finansiella instrument förutom avseende de som tillhör kategorin finansiell tillgång/skuld som redovisas till verkligt värde via resultatet, vilka redovisas till verkligt värde exklusive transaktionskostnader. Ett finansiellt instruments klassificeras vid första redovisningen bland annat utifrån i vilket syfte instrumentet förvärvades. Klassificeringen avgör hur det finansiella instrumentet värderas efter första redovisningstillfället. Koncernen innehar finansiella instrument i följande kategorier:

- Lånefordringar och kundfordringar
- Andra finansiella skulder

Lånefordringar och kundfordringar

Lånefordringar och kundfordringar är finansiella tillgångar som inte är derivat, som har fastställda eller fastställbara betalningar och som inte är noterade på en aktiv marknad. Dessa tillgångar värderas till upplupet anskaffningsvärde. Upplupet anskaffningsvärde bestäms utifrån den effektivränta som beräknades vid anskaffningstidpunkten. Fordringar redovisas till det belopp som beräknas inflyta, dvs. efter avdrag för osäkra fordringar.

Andra finansiella skulder

Lån samt övriga finansiella skulder så som leverantörsskulder ingår i denna kategori. Lån redovisas initialt till verkligt värde netto efter transaktionskostnader. Därefter redovisas lånen till upplupet anskaffningsvärde. Eventuell skillnad mellan erhållet belopp och det belopp som skall återbetalas redovisas som ränta i resultaträkningen över låneperioden med tillämpning av effektivräntemetoden.

Leverantörsskulder är förpliktelser att betala för varor eller tjänster som har förvärvats i den löpande verksamheten från leverantörer. Leverantörsskulder klassificeras som kortfristiga skulder om de förefaller inom ett år eller tidigare (eller under normal verksamhetscykel om denna är längre). Om inte, tas de upp som långfristiga skulder. Leverantörsskulder redovisas inledningsvis till verkligt värde och därefter till upplupet anskaffningsvärde med tillämpning av effektivräntemetoden.

NEDSKRIVNING AV FINANSIELLA TILLGÅNGAR

Koncernen bedömer vid varje rapportperiods slut om det finns objektiva bevis för att nedskrivningsbehov föreligger för en finansiell tillgång. Om nedskrivningsbehov föreligger skrivs tillgångens redovisade värde ner och nedskrivningsbeloppet redovisas i koncernens resultat.

VARULAGER

Varulagret värderas till det lägsta av anskaffningsvärdet och nettoförsäljningsvärdet. Anskaffningsvärde beräknas enligt den så kallade

först-in först-ut-principen och inkluderar utgifter som uppkommit vid förvärvet av lagertillgångarna och transport av dem till deras nuvarande plats och skick. Nettoförsäljningsvärdet definieras som försäljningspris reducerat för kostnader för färdigställande samt försäljningskostnader. Varulager är utsatt för inkurans. Faktorer som påverkar risken för inkurans utgörs bland annat av att returnerade varor kan vara osäljbara samt risken för övertalighet.

LIKVIDA MEDEL

Likvida medel består av kassamedel hos banker och motsvarande institut. Det kan förekomma att vissa delar är spärrade. Se vidare not 19.

EVENTUALFÖRPLIKTELSE

En eventalförpliktelse redovisas när det finns ett möjligt åtagande som härrör från inträffade händelser och vars förekomst bekräftas endast av en eller flera osäkra framtida händelser eller när det finns ett åtagande som inte redovisas som en skuld eller avsättning på grund av det inte är troligt att ett utflöde av resurser kommer att krävas.

BEDÖMNINGAR OCH UPPSKATTNINGAR

Att upprätta de finansiella rapporterna i enlighet med IFRS kräver att företagsledningen gör bedömningar och uppskattningar samt gör antaganden som påverkar tillämpningen av redovisningsprinciperna och de redovisade beloppen av tillgångar, skulder, intäkter och kostnader. Verkligt utfall kan avvika från dessa uppskattningar.

Uppskattningar och antaganden utvärderas löpande. Ändringar av uppskattningar redovisas i den period ändringen görs om ändringen endast påverkat denna period, eller i den period ändringen görs och framtida perioder om ändringen påverkar både aktuell period och framtida perioder.

Viktiga bedömningar

En bedömningspost är förväntade returerna på den försäljning som redovisats för perioden. Uppskattningen görs baserat på historisk information om returprocent på försäljning. Månatlig uppföljning görs, och avvikelser utreds.

Koncernens uppskjutna skattefordringar är fullt hänförliga till underskottsavdrag. De uppskjutna skattefordringarna redovisas i den omfattning det är sannolikt att framtida skattemässiga överskott kommer att finnas tillgängliga, mot vilka de ackumulerade underskotten kan utnyttjas. Koncernens underskottsavdrag är hänförlig till Sverige, där underskottsavdragen inte har någon tidsbegränsning. Det är koncernens bedömning att de kommande åren genererar skattepliktiga intäkter i sådan omfattning att underskottsavdragen ska kunna utnyttjas. Uppskjutna skattefordringar relaterade till underskottsavdrag uppgick vid 2016 års utgång till 36,8 miljoner kronor (44,5).

Varulagret redovisas till det lägsta av anskaffningsvärdet och nettoförsäljningsvärdet. Vid beräkningen av nettoförsäljningsvärdet görs antagande om utgående artiklar, artiklar med övertalighet, skadat gods samt uppskattat försäljningsvärde baserat på tillgänglig information.

Boozt har utgivit två teckningsoptionsprogram med individuella villkor (teckningsoptionsprogram 2012/2022 och teckningsoptionsprogram 2015/2025). Programmen är avsedda för anställda som identifierats som nyckelpersoner, koncernens VD omfattas bland dessa personer.

I händelse av att en exit genomförs, vilket betyder att antingen en börsintroduktion eller försäljning av bolaget genomförs, kan teckningsoptionerna utnyttjas till en aktie i bolaget till ett förutbestämt

pris. Om bolaget inte genomför en exit enligt definitionen ovan är samtliga teckningsoptioner ogiltiga, och således har teckningsoptionsinnehavarna inte någon rättighet att förvärva några aktier. Villkor för de specifika teckningsoptionsprogrammen finns beskrivna i not 9.

Vid varje rapporteringstidpunkt utvärderar Boozt sannolikheten för att en exit i enlighet med definitionen som avses i villkoren för teckningsoptionerna kommer att inträffa. För rapporteringsperioden har Boozt gjort bedömning att sannolikheten är lägre än 50% att en exit kommer att inträffa inom tidsramen för respektive program. Då teckningsoptionsprogrammen är olika utformade påverkar sannolikheten programmen olika. För 2012/2022 programmet är exit ett villkor som inte är ett intjäningsvillkor. Däremot påverkar sannolikheten för exit marknadsvärdering av sociala avgifter.

För teckningsoptionsprogrammet 2015/2025 innebär villkoret för exit ett resultatvillkor som är ett icke-marknadsvillkor och sannolikhetsbedömningen är avgörande för uppskattningen av marknadsvärdet för programmet.

För rapporteringsperioden har Boozt gjort bedömning att sannolikheten är lägre än 50% för att en exit kommer att inträffa inom tidsramen för teckningsoptionsprogrammet 2015/2025. Om bolaget skulle ha bedömt sannolikheten för en exit högre än 50% hade effekten i de finansiella rapporterna varit att i resultaträkningen, som personalkostnad, redovisa värdet av årets intjäning, vilken är kopplad till det verkliga värdet på teckningsoptionerna fördelat över de år som intjäningen kan anses hänförlig till, med motsvarande belopp redovisat som en ökning av eget kapital. Total resultat effekt per 31 december 2016 skulle om redovisats uppgått till 4,0 miljoner kronor, varav 1,1 miljoner kronor motsvarar skuld för sociala avgifter. I syfte att motverka kassaflödesmässiga effekter av kostnad för sociala avgifter håller bolaget 77 343 antal aktieoptioner hänförliga till teckningsoptionsprogram 2012/2022 samt 64 954 antal aktier för teckningsoptionsprogram 2015/2025 i eget förvar.

Koncernen har under 2016 inlett vissa strategiska förberedelser för att koncernen ska ha möjlighet att börsnoteras eller avyttras helt eller delvis inom en överskådlig framtid. Dock är också alternativet att ingen ägarförändring inträffar också aktuell. Per bokslutsdagen har ingen bedömning från beslutsfattare (såsom Nasdaq OMX) i frågan om huruvida bolaget kan anses börsfärdig erhållits, inte heller har någon indikation om köpintresse från industriella investerare eller andra potentiella köpare erhållits.

Rättsliga förfaranden

I enlighet med IFRS redovisas en skuld när det finns en förpliktelse som en följd av en händelse och det är troligt att ett utflöde av ekonomiska resurser kommer att krävas för att reglera förpliktelsen samt att en tillförlitlig beloppsuppskattning kan göras. En regelbunden granskning görs av utestående rättsliga ärenden. En bedömning görs då av om det finns behov av reserver i de finansiella rapporterna. Koncernbolagen är endast inblandade i mindre tvister som är direkt hänförliga till den löpande verksamheten. Vederbörliga avsättningar görs där bedömningen utmynnat i risk. Per bokslut 2016 har inga avsättningar hänförliga till rättsliga förfaranden redovisats.

NOT 2 – RÄTTELSE AV FEL

Det har gjorts en detaljerad översyn av bolagets redovisning av teckningsoptionsprogram. Bolaget har två utgivna teckningsoptionsprogram, och vid översynen upptäcktes en felaktig redovisning avseende sociala avgifter för teckningsoptionsprogram 2012/2022. Felet har rättats genom att samtliga påverkande poster räknats om retroaktivt enligt nedan.

Belopp redovisade direkt i eget kapital	1 januari 2015
Sociala avgifter hänförliga till teckningsoptionsprogram 2012/2022	-1,4
Totalt	-1,4

Balansräkning (utdrag)	2015-01-01	Ökning/minskning ¹⁾	2015-01-01 efter rättelse	2015-12-31	Ökning/minskning 2015	2015-12-31 efter rättelse
Övriga avsättningar	–	–1,4	–1,4	–	–6,9	–8,3
Nettotillgångar	–	–1,4	–1,4	–	–6,9	–8,3
Balanserade vinstmedel	–324,8	–1,4	–326,2	–330,3	–6,9	–338,6
Summa eget kapital	50,5	–1,4	49,1	222,4	–6,9	214,1

¹⁾ Korrigering avser ackumulerad resultateffekt 2012–2014.

Resultaträkning (utdrag)	2015	Ökning/minskning	2015 efter rättelse
Personalkostnader	–75,6	–6,9	–82,5
Årets resultat	–5,5	–6,9	–12,4
Resultat hänförligt till moderbolagets aktieägare	–5,5	–6,9	–12,4

Övrig påverkan på finansiella rapporter	2015 före rättelse	Ökning/minskning	2015 efter rättelse
Not 13 resultat per aktie			
Resultat per aktie före och efter utspädning	–1,74	–2,2	–3,91
Not 9 personalkostnader			
Sociala avgifter	–17,6	–6,9	–24,5
Not 12 avstämning av effektiv skattesats			
Resultat före skatt	–6,3	–6,9	–13,2
Skatt enligt gällande skattesats för moderbolaget (22%)	1,4	1,5	2,9
Ej avdragsgilla kostnader	0,0	–1,5	–1,5
Ej uppbokad skattefordran hänförlig till underskottsavdrag	–0,6	–	–0,6
Total skatt	0,8	0,0	0,8

**NOT 3 – NETTOOMSÄTTNING PER REGION
OCH FÖRDELNING AV INTÄKTER**

Miljoner kronor	2016	2015	2014
Sverige	510,8	267,1	156,7
Övriga Norden	733,1	418,4	272,2
Övriga Europa	152,5	131,7	92,4
TOTALT KONCERNEN	1 396,4	817,2	521,2

Miljoner kronor	2016	2015	
Varuförsäljning	1 276,6	705,3	425,3
Kommissionsförsäljning	117,6	111,9	95,9
Övriga tjänster	2,2	0,0	–
TOTALT KONCERNEN	1 396,4	817,2	521,2

NOT 4 – SEGMENTSRAPPORTERING

Miljoner kronor	2016-01-01– 2016-12-31	2015-01-01– 2015-12-31	2014-01-01– 2014-12-31
NETTOOMSÄTTNING			
Boozt.com	1 303,0	748,3	456,6
Booztlet.com	30,7	2,1	0
Övrigt	62,6	66,7	64,6
SUMMA NETTOOMSÄTTNING	1 396,4	817,2	521,2
RÖRELSERESULTAT (EBIT)			
Boozt.com	10,0	–22,6	–81,4
Booztlet.com	4,1	–0,3	–
Övrigt	6,9	15,1	11,7
SUMMA RÖRELSERESULTAT (EBIT)	21,0	–7,7	–69,7
RESULTAT FÖRE SKATT			
Boozt.com	9,5	–28,0	84,6
Booztlet.com	4,1	–0,3	–
Övrigt	6,9	15,1	11,7
SUMMA RESULTAT FÖRE SKATT	20,5	–13,2	–72,9

Koncernen redovisar operativa segment i enlighet med IFRS 8. Koncernens verksamhet är indelad i tre segment vilka gemensamt genererar 100% av totala intäkter i koncernen. Koncernen rapporterar nettoomsättning, EBIT samt resultat före skatt för vart och ett av de operativa segmenten. Ingen information om tillgångar och skulder hänförliga till segmenten rapporteras till högsta verkställande beslutshavare.

**NOT 5 – ÖVRIGA RÖRELSEINTÄKTER OCH
ÖVRIGA RÖRELSEKOSTNADER**

Övriga rörelseintäkter	2016	2015	2014
Valutakursdifferenser	4,3	–	–
Övrigt	0,0	–	0,4
	4,3	–	0,4

Övriga rörelsekostnader	2016	2015	2014
Valutakursdifferenser	–	–1,2	–0,7
Övrigt	–	–	–
	–	–1,2	–0,7

NOT 6 – ÖVRIGA EXTERNA KOSTNADER

Miljoner kronor	2016	2015	2014
Övriga externa kostnader består av:			
Hanterings-, och distributionskostnader	–224,2	–139,1	–98,9
Marknadsföringskostnader	–205,7	–123,7	–130,8
Övriga externa kostnader	–73,6	–53,7	–39,6
SUMMA	–503,5	–316,5	–269,4

I marknadsföringskostnader ingår en kostnad om –12,1 miljoner kronor som avser tv-spot tid relaterat till ett specifikt kontrakt. Avtalet omfattar perioden 2016–2018 och reglerades genom en aktierelaterad ersättning. Det verkliga värdet för tjänsterna fastställdes till 36,4 miljoner kronor och aktier med ett motsvarande verkligt värde om 36,4 miljoner kronor vid tilldelningstidpunkten utgavs. Under 2016 har –12,1 miljoner kronor redovisats som marknadsföringskostnad. Resterande belopp om 24,3 miljoner kronor är redovisat som en förutbetalad kostnad och kommer att belasta rörelseresultatet under 2017–2018 i utbyte mot en förutbetalad tv-spot tid.

NOT 7 – ARVODE TILL REVISORER

Miljoner kronor	2016	2015	2014
Ernst & Young AB			
Revisionsuppdrag	-0,5	-0,5	-0,3
Skatterådgivning	–	–	0,0
Övriga tjänster	-0,7	-0,2	0,0
SUMMA	-1,2	-0,7	-0,3
Övriga			
Revisionsuppdrag	0,0	0,0	0,0
Skatterådgivning	–	–	–
Övriga tjänster	–	–	–
SUMMA	0,0	0,0	0,0

Med revisionsuppdrag avses granskning av årsredovisning och bokföring samt styrelsens och verkställande direktörens förvaltning, övriga arbetsuppgifter som det ankommer på bolagets revisor att utföra samt rådgivning eller annat biträde som föranleds av iakttagelser vid sådan granskning eller genomförandet av sådana övriga arbetsuppgifter. Övriga tjänster avser rådgivning inom revisionsnära områden såsom redovisning, due diligence etc.

NOT 8 – LEASINGAVTAL**Operational leasing**

Leasingkostnader för tillgångar som innehas via operationella leasingavtal såsom förhyrda lokaler, maskiner och kontorsutrustningar redovisas bland rörelsekostnader och uppgår till -13,8 miljoner kronor (-3,7), varav hyreskostnad för fastigheter uppgick till -12,6 miljoner kronor (-2,8). Framtida betalningar för ej annullerbara operationella leasingavtal uppgår till -404,6 miljoner kronor (-85,0) och fördelar sig enligt följande:

Miljoner kronor	2016-12-31	2015-12-31	2014-12-31
Framtida minimileaseavgifter			
Inom 1 år	-24,2	-15,2	-3,5
Mellan 1–5 år	-112,9	-65,7	-1,7
Mer än 5 år	-267,5	-4,1	0
	-404,6	-85,0	-5,2

Rörliga kostnader avser rörliga räntesatser. En ökad räntesats om en procentenhet ökar den totala leasingkostnaden med 0,0 miljoner kronor (0,0). Befintliga leasingavtal variterar i längd från 1 till 15 år. Det finns ingen väsentlig andrahandsuthyrning, inga variabla hyresavgifter, ingen förnyelse eller köptioner och inte heller några begränsningar i befintliga leasingavtal.

Finansiell leasing

Koncernen har inte redovisat någon finansiell leasing under 2016.

NOT 9 – ANSTÄLLDA OCH PERSONALKOSTNADER

Anställda och personalkostnader	2016		2015		2014	
	Medeltal anställda	Män	Medeltal anställda	Män	Medeltal anställda	Män
Sverige	146	60	112	49	102	42
Danmark	3	2	1	1	0	0
KONCERNEN	149	62	113	50	102	42
Könsfördelning, ledande befattningshavare						
Styrelseledamöter	8	6	8	7	7	5
Verkställande direktör och övriga ledande befattningshavare	6	6	5	5	5	5
KONCERNEN	14	12	13	12	12	10

Löner, andra ersättningar och sociala kostnader	2016	2015	2014
Kostnader för ersättningar till anställda			
Löner och ersättningar	-66,4	-55,3	-44,7
Sociala avgifter	-29,0	-24,5	-16,7
Pensionskostnader	-1,2	-1,1	-0,7
	-96,6	-80,9	-62,2
Ledande befattningshavare			
Hermann Haraldsson (VD):			
Löner och ersättningar	-3,1	-2,5	-2,4
- varav tantiem	-0,9	-0,7	-0,1
- varav aktierelaterade ersättningar	–	–	–
Pensionskostnader	–	–	–
	-3,1	-2,5	-2,4
Övriga ledande befattningshavare:			
Löner och ersättningar	-7,2	-6,0	-5,8
- varav tantiem	-1,9	-1,4	-0,4
- varav aktierelaterade ersättningar	–	–	–
Pensionskostnader	–	–	–
	-7,2	-6,0	-5,8

Ledande befattningshavare inkluderar styrelsen, koncernens verkställande direktör och andra ledande befattningshavare. Andra ledande befattningshavare omfattar Group CFO, Group CMO, Group CTO, Group COO och Head of Investor Relations, vilka tillsammans med vd utgör koncernens ledningsgrupp.

Beslutsprocesser för ersättning

Ersättning och villkor till verkställande direktör beslutas av styrelsen. Ersättning till andra ledande befattningshavare beslutas av verkställande direktör, i vissa fall efter samråd med styrelseordförande. Till styrelsens ordförande och ledamöter utgår fast arvode och sammanträdesarvode enligt bolagsstämmans beslut.

Ersättningar och villkor ledande befattningshavare

Ersättning till verkställande direktören och andra ledande befattningshavare utgörs av grundlön, rörlig ersättning samt övriga förmåner såsom tjänstebil. Med andra ledande befattningshavare avses de fem personer som tillsammans med verkställande direktören utgör koncernledningen. Med rörlig ersättning avses bonus som utfaller beroende av resultatet enligt i förväg uppsatta mål. Verkställande direktören har en uppsägningstid på 6 månader ifall uppsägningen intieras av koncernen och om verkställande direktören väljer att avsluta sin anställning är uppsägningstiden densamma. Inga pensionsförmåner utgår till verkställande direktör och ledande befattningshavare.

Styrelsearvoden

Årsstämman 2016 godkände styrelsearvode till styrelseledamöterna till ett totalt värde om 0,6 miljoner kronor, varav till ordföranden 0,3 miljoner kronor och totalt 0,3 miljoner kronor till övriga styrelseledamöter.

Teckningsoptionsprogram i Booxt AB

Booxt har utgivit två teckningsoptionsprogram med individuella villkor (teckningsoptionsprogram 2012/2022 och teckningsoptionsprogram 2015/2025). Programmen är avsedda för anställda som identifierats som nyckelpersoner, koncernens VD omfattas bland dessa personer.

Teckningsoptionsprogram 2012/2022

Teckningsoptionsprogrammet 2012/2022 utgavs 2012 och omfattar 233 501 teckningsoptioner varav 246 158 har tilldelats anställda vederlagsfritt. De kvarvarande 77 343 är i bolagets förvar för att täcka kostnader för sociala avgifter.

I händelse av att en exit genomförs, vilket betyder att antingen en börsintroduktion eller försäljning av bolaget genomförs, kan teckningsoptionerna konverteras till en rätt att förvärva en aktie i bolaget till ett förutbestämt pris (strike price). Det förutbestämde priset är beräknat till 110 kronor per aktie med en tillkommande årlig ränta om 5% från och med den 1 oktober 2012. Om bolaget inte genomför en exit enligt definitionen ovan är samtliga teckningsoptioner ogiltiga, och således har teckningsoptionsinnehavarna inte någon rättighet att förvärva några aktier. Utgångsdatum för programmet 2012/2022 är 31 december 2018. Teckningsoptionerna intjänas under en period på fyra år från tilldelningstidpunkten, en fjärdedel årligen. Om en deltagares anställning avslutas under intjänandeperioden exkluderas deltagaren från programmet avseende de optioner som inte intjänats vid denna tidpunkt.

Teckningsoptionsprogram 2015/2025

Teckningsoptionsprogrammet 2015/2025 utgavs i 2015 och omfattar 267 500 teckningsoptioner varav 203 545 har tilldelats anställda vederlagsfritt. De kvarvarande 63 995 är i bolagets förvar för att täcka kostnader för sociala avgifter.

Teckningsoptionsprogrammet 2015/2025 utlöses om bolaget har börsnoterats innan en given tidpunkt. Teckningsoptionerna har en intjänandeperiod enligt följande; 33% tilldelas 1 år efter genomförd börsintroduktion, 33% tilldelas 2 år efter genomförd börsintroduktion och 34% tilldelas 3 år efter genomförd börsintroduktion. När optionerna tilldelats kan optionsinnehavarna konvertera en teckningsoption till rätten att förvärva en stamaktie till ett förutbestämt pris (strike price). Det förutbestämde priset har beräknats till 314 kronor med en tillkommande årlig ränta om 8% från och med den 30 juni 2015. Alla teckningsoptioner blir ogiltiga om bolaget inte börsintroduceras, och således har teckningsoptionsinnehavarna inte någon rätt att förvärva några aktier. Om bolaget genomför en exit som inte innebär en

börsintroduktion (t ex en försäljning av bolaget), konverteras 50% av de totala antalet aktieoptioner i aktieoptionsprogrammet 2015/2025 med samma rättighet som för aktieoptionsprogrammet 2012/2022. Utgångsdatum för programmet 2015/2025 är den 30 juni 2020. Om en deltagares anställning avslutas under intjäningsperioden exkluderas deltagaren från programmet avseende de optioner som inte intjänats vid denna tidpunkt.

Redovisning av kostnader hänförliga till teckningsoptionsprogram

Båda teckningsoptionsprogrammen är klassificerade som aktierelaterade ersättningar inom IFRS 2. Programmen är egetkapitalreglerade och redovisas som en kostnad i resultaträkningen för de anställda som omfattas av teckningsoptionsprogrammet. Motsvarande summa som redovisats i resultaträkningen kommer att bokas i eget kapital.

För teckningsoptionsprogram 2012/2022 utvärderar koncernen vid varje rapporteringstidpunkt sannolikheten för att en exit kommer att inträffa för att uppskatta den personalkostnad som redovisas i koncernens resultaträkning som sociala avgifter och som en övrig avsättning i koncernens balansräkning.

För teckningsoptionsprogram 2015/2025 utvärderar koncernen vid varje rapporteringstidpunkt sannolikheten för att en exit kommer att inträffa för att bedöma kostnaden för optionsprogrammet som ska redovisas. För rapporteringsperioden har Booxt gjort bedömning att sannolikheten är lägre än 50% för att en exit kommer att inträffa inom tidsramen för teckningsoptionsprogrammet 2015/2025.

Finansiell rapportering

För vidare upplysning om uppskattade resultateffekter per bokslutsdagen återfinns i not 26 om väsentliga händelser efter balansdagen samt avsnitt uppskattningar och bedömningar i not 1.

I enlighet med IFRS 2 punkt 49 ska bolaget upplysa om tillämpad beräkningsmodell för bolagets befintliga teckningsoptionsprogram. Bolaget har tillämpat Black Scholesmodellen för att beräkna verkligt värde för de emitterade teckningsoptionerna hänförliga till 2012/2022 programmet.

Eftersom programmet sträcker sig över flera år ökar det vägda genomsnittliga aktievärdet tillsammans med det förväntade underliggande värdet av aktien. Utnyttjandepriiset beräknas som lösenpris år 2012 med en årlig ränta på 5% till tidpunkten för förväntad inlösen. Volatiliteten mäts utifrån den historiska volatiliteten i börsnoterade bolag inom samma bransch som Booxt under de senaste fem åren. Utifrån denna analys beräknas volatiliteten vara mellan 30% -40%. Volatiliteten är således fastställd till 35%. Programmet förfaller i oktober 2018 varför teckningsoptionernas livstid beräknas vid varje rapporteringstidpunkt. Teckningsoptionsprogrammet har inga utdelningsrätter och den riskfria räntan uppskattas årligen och uppgick till 0,85% 2012 till -0,75% 2016.

Eftersom programmet förutom intjänandeperioder också innehåller en non-vesting condition har beräkningen utökats med en sannolikhetsbedömning för en exit vid varje rapporteringstillfälle. För utgången av rapporteringsperioden är sannolikheten för en exit, i enlighet med definitionen i programmets villkor, fastställd till 49%.

För 2015/2025 programmet är volatiliteten fastställd till 35% och den årliga riskfria räntan till -0,5%. Utnyttjandepriiset beräknas som lösenpris år 2015 med en årlig ränta på 8% till tidpunkten för förväntad inlösen. Eftersom programmet innehåller en "non-vesting condition" före intjänandeperiodens början är sannolikhetsbedömningen för en exit väsentlig för bedömning om bolaget ska redovisa en kostnad eller ej.

NOT 10 – AV- OCH NEDSKRIVNINGAR

Miljoner kronor	2016	2015	2014
Webbplattform	-3,9	-4,6	-5,4
Inventarier, verktyg och installationer	-8,5	-0,8	-0,9
Goodwill	–	–	4,2
	-12,4	-5,3	-10,5

NOT 11 – FINANSNETTO

Miljoner kronor	2016	2015	2014
Finansiella intäkter			
Övriga ränteintäkter	–	–	0
	–	–	0
Finansiella kostnader			
Uppläggningsavgifter och räntekostnader	-0,5	-2,3	-3,2
Räntekostnader konvertibla lån	–	-3,2	0
	-0,5	-5,5	-3,2

NOT 12 – SKATTER

Miljoner kronor	2016	2015	2014
Aktuell skatt			
Skatt på årets resultat	–	0,0	–
Uppskjuten skatt			
Förändring av uppskjuten skattefordran avseende underskottsavdrag	-7,7	0,8	43,7
	-7,7	0,8	43,7
Avstämning av effektiv skattesats			
Resultat före skatt	20,5	-13,2	-72,9
Skatt enligt gällande skattesats för moderbolaget (22%)	-4,5	2,9	16,0
Ej avdragsgilla kostnader	-2,9	-1,5	0,6
Ej uppbokad skattefordran hänförlig till underskottsavdrag	-0,3	-0,6	27,1
	-7,7	0,8	43,7

Koncernen har inga skatteposter som redovisas i övrigt totalresultat eller direkt mot eget kapital.

Koncernen har historiskt inte redovisat inkomstskatt per kvartal med hänsyn till de stora ackumulerade underskott som funnits. Vidare påverkas koncernens lönsamhet av säsongeffekter, vilket innebär att det vissa kvartal funnits utrymme att boka ytterligare underskottsavdrag. Koncernen har valt att tillämpa en försiktighetsprincip för att undvika onödiga förändringar av koncernens eget kapital. Således har koncernen redovisat skatt vid årets slut och då beaktat helårsresultatet. Vid årsslutet 2014 gjordes en bedömning att koncernen skulle ha möjlighet att använda ackumulerade underskottsavdrag under de kommande 3–4 åren varför en uppskjuten skattefordran om 43,7 miljoner kronor redovisades.

Vid årsslut 2015 hade årets resultat före skatt förbättrats väsentligt jämfört med tidigare år. En ytterligare uppskjuten skattefordran om 0,8 miljoner kronor redovisades, beaktat budgeterade framtida kassaflöden och historisk utveckling av lönsamhet.

Under 2016 redovisade koncernen en vinst före skatt om 20,5 miljoner kronor för helåret, dock redovisade koncernen förluster under två kvartal varför ingen ytterligare uppskjuten skatt har redovisats kvartalsvis. Av försiktighetsskäl har koncernen ej redovisat

underskottsavdrag som uppkommit före 2011. Ej redovisad uppskjuten skattefordran uppgår till 30,3 miljoner kronor. Med en ackumulerad vinst för 2016 har koncernen nyttjat 7,7 miljoner kronor i ackumulerade underskottsavdrag under 2016, dessa redovisas i resultaträkningen för 2016. Koncernen kommer vid varje årsslut göra en bedömning huruvida tidigare ej redovisad uppskjuten skatt bör aktiveras. Aktivering sker endast om sannolikheten för att en uppbokad uppskjuten skattefordran kommer kunna nyttjas är mycket sannolik.

I nedanstående tabell specificeras skatteeffekten av de temporära skillnaderna:

Miljoner kronor	2016-12-31	2015-12-31	2014-12-31
Uppskjuten skattefordran			
Uppskjuten skatt på underskottsavdrag	36,8	44,5	43,7
	36,8	44,5	43,7

Specifikation av förändring av uppskjuten skattefordran:

Miljoner kronor	2016-12-31	2015-12-31	2014-12-31
Ingående redovisat värde hänförligt till uppskjuten skatt på underskottsavdrag	44,5	43,7	–
Årets förändring av uppskjuten skatt hänförlig till uppskjuten skatt på underskottsavdrag	-7,7	0,8	43,7
UTGÅENDE REDOVISAT VÄRDE UPPSKJUTEN SKATTEFORDRAN	36,8	44,5	43,7

Uppskjutna skattefordringar för skattemässiga underskottsavdrag redovisas i den utsträckning som det är sannolikt att de kommer att kunna användas. Koncernen bedömer att redovisad uppskjuten skatt kommer att nyttjas inom de kommande 2–3 åren. Det finns ingen tidsbegränsning för redovisad uppskjuten skatt hänförlig till underskottsavdrag.

NOT 13 – RESULTAT PER AKTIE

Resultat per aktie beräknas genom att periodens resultat delas med medelantalet utestående aktier under perioden.

Med hänsyn till de teckningsoptionsprogram som utgivits av bolaget och finns beskrivna i not 9, så finns en potentiell framtida utspädnings effekt avseende bolagets aktier givet att vissa villkor uppfylls. Utspädnings effekten uppgår till 0 per bokslut 2016-12-31 då inte villkoren är uppfyllda.

Då det inte finns någon utspädnings effekt per bokslutsdagen har resultat per aktie efter utspädning beräknats på samma sätt som resultat per aktie. Beräkningen är gjord enligt nedan:

	2016	2015 ¹⁾	2014
Årets resultat	12 863 229	-12 442 534	-29 193 773
Medelantalet utestående aktier under perioden	3 684 537	3 180 986	2 698 980
Resultat per aktie före och efter utspädning	3,49	-3,91	-10,82

¹⁾ Jämförelsetalen för 2015 har rättats i enlighet med beskrivning i not 2.

NOT 14 – WEBBPLATTFORM

Miljoner kronor	2016-12-31	2015-12-31	2014-12-31
Webbplattform			
Ingående anskaffningsvärde	33,0	29,6	26,0
Årets anskaffning	10,5	3,4	3,6
UTGÅENDE ACKUMULERADE ANSKAFFNINGSVÄRDEN	43,5	33,0	29,6
Ingående avskrivningar	-24,6	-20,0	-14,6
Årets avskrivningar	-3,9	-4,6	-5,4
UTGÅENDE ACKUMULERADE AVSKRIVNINGAR	-28,5	-24,6	-20
	15,0	8,4	9,6

NOT 15 – MATERIELLA ANLÄGGNINGSTILLGÅNGAR

Miljoner kronor	2016-12-31	2015-12-31	2014-12-31
Inventarier, verktyg och installationer			
Ingående anskaffningsvärde	7,1	5,2	4,6
Årets anskaffning	23,6	2,2	0,4
Anskaffningar genom rörelseförvärv	–	–	0,2
Utrangeringar	-2,3	-0,2	–
UTGÅENDE ACKUMULERADE ANSKAFFNINGSVÄRDEN	28,5	7,1	5,2
Ingående avskrivningar	-4,6	-4,0	-3,0
Årets nedskrivningar	-2,5	0,0	0,0
Utrangeringar	2,3	0,1	–
Årets avskrivningar	-6,0	-0,8	-0,9
Avskrivningar genom rörelseförvärv	–	–	-0,1
UTGÅENDE ACKUMULERADE AVSKRIVNINGAR	-10,8	-4,6	-4,0
	17,6	2,5	1,2

NOT 16 – VARULAGER

Miljoner kronor	2016-12-31	2015-12-31	2014-12-31
Färdiga varor och handelsvaror	386,9	239,5	119,0
Emballage	1,9	–	–
	388,8	239,5	119,0

Under året har en nedskrivning av artiklar i lagret gjorts till ett belopp om 17,4 miljoner kronor (4,7). Beloppet är i sin helhet redovisat i resultaträkningen som kostnader för handelsvaror. Kostnaden har uppkommit då varorna kommit till den ålder då de blir föremål för nedskrivning enligt de principer som beskrivs i Not 1. De nedskrivna varorna kasseras inte omedelbart. Försäljningen av dessa produkter bidrog till en bruttomarginal på 6,1 miljoner kronor (2,0).

NOT 17 – KUNDFORDRINGAR

Miljoner kronor	2016-12-31	2015-12-31	2014-12-31
Kundfordringar	20,2	4,7	1,6
Reserv för osäkra fordringar	-0,7	-0,6	-0,6
SUMMA FORDRINGAR, NETTO	19,6	4,1	1,0

Det finns inga säkerheter eller bankgarantier för koncernens kundfordringar. Kundfordringarna är inte pantsatta.

NOT 18 – FÖRUTBETALDA KOSTNADER OCH UPPLUPNA INTÄKTER

Miljoner kronor	2016-12-31	2015-12-31	2014-12-31
Förutbetalda handelsvaror	5,2	2,9	1,3
Förutbetalda marknadsföringskostnader	25,7	2,0	–
Förutbetalda hyreskontrakt	1,4	0,6	0,6
Förutbetalda leasingkostnader	0,9	0,4	0,3
Övriga förutbetalda kostnader	6,6	3,4	4,3
Övriga upplupna intäkter	0,0	–	3,6
	39,7	9,3	10,2

NOT 19 – LIKVIDA MEDEL

Miljoner kronor	2016-12-31	2015-12-31	2014-12-31
Kassa och bank	221,8	99,9	18,1
	221,8	99,9	18,1

Spärrade medel för koncernen uppgår till 6,4 miljoner kronor och hänförs till hyresavtal för koncernens huvudkontor samt den norska tullen.

NOT 20 – EGET KAPITAL**Aktiekapital**

Per den 31 december 2016 omfattade det registrerade aktiekapitalet 3 891 295 stamaktier (3 467 254) med ett kvotvärde på 1 kr. Innehavare av stamaktier är berättigade till utdelning som fastställs efter hand och aktieinnehavet berättigar till rösträtt vid bolagsstämman med en röst per aktie. Alla aktier har samma rätt till kvarvarande nettotillgångar. Samtliga aktier är fullt betalda och inga aktier är reserverade för överlåtelse. Inga aktier innehas av bolaget själv eller dess dotterbolag.

Nedan specificeras förändringar i aktiekapital:

Datum	Händelse	Antal aktier före förändring	Förändring aktiekapital	Aktiekapital efter förändring
2015-01-01	Ingående balans			2 842 341
2015-06-16	Kvittningsemission	2 842 341	155 820	2 998 161
2015-06-16	Nyemission	2 998 161	415 352	3 413 513
2015-06-30	Nyemission	3 413 513	53 741	3 467 254
2016-05-31	Nyemission	3 467 254	322 796	3 790 050
2016-09-23	Kvittningsemission	3 790 050	101 245	3 891 295
2016-12-31	Utgående balans	3 891 295	–	3 891 295

Övrigt tillskjutet kapital

Övrigt tillskjutet kapital utgörs av kapital tillskjutet av bolagets ägare.

Omräkningsreserv

Omräkningsreserven innefattar de valutakursdifferenser som uppstår vid omräkning av finansiella rapporter från utländska verksamheter som har upprättat sina finansiella rapporter i en annan valuta än den funktionella valuta som koncernens finansiella rapporter presenteras i. Moderbolaget och koncernen presenterar sina finansiella rapporter i svenska kronor. Ackumulerad omräkningsdifferens redovisas i resultatet vid avyttring av utländska verksamheter.

Teckningsoptioner

Det finns två aktieoptionsprogram. Antalet utställda teckningsoptioner uppgår per bokslut 2016 till 591 001 st, varav varje option innehar en rättighet att förvärva en aktie i Boozt AB. För mer information om teckningsoptionsprogrammet se Not 9.

Medelantalet aktier

	2016	2015	2014
Medelantalet aktier under året (000)	3 685	3 181	2 699
Medelantalet aktier efter utspädning under året (000)	3 685	3 181	2 699

NOT 21 – UPPLÅNING

Miljoner kronor	2016	2015	2014
Långfristig			
Lån till kreditinstitut	8,6	–	16,2
Konvertibla lån	–	–	0,3
SUMMA	8,6	–	16,5
Kortfristig			
Lån till kreditinstitut	3,4	1,2	12,8
SUMMA	3,4	1,2	12,8
SUMMA UPPLÅNING	12,0	1,2	29,3

Lånen till kreditinstitut förfaller 2019 och löper med en genomsnittlig effektiv ränta på 5,5% per år (7,4% per år). I summa upplåning ingår banklån och annan upplåning mot säkerhet på 12,0 miljoner kronor (7,0). Säkerhet för banklån utgörs av företagsinteckningar.

Miljoner kronor	2016	2015	2014
Utnyttjad checkräkningskredit	–	–	8,2
Beviljad checkräkningskredit	29,2	29,2	10

NOT 22 – UPPLUPNA KOSTNADER OCH FÖRUTBETALDA INTÄKTER

Miljoner kronor	2016	2015	2014
Upplupna semesterlöner	7,8	6,5	5,2
Upplupna sociala avgifter	4,3	3,7	3,2
Upplupna marknadsföringskostnader	9,6	3,2	4,4
Upplupna kostnader handelsvaror	4,0	37,9	31
Upplupna kostnader för returer	32,6	13,6	8,5
Upplupna löner	5,6	2,9	0,2
Förutbetalda marknadsföringsintäkter	13,4	–	–
Övrigt	22,8	9,7	6,8
	100,2	77,5	59,3

NOT 23 – STÄLLDA SÄKERHETER

Miljoner kronor	2016-12-31	2015-12-31	2014-12-31
Företagsinteckningar	61,0	36,0	37,5
Spärrade bankmedel	6,4	6,9	1,7
SUMMA	67,4	42,9	39,2

Företagsinteckningar avser säkerhet för lån från ALMI samt checkräkningskredit.

NOT 24 – NÄRSTÅENDE

Koncernen har transaktioner med företag, som ägs av personer med väsentligt inflytande i Boozt AB koncernen. De transaktioner som har skett med närstående består till största delen av kommissionsförsäljning i samarbete med Eccokoncernen samt i mindre utsträckning inköp av tjänster som utförts av Rapp Management och Emmads Holding Aps som drivs av nuvarande och tidigare styrelseledamöter. Samtliga transaktioner med närstående är prissatta på marknadsmässiga villkor. Nedan följer en sammanställning av de transaktioner som har skett med närstående. Vid inköp och försäljning mellan koncernföretag tillämpas samma principer för prissättning som vid transaktioner med externa parter.

Miljoner kronor	2016-12-31	2015-12-31	2014-12-31
Köp av tjänster (+) och vidarefaktureringskostnader (–)			
Rapp Management & Emmads Invest A/S	1,1	1,1	0,6
ECCO Holding A/S	–0,7	–0,4	–
SUMMA	0,4	0,7	0,6

Miljoner kronor	2016-12-31	2015-12-31	2014-12-31
Kommissionsförsäljning			
ECCO EMEA B.V.	2,2	99,2	60,4
KRM AG	104,5	0,1	–
SUMMA	106,7	99,3	60,4

Skuld till närstående uppgick till 29,2 (28,0) miljoner kronor på balansdagen 29,1 (0,0) miljoner kronor är hänförlig till KRM AG och 0,1 (0,0) miljoner SEK är hänförlig till Rapp management. För 2015 var skulden hänförlig till ECCO EMEA BV 27,9 miljoner SEK och skulden till Emmads Invest A/S 0,1 miljoner kronor.

Boozt AB har inte lämnat garantier eller borgensförbindelser till eller till förmån för styrelseledamöter eller andra ledande befattningshavare. Ingen av styrelseledamöterna eller de övriga ledande befattningshavarna har under 2016 eller 2015 haft några direkta eller indirekta affärstransaktioner med koncernen utöver de ersättningar som framgår av denna Not och Not 9.

NOT 25 – FINANSIELLA RISKER

Koncernens verksamhet är exponerad för olika finansiella risker: valutarisk, ränterisk, kreditrisk och likviditetsrisk. Koncernens övergripande riskhanteringsstrategi är fokuserad på att hantera osäkerhet på de finansiella marknaderna och eftersträvar att minimera möjliga ogynnsamma effekter på koncernens finansiella resultat.

Koncernen har utvecklat ett riskhanteringsramverk i syfte att stärka riskhanteringen i koncernen. Ramverket fastställer hur risker identifieras, utvärderas och följs upp. Styrelsen har beslutat om vilka övergripande principer som gäller för hantering av finansiella risker genom den finanspolicy som antagits. Finanspolicyn omfattar i huvudsak följande områden; kapitalstruktur, kapitalanskaffning, lånefinansiering och likviditetshantering.

De viktigaste finansiella riskerna beskrivs nedan.

Valutarisk

Valutarisk är risken att verkligt värde eller framtida kassaflöden från ett finansiellt instrument varierar på grund av förändring i utländska valutakurser. Den främsta exponeringen härrör från koncernens försäljning och inköp i utländska valutor. Denna exponering benämns transaktionsexponering. Valutarisker återfinns också i omräkningen av utländska verksamheters tillgångar och skulder till moderbolagets funktionella valuta så kallad omräkningsexponering. Omräkningsexponeringen för koncernen är begränsad.

Enligt koncernens finanspolicy ska transaktionsexponeringen primärt hanteras genom naturliga säkringar vilket innebär att man minskar risken för stora resultateffekter till följd av skiftningar i valutakurser genom att ha likvida medel med motsvarande valutafördelning som de framtida betalningarna av kortfristiga skulder. Tillämpad princip innebär också att koncernen strävar efter att göra varuinköp med samma valutafördelning som budgeterade intäkter.

Valutaexponering 2016 (2015) i %

Miljoner kronor	Rörelseintäkter	Rörelsekostnader
SEK	37% (33%)	40% (40%)
DKK	31% (30%)	32% (28%)
EUR	17% (21%)	21% (23%)
NOK	13% (11%)	4% (6%)
GBP	2% (4%)	2% (2%)
Övrigt	0% (1%)	1% (1%)
	100% (100%)	100% (100%)

Valutaexponering 2016 (2015) i %

Miljoner kronor	Kortfristiga skulder	Likvida medel
SEK	48% (42%)	29% (30%)
DKK	30% (30%)	49% (27%)
EUR	19% (24%)	14% (27%)
NOK	2% (4%)	6% (8%)
GBP	1% (0%)	1% (7%)
Övrigt	0% (0%)	1% (1%)
	100% (100%)	100% (100%)

Som framgår i tabellen ovan består koncernens huvudsakliga transaktionsexponering av SEK, DKK, EUR och NOK. En 3% starkare SEK gentemot EUR och DKK skulle ha en negativ effekt på årets resultat om 1,8 miljoner kronor. En 3% starkare NOK gentemot SEK skulle ha en positiv effekt på årets resultat om 3,4 miljoner kronor. Koncernen har signifikant större rörelseintäkter än rörelsekostnader i NOK. Som en följd av en svag NOK/SEK relation i början av 2016 bestämde koncernen att man inte skulle valutasäkra exponeringen i NOK utan avvakta marknadsutvecklingen innan beslut togs avseende möjliga säkringsstrategier. I början av 2017 har valutakursen för NOK stärkts avsevärt varför koncernen börjat säkra delar av exponeringen i NOK.

Ränterisk

Koncernen är exponerad för ränterisk på räntebärande långfristiga och kortfristiga skulder. Koncernen är exponerad för konsekvenserna av rörlig ränta på skulder. Vid lån till fast ränta är koncernen exponerad för marknadsrisk. Med hänsyn till koncernens belåningsgrad är den befintliga ränterisken begränsad. Om räntan hade varit 3

procentenheter högre/lägre skulle, med alla andra variabler konstanta, årets resultat före skatt varit cirka SEK 0,1 miljoner lägre/högre.

Kreditrisk

Det är koncernens policy att kunder som vill handla på kredit gör så genom en tredjepartslösning där koncernen inte står någon risk. I liten utsträckning sker fakturering till andra juridiska personer. Kundreskontran övervakas löpande, värdet av osäkra kundfordringar är inte väsentliga. Med hänsyn till kreditrisker som uppstår i koncernens övriga finansiella tillgångar, vilka innefattar likvida medel så är koncernens huvudsakliga kreditrisk knuten till motparters underlåtelse att leva upp till sina åtaganden. Risker omfattar att motpartens underlåtelse att leva upp till sina åtaganden beror på att motparten går i konkurs. Koncernens maximala exponering utgörs av det redovisade värdet av dess finansiella instrument. Det finns ingen betydande kreditrisk inom koncernen per bokslut 2016.

Likviditetsrisk

Den likviditetsrisk som koncernen är exponerad för är hänförlig till verksamhetens säsongvariationer. Inköp sker cykliskt, och varulagret byggs upp inför varje säsong, baserat på koncernens förväntade försäljning. Detta innebär att tidpunkten för utflöde av likvida medel för inköp av lagervaror inte överensstämmer med tidpunkten för inflöde av likvida medel hänförlig till försäljning, vilket ger en likviditetsrisk. Likviditetsrisken hanteras av den princip för finansiell flexibilitet som omfattas av koncernens finanspolicy och innebär att det ska finnas tillgång till likvida medel som täcker förväntat behov av likviditet under de perioder då koncernen har som lägst tillgång till likvida medel. Detta hanteras genom tillgång till checkräkningskredit, per bokslut 2016 uppgående till 29 miljoner kronor och ytterligare 20 miljoner kronor vid vissa tidpunkter under året då stora inköp normalt görs (februari–april samt september–november).

Det finns också en likviditetsrisk som hänförs till verksamhetens tillväxt och behov av att förbättra, uppgradera och investera i system och infrastruktur för att hantera ökade försäljningsvolymerna och komplexitet i verksamheten. För att hantera denna risk har styrelsen satt upp riktlinjer för hur stor likviditetstillgång som ska eftersträvas för att möta de behov som uppstår.

Kassaflödesprognoser upprättas och följs upp veckovis för den operativa verksamheten, krediter och aktuell likviditet. Det görs också rullande prognoser för att säkerställa att det ständigt finns tillräcklig likviditet för att tillgodose verksamhetens behov samt att utrymme finns i outnyttjade kreditlöften. Koncernen övervakar att lånelimiter eller i förekommande fall andra bindande finansiella löften (finansiella kovenanter) kopplade till koncernens lånefaciliteter inte överskrids. Ytterligare information om förfallostruktur återfinns på sidorna F-40–F-41.

Hantering av kapitalrisk

Koncernens mål avseende kapitalstruktur är att trygga koncernens förmåga att fortsätta bedriva sin verksamhet, så att den kan fortsätta att generera avkastning till aktieägarna och nytta för andra intressenter och att upprätthålla en optimal kapitalstruktur. För att upprätthålla eller justera kapitalstrukturen, kan koncernen förändra eventuell framtida utdelning som betalas till aktieägarna, återbetala kapital till aktieägarna, utfärda nya aktier eller sälja tillgångar för att reducera skulderna. Koncernen bedömer kapitalet på basis av skuldsättningsgraden. Detta nyckeltal beräknas som nettoskuld dividerad med totalt kapital. Nettoskuld beräknas som total upplåning (omfattande posterna

kortfristig upplåning och långfristig upplåning) med avdrag för likvida medel. Koncernen har inga kovenantåtagande. Se vidare i Not 21.

2016-12-31	Kund- och lånefordringar	Andra finansiella skulder	Summa redovisat värde	Verkligt värde
Tillgångar				
Depositioner	9,8		9,8	9,8
Kundfordringar	19,6		19,6	19,6
Övriga fordringar	40,3		40,3	40,3
Likvida medel	221,8		221,8	221,8
SUMMA TILLGÅNGAR	291,5		291,5	291,5
Skulder				
Räntebärande skulder		12,0	12,0	12,0
Leverantörsskulder		268,8	268,8	268,8
Övriga skulder		5,0	5,0	5,0
SUMMA SKULDER		285,8	285,8	285,8

2015-12-31	Kund- och lånefordringar	Andra finansiella skulder	Summa redovisat värde	Verkligt värde
Tillgångar				
Depositioner	10,2		10,2	10,2
Kundfordringar	4,1		4,1	4,1
Övriga fordringar	22,3		22,3	22,3
Likvida medel	99,9		99,9	99,9
SUMMA TILLGÅNGAR	136,5		136,5	136,5
Skulder				
Räntebärande skulder		1,2	1,2	1,2
Leverantörsskulder		115,3	115,3	115,3
Övriga skulder		4,1	4,1	4,1
SUMMA SKULDER		120,6	120,6	120,6

2014-12-31	Kund- och lånefordringar	Andra finansiella skulder	Summa redovisat värde	Verkligt värde
Tillgångar				
Depositioner	5,4	–	5,4	5,4
Kundfordringar	1,0	–	1,0	1,0
Övriga fordringar	8,7	–	8,7	8,7
Likvida medel	18,1	–	18,1	18,1
SUMMA TILLGÅNGAR	33,2	–	33,2	33,2
Skulder				
Räntebärande skulder	–	20,8	20,8	20,8
Leverantörsskulder	–	60,9	60,9	60,9
Övriga skulder	–	13,5	13,5	13,5
SUMMA SKULDER	–	95,1	95,1	95,1

Beräkning av verkligt värde

För innevarande räkenskapsår anses verkligt värde på finansiella tillgångar och skulder ligga nära det verkliga värdet varpå redovisat värde är bedömt vara samma som verkligt värde.

Långfristiga och kortfristiga lån

Koncernen har ett banklån om 12,0 miljoner kronor, räntevillkoren för detta lån ären rörlig ränta som kan förändras över tid. Medelräntan under 2016 har varit 5,5%, per 2016-12-31 uppgår räntan till 4,6%. Det bokförda värdet av lånet bedöms ligga nära det verkliga värdet.

Förfallostruktur utestående kundfordringar och övriga fordringar

	2016-12-31	2015-12-31	2014-12-31
Kundfordringar			
Ej förfallet	8,2	1,7	0,3
Förfallet 1-30 dagar	11,2	2,0	0,4
Förfallet >30 dagar	0,9	1,0	0,9
Osäkra kundfordringar	-0,7	-0,6	-0,6
SUMMA	19,6	4,1	1,0

	2016-12-31	2015-12-31	2014-12-31
Övriga fordringar			
Regleras inom 0–30 dagar	40,3	22,3	12,7
Regleras > 30 dagar	–	–	0,0
Osäkra fordringar	–	–	0,0
SUMMA	40,3	22,3	12,7

Med anledning av fordringarnas kortfristiga natur bedöms effekten av diskontering inte som väsentlig och det bokförda värdet bedöms överensstämma med verkligt värde. Således är detta den maximala exponeringen. Kreditkvaliten anses vara god på samtliga ej nedskrivna utestående kund- och övriga fordringar. Nedskrivningar av fordringar görs enligt individuell bedömning av dess kreditkvalitet.

Förfallostruktur i upplåning 2016	Summa upplåning	Förfaller inom 1 år	Förfaller inom 1–2 år	Förfaller inom 3–5 år	Förfaller efter 5 år
Skulder till kreditinstitut	12,0	3,4	8,6	–	–
Leverantörsskulder	268,8	268,8	–	–	–
Övriga skulder	5,0	5,0	–	–	–

Förfallostruktur i upplåning 2015	Summa upplåning	Förfaller inom 1 år	Förfaller inom 1–2 år	Förfaller inom 3–5 år	Förfaller efter 5 år
Skulder till kreditinstitut	1,2	1,2	–	–	–
Leverantörsskulder	115,3	115,3	–	–	–
Övriga skulder	4,1	4,1	–	–	–

Förfallostruktur i upplåning 2014	Summa upplåning	Förfaller inom 1 år	Förfaller inom 1–2 år	Förfaller inom 3–5 år	Förfaller efter 5 år
Skulder till kreditinstitut	29,3	12,9	16,5	–	–
Leverantörsskulder	60,4	60,9	–	–	–
Övriga skulder	13,5	13,5	–	–	–

NOT 26 – VÄSENTLIGA HÄNDELSER EFTER ÅRETS UTGÅNG

Under 2017 har verksamhetens tillväxt fortsatt i enlighet med budgeterade tillväxtmål.

ECCO har under 2017 stegvis tagit över driften av den egna webbutiken, och per 31 mars 2017 avslutades avtalet med ECCO. Detta ligger i linje med koncernens strategiska beslut att fokusera på den egna verksamheten. Boozt.com kommer dock även fortsättningsvis att sälja hela ECCOs varusortiment.

Per 1 januari 2017 har koncernens ledande befattningshavares anställning övergått från Boozt Fashion AB till Boozt AB.

Beauty by Boozt – vår första kosmetikbutik öppnade i Roskilde, Danmark den 31 mars 2017.

Under februari och mars 2017 har koncernen flyttat sitt hanteringscenter till en ny lokal. Flytten gick enligt plan. I det nya hanteringscentret har AutoStore – ett automatiserat lagerrobotsystem installerats. Investeringen uppgår till ca 100 miljoner kronor vilket kommer speglas i koncernens finansiella ställning som en materiell anläggningstillgång och finansiell skuld.

I april 2017 ingick koncernen ett avtal med Castellum avseende hyra av lokaler för att inrymma koncernens huvudkontor. Kontraktets löptid omfattar 5 år och börjar gälla den 1 januari 2019. Den totala kontraktsumman uppgår till 64,0 miljoner kronor för hela den kontrakterade femårsperioden. Vid flyttidpunkten friställs bolaget från de kontraktuella förpliktelser som finns tecknade för det befintliga hyresavtalet med Castellum.

Under 2017 har koncernen fortsatt med att utveckla och förbereda för att verksamheten ska ha möjlighet att börsnoteras inom en överskådlig framtid. Det är fortfarande osäkert om koncernen förblir privat eller gör en börsintroduktion. Vid tidpunkt för undertecknande av årsredovisning har ingen formell bedömning från Nasdaq avseende huruvida bolaget kan anses börsfäigt erhållits.

I händelse av att en exit genomförs, vilket betyder att antingen en börsintroduktion eller försäljning av bolaget genomförs, kan teckningsoptionerna konverteras till en rätt att förvärva en aktie i bolaget till ett förutbestämt pris. Om bolaget inte genomför

en exit enligt definitionen ovan är samtliga teckningsoptioner ogiltiga, och således har teckningsoptionsinnehavarna inte någon rättighet att förvärva några aktier. Villkor för de specifika teckningsoptionsprogrammen finns beskrivna i not 9.

Vid varje rapporteringstidpunkt utvärderar Boozt sannolikheten för att en exit i enlighet med definitionen som avses i villkoren för teckningsoptionerna kommer att inträffa. För rapporteringsperioden har Boozt gjort bedömning att sannolikheten är lägre än 50% att en exit kommer att inträffa inom tidsramen för respektive program. Då teckningsoptionsprogrammen är olika utformade påverkar sannolikheten programmen olika. För 2012/2022 programmet är exit ett villkor som inte är ett intjäningsvillkor. Däremot påverkar sannolikheten för exit marknadsvärdering av sociala avgifter.

För teckningsoptionsprogrammet 2015/2025 innebär villkoret för exit ett resultatvillkor som är ett icke-marknadsvillkor och sannolikhetsbedömningen är avgörande för uppskattningen av marknadsvärdet för programmet.

För rapporteringsperioden har Boozt gjort bedömning att sannolikheten är lägre än 50% för att en exit kommer att inträffa inom tidsramen för teckningsoptionsprogrammet 2015/2025. Om bolaget skulle ha bedömt sannolikheten för en exit högre än 50% hade effekten i de finansiella rapporterna varit att i resultaträkningen, som personalkostnad, redovisa värdet av årets intjäning, vilken är kopplad till det verkliga värdet på teckningsoptionerna fördelat över de år som intjäningen kan anses hänförlig till, med motsvarande belopp avseende kostnaden för intjäning som en ökning av eget kapital och kostnaden relaterad till sociala avgifter som en avsättning. Total resultateffekt per 31 december 2016 skulle om redovisats uppgått till 4,0 miljoner kronor, varav 1,1 miljoner kronor motsvarar skuld för sociala avgifter. I syfte att motverka kassaflödesmässiga effekter av kostnad för sociala avgifter håller bolaget 77 343 antal aktieoptioner hänförliga till teckningsoptionsprogram 2012/2022 samt 64 954 antal aktier för teckningsoptionsprogram 2015/2025 i eget förvar.

MODERBOLAGETS RESULTATRÄKNING

Miljoner kronor	Not	2016-01-01– 2016-12-31	2015-01-01– 2015-12-31	2014-01-01– 2014-12-31
RÖRELSENS INTÄKTER				
Nettoomsättning		–	–	–
Summa intäkter		–	–	–
Rörelsens kostnader				
	2			
Övriga externa kostnader		–0,2	–0,1	0,0
Summa rörelsens kostnader		–0,2	–0,1	0,0
RÖRELSERESULTAT		–0,2	–0,1	0,0
Resultat från finansiella poster				
	4			
Resultat från andelar i koncernbolag	5	–	–3,1	–27,2
Räntekostnader och liknande resultatposter		–	–3,2	–
Finansnetto		–	–6,3	–27,2
ÅRETS RESULTAT		–0,2	–6,4	–27,2

MODERBOLAGETS RAPPORT ÖVER TOTALRESULTAT

Miljoner kronor	2016-01-01– 2016-12-31	2015-01-01– 2015-12-31	2014-01-01– 2014-12-31
ÅRETS RESULTAT	–0,2	–6,4	–27,2
Övrigt totalresultat	–	–	–
ÅRETS TOTALRESULTAT	–0,2	–6,4	–27,2

MODERBOLAGETS BALANSRÄKNING

Miljoner kronor	Not	2016-12-31	2015-12-31	2014-12-31
TILLGÅNGAR				
Anläggningstillgångar				
Finansiella anläggningstillgångar				
Andelar i koncernbolag	6	362,9	222,5	51,4
SUMMA ANLÄGGNINGSTILLGÅNGAR		362,9	222,5	51,4
Omsättningstillgångar				
Kortfristiga fordringar				
Kassa och bank	7	0	0	0,3
Summa omsättningstillgångar		0	0	0,3
SUMMA TILLGÅNGAR		362,9	222,5	51,7
EGET KAPITAL OCH SKULDER				
Eget kapital	8			
Bundet eget kapital				
Aktiekapital		3,9	3,5	2,8
		3,9	3,5	2,8
Fritt eget kapital				
Överkursfond		689,2	549,2	372,5
Balanserat resultat		-330,5	-324,2	-296,9
Årets resultat		-0,2	-6,4	-27,2
		358,5	218,7	48,3
Summa eget kapital		362,4	222,2	51,2
SKULDER				
Kortfristiga skulder	9			
Leverantörsskulder		0,1	-	-
Skulder till koncernbolag		0,4	0,4	0,3
Summa kortfristiga skulder		0,5	0,4	0,3
SUMMA EGET KAPITAL OCH SKULDER		362,9	222,5	51,7

MODERBOLAGETS FÖRÄNDRING I EGET KAPITAL

Miljoner kronor	Aktiekapital	Överkursfond	Balanserade vinstmedel inkl. periodens resultat	Totalt eget kapital
Ingående eget kapital 1 jan 2014	2,6	326,7	-296,9	32,4
Periodens resultat	–	–	–27,2	–27,2
Övrigt totalresultat	–	–	–	–
SUMMA PERIODENS TOTALRESULTAT	–	–	–27,2	–27,2
Nyemission	0,3	45,8	0	46
Emissionskostnader	–	–	–	–
Aktierelaterade ersättningar	–	–	–	–
Summa transaktioner med ägare	0,3	45,8	0	46
Utgående eget kapital 31 dec 2014	2,8	372,5	–324,2	51,2

Miljoner kronor	Aktiekapital	Överkursfond	Balanserade vinstmedel inkl. periodens resultat	Totalt eget kapital
Ingående eget kapital 1 jan 2015	2,8	372,5	–324,1	51,2
Periodens resultat	–	–	–6,4	–6,4
Övrigt totalresultat	–	–	–	–
SUMMA PERIODENS TOTALRESULTAT	–	–	–6,4	–6,4
Nyemission	0,6	190,7	–	191,3
Emissionskostnader	–	–14	–	–14
Aktierelaterade ersättningar	–	–	–	–
Summa transaktioner med ägare	0,6	176,8	–	177,4
Utgående eget kapital 31 dec 2015	3,5	549,2	–330,5	222,2

Miljoner kronor	Aktiekapital	Överkursfond	Balanserade vinstmedel inkl. periodens resultat	Totalt eget kapital
Ingående eget kapital 1 jan 2016	3,5	549,2	–330,5	222,2
Periodens resultat	–	–	–0,2	–0,2
Övrigt totalresultat	–	–	–	–
SUMMA PERIODENS TOTALRESULTAT	–	–	–0,2	–0,2
Nyemission	0,3	103,6	–	103,9
Emissionskostnader	–	–	–	–
Aktierelaterade ersättningar	0,1	36,3	–	36,4
Summa transaktioner med ägare	0,4	139,9	–	140,4
Utgående eget kapital 31 dec 2016	3,9	689,2	–330,7	362,4

MODERBOLAGETS KASSAFLÖDE

Miljoner kronor	Not	2016-01-01– 2016-12-31	2015-01-01– 2015-12-31	2014-01-01– 2014-12-31
KASSAFLÖDE FRÅN DEN LÖPANDE VERKSAMHETEN FÖRE FÖRÄNDRINGAR I RÖRELSEKAPITAL				
Rörelseresultat		–0,2	–0,1	0,0
Justering för poster som inte ingår i kassaflödet				
Övriga ej kassaflödespåverkande poster		0,1	0,0	
Erlagd ränta		–	–3,2	–
Kassaflöde från den löpande verksamheten före förändringar i rörelsekapital		–0,1	–3,3	–
KASSAFLÖDE FRÅN FÖRÄNDRINGAR I RÖRELSEKAPITAL				
Förändring av rörelseskulder		0,1	0,1	0,0
Kassaflöde från den löpande verksamheten		0,0	–3,2	0,0
KASSAFLÖDE FRÅN INVESTERINGSVERKSAMHETEN				
Lämnade aktieägartillskott		–104,0	–174,2	–46,0
Kassaflöde från investeringsverksamheten		–104,0	–174,2	–46,0
KASSAFLÖDE FRÅN FINANSIERINGSVERKSAMHETEN				
Nyemission		104,0	177,1	46,0
Upptagna lån		–	–	0,3
Kassaflöde från finansieringsverksamheten		104,0	177,1	46,3
Årets kassaflöde		0,0	–0,3	0,3
Kassa och bank vid årets början		0,0	0,3	0,0
Kassa och bank vid årets slut		0,0	0,0	0,3

MODERBOLAGETS NOTER

NOT 1 – MODERBOLAGETS REDOVISNINGSPRINCIPER

MODERBOLAGETS REDOVISNINGSPRINCIPER

Moderbolaget har upprättat sin årsredovisning enligt Årsredovisningslagen och Rådet för finansiell rapporterings rekommendation RFR 2 "Redovisning för juridisk person".

Skillnaderna mellan koncernens och moderbolagets redovisningsprinciper framgår nedan. De nedan angivna redovisningsprinciperna för moderbolaget har tillämpats konsekvent på samtliga perioder som presenteras i moderbolagets finansiella rapporter, om inte annat anges.

DOTTERBOLAG OCH INTRESSEBOLAG

Andelar i dotter- och intressebolag redovisas i moderbolaget enligt anskaffnings-värdeметoden. Detta innebär att transaktionsutgifter inkluderas i det redovisade värdet för innehav i dotterbolag.

FINANSIELLA TILLGÅNGAR OCH SKULDER

Med anledning av sambandet mellan redovisning och beskattning, tillämpas inte reglerna om finansiella instrument enligt IAS 39 i moderbolaget som juridisk person, utan moderbolaget tillämpar i enlighet med ÅRL anskaffningsvärdeметoden. I moderbolaget värderas därmed finansiella anläggningstillgångar till anskaffningsvärde minus eventuell nedskrivning och finansiella omsättnings-tillgångar enligt lägsta värdets princip.

AKTIEÄGARTILLSKOTT

Aktieägartillskott förs direkt mot eget kapital hos mottagaren och aktiveras i aktier och andelar hos givaren, i den mån nedskrivning ej erfordras.

OBESKATTADE RESERVER

I moderbolaget redovisas obeskattade reserver inklusive uppskjuten skatteskuld. I koncernredovisningen delas däremot obeskattade reserver upp på uppskjuten skatteskuld och eget kapital.

REDOVISNING AV KONCERNBIDRAG

Lämnade respektive erhållna koncernbidrag redovisas som bokslutsdisposition.

NOT 2 – REVISIONSARVODEN

Miljoner kronor	2016	2015	2014
Ernst & Young AB			
Revisionsuppdrag	0,1	0,1	0,0
Skatterådgivning	–	–	–
Övriga tjänster	–	–	–
SUMMA	0,1	0,1	0,0

NOT 3 – ANSTÄLLDA OCH PERSONALKOSTNADER

Boozt AB har inte haft några anställda under 2016 eller 2015 och har således inte redovisat några personalkostnader.

NOT 4 – RESULTAT FRÅN ANDELAR I KONCERNBOLAG

Miljoner kronor	2016	2015	2014
Nedskrivningar av andelar i dotterbolag	–	–3,1	–27,2
	–	–3,1	–27,2

NOT 5 – RÄNTEKOSTNADER OCH LIKANDE RESULTATPOSTER

Miljoner kronor	2016	2015	2014
Räntekostnader och liknande resultatposter			
Räntekostnader konvertibelt lån	–	–3,2	–
	–	–3,2	–

NOT 6 – ANDELAR I KONCERNBOLAG

Miljoner kronor	2016	2015	2014
Ingående balans	222,5	51,4	32,5
Lämnade aktieägartillskott	140,4	174,2	46
Årets nedskrivning	–	–3,1	–27,2
UTGÅENDE BALANS	362,9	222,5	51,4

Företagets namn	Boozt Fashion AB
Säte/land	Malmö, Sverige
Org nr	556710-4699
Ägarandel	100%
Verksamhet	Konsumentförsäljning

NOT 6 – ANDELAR I KONCERNBOLAG FORTS.

Företagets namn	Eget kapital	Årets resultat	Antal andelar	Redovisat värde 2016	Redovisat värde 2015
Boozt Fashion AB	385	22,1	288 095	362,9	222,5
				362,9	222,5

Koncernbolagsförteckning		Ägarandel	Org. no.	Säte
Boozt Fashion ApS	dotter-dotterbolag	100%	32551416	Köpenhamn, Danmark
Boozt M Partnership AB	dotter-dotterbolag	100%	556723-8182	Malmö, Sverige
Boozt Retail AB	dotter-dotterbolag	100%	556734-1200	Malmö, Sverige
Boozt Technology AB	dotter-dotterbolag	100%	556746-1222	Malmö, Sverige
November 2009 Option Holding AB	dotter-dotterbolag	100%	556826-4252	Malmö, Sverige
Lucky Little Me AB	dotter-dotterbolag	100%	556842-9335	Malmö, Sverige
Beauty by Boozt A/S	dotter-dotterbolag	100%	38138871	Köpenhamn, Danmark
Boozt Retail A/S	dotter-dotterbolag	100%	37982148	Köpenhamn, Danmark

NOT 7 – KASSA & BANK

Miljoner kronor	2016-12-31	2015-12-31	2014-12-31
Likvida medel	0,0	0,0	0,3
	0,0	0,0	0,3

NOT 8 – EGET KAPITAL

Aktiekapitalet består av 3 891 295 (3 467 254) antal aktier per 31 december 2016 respektive 31 december 2015. Aktierna har ett kvotvärde om 1 krona. Samtliga aktier har lika röstvärde och medför lika ekonomiska rättigheter. Boozt AB innehar 0 st egna aktier.

NOT 9 – KORTFRISTIGA SKULDER

Miljoner kronor	2016	2015	2014
Kortfristiga skulder			
Leverantörsskulder	0,1	0,0	0,0
Skulder till koncernföretag	0,3	0,4	0,3
SUMMA	0,4	0,4	0,3

NOT 10 – VÄSENTLIGA HÄNDELSER EFTER BALANSDAGEN

Per 1 januari 2017 har koncernens ledande befattningshavares (omfattar koncernens VD, CFO, CMO, CTO, COO samt Head of Investor Relations) anställningar övergått från Boozt Fashion AB till Boozt AB.

NOT 11 – FÖRSLAG TILL VINSTDISPOSITION

SEK	2016	2015	2014
Överkursfond	689 202 465	549 215 398	372 461 425
Balanserade vinstmedel	-330 514 843	-324 149 903	-296 930 245
Årets resultat	-180 470	-6 364 940	-27 219 437
Total	358 507 152	218 700 556	48 311 743

Styrelsen föreslår att vinstmedlen disponeras så att

I ny räkning överförs 358 507 152 (218 700 556)

Revisorsrapport avseende historisk finansiell information

REVISORS RAPPORT AVSEENDE FINANSIELLA RAPPORTER ÖVER HISTORISK FINANSIELL INFORMATION

Till styrelsen i Boozt AB (publ), org.nr 556793-5183

Vi har utfört en revision av de finansiella rapporterna för Boozt AB (publ) på sidorna F-23–F-48, som omfattar koncernens balansräkningar per den 31 december 2016, 2015 och 2014 och koncernens resultaträkningar, kassaflödesanalyser och redogörelser för förändringar i eget kapital för dessa år samt en beskrivning av väsentliga redovisningsprinciper och andra tilläggsupplysningar.

Styrelsens och verkställande direktörens ansvar för de finansiella rapporterna

Det är styrelsen och verkställande direktören som har ansvaret för att de finansiella rapporterna tas fram och presenteras på ett sådant sätt att de ger en rättvisande bild av finansiell ställning, resultat, förändringar i eget kapital och kassaflöde i enlighet med International Financial Reporting Standards så som de antagits av EU, och årsredovisningslagen och kompletterande tillämplig normgivning. Denna skyldighet innefattar utformning, införande och upprätthållande av intern kontroll som är relevant för att ta fram och på rättvisande sätt presentera de finansiella rapporterna utan väsentliga felaktigheter, oavsett om de beror på oegentligheter eller fel. Styrelsen ansvarar även för att de finansiella rapporterna tas fram och presenteras enligt kraven i prospektförordningen 809/2004/EG.

Revisorns ansvar

Vårt ansvar är att uttala oss om de finansiella rapporterna på grundval av vår revision. Vi har utfört vår revision i enlighet med FARs rekommendation RevR 5 Granskning av finansiell information i prospekt. Det innebär att vi följer FARs etiska regler och har planerat och genomfört revisionen för att med rimlig säkerhet försäkra oss om att de finansiella rapporterna inte innehåller några väsentliga felaktigheter. Revisionsföretaget tillämpar ISQC 1 (International Standard on Quality Control) och har därmed ett allsidigt system för kvalitetskontroll vilket innefattar dokumenterade riktlinjer och rutiner avseende efterlevnad av yrkesetiska krav, standarder för yrkesutövningen och tillämpliga krav i lagar och andra författningar.

Vi är oberoende i förhållande till Boozt AB (publ) enligt god revisorssed i Sverige och har i övrigt fullgjort vårt yrkesetiska ansvar enligt dessa krav.

En revision i enlighet med FARs rekommendation RevR 5 Granskning av finansiell information i prospekt innebär att utföra granskningsåtgärder för att få revisionsbevis som bestyrker belopp och upplysningar i de finansiella rapporterna. De valda granskningsåtgärderna baseras på vår bedömning av risk för väsentliga felaktigheter i de finansiella rapporterna oavsett om de beror på oegentligheter eller fel. Vid riskbedömningen överväger vi den interna kontroll som är relevant för bolagets framtagande och rättvisande presentation av de finansiella rapporterna som en grund för att utforma de revisionsåtgärder som är tillämpliga under dessa omständigheter men inte för att göra ett uttalande om effektiviteten i bolagets interna kontroll. En revision innebär också att utvärdera tillämpligheten av använda redovisningsprinciper och rimligheten i de betydelsefulla uppskattningar som styrelsen och verkställande direktören gjort samt att utvärdera den samlade presentationen i de finansiella rapporterna.

Vi anser att de revisionsbevis vi har inhämtat är tillräckliga och ändamålsenliga som underlag för vårt uttalande.

Uttalande

Enligt vår uppfattning ger de finansiella rapporterna en rättvisande bild i enlighet med International Financial Reporting Standards så som de antagits av EU, och årsredovisningslagen och kompletterande tillämplig normgivning av Boozt AB (publ) koncernens ställning per den 31 december 2016, 2015 och 2014 och koncernens resultat, redogörelse för förändringar i eget kapital och kassaflöde för dessa år.

Malmö den 17 maj 2017
Ernst & Young AB

Thomas Swenson
Auktoriserad revisor

Adresser

BOLAGET

Boozt AB (publ)

Hyllie Boulevard 10 B

215 32 Malmö

Sverige

Telefonnummer: 040 12 80 05

booztfashion.com

JOINT GLOBAL COORDINATORS OCH JOINT BOOKRUNNERS

Carnegie Investment Bank AB (publ)

Regeringsgatan 56

111 56 Stockholm

Sverige

Danske Bank A/S, Danmark, Sverige filial

Norrmalmstorg 1

103 92 Stockholm

Sverige

JOINT BOOKRUNNER

Joh. Berenberg,

Gossler & Co. KG.

Neuer Jungfernstieg 20

20354 Hamburg

Tyskland

REVISOR

Ernst & Young Aktiebolag

Jakobsbergsgatan 24

111 44 Stockholm

Sverige

LEGALA RÅDGIVARE TILL BOLAGET

Avseende svensk rätt

Advokatfirman Vinge KB

Smålandsgatan 20

111 87 Stockholm

Sverige

Avseende amerikansk rätt

Davis Polk & Wardwell London LLP

5 Aldermanbury Square

London EC2V 7HR

Storbritannien

LEGAL RÅDGIVARE TILL JOINT GLOBAL COORDINATORS OCH JOINT BOOKRUNNERS AVSEENDE SVENSK RÄTT

White & Case LLP

Biblioteksgatan 12

114 85 Stockholm

Sverige

