

ÅRSREDOVISNING

2017



**DU BEHÖVER INTE VARA GORILLAN PÅ MARKNADEN
FÖR ATT BYGGA DITT EGET TV CDN**

Let's make TV amazing again

edgeware



1. Edgware gör det möjligt att se på TV när och var man vill. 2. Fredrik testar hårdvaran i klimatkammaren. 3. Inside the box: Edgwares hårdvaruserver med flashminnen och programmerbara kretsar. 4. Kirthi, testingengör. 5. Edgware ställer ut på NAB-mässan i Las Vegas för åttonde gången.

INNEHÅLLSFÖRTECKNING

VERKSAMHET

- 4 Året i korthet
- 6 Välkommen till Edgwares värld
- 8 VD-ord
- 9 Affärsmodell och finansiella mål
- 10 Problemet som Edgware löser
- 12 En marknad i snabb utveckling
- 14 Video över internet ökar
- 15 Konkurrens
- 16 Adresserbara kundsegment
- 18 Styrkor och konkurrensfördelar
- 20 Produkter och tjänster
- 22 Kunder, försäljning och marknadsföring
- 24 Customer case: Stofa
- 26 Customer case: Starman
- 28 Forskning och utveckling
- 30 Tech talk – i teknikens framkant
- 32 HR – med fokus på talangfull expansion
- 35 HR – möt tre medarbetare på Edgware
- 36 Edgware 2004-2017
- 38 Aktien och ägarna
- 40 Flerårsöversikt
- 44 Styrelse
- 46 Ledande befattningshavare

ÅRSREDOVISNING (GRANSKAD AV REVISORERNA)

- 48 Förvaltningsberättelse
- 54 Bolagsstyrningsrapport
- 60 Koncernens resultaträkning
- 61 Koncernens rapport över totalresultat
- 62 Koncernens balansräkning
- 64 Koncernens rapport över förändringar i eget kapital
- 65 Koncernens kassaflödesanalys
- 66 Koncernens noter
- 82 Moderföretagets resultaträkning
- 83 Moderföretagets rapport över totalresultat
- 84 Moderföretagets balansräkning
- 86 Moderföretagets rapport över förändringar i eget kapital
- 87 Moderföretagets kassaflödesanalys
- 88 Moderföretagets noter
- 95 Revisionsberättelse
- 98 Ordlista
- 99 Finansiell kalender och kontaktuppgifter

2017 I KORTHET

Under 2017 uppgick nettoomsättningen till MSEK 236,8 (252,2), vilket motsvarar en minskning med 6,1 procent. Bruttomarginalen 2017 uppgick till 74,4% (69,6). Bruttovinsten ökade till 176,3 MSEK (175,6). Rörelseresultatet (EBIT) uppgick till 11,8 MSEK (19,1). Justerad EBIT uppgick till 11,8 MSEK (34,3), motsvarande en justerad rörelsemarginal på 5,0 procent (13,6).

1

FÖRSTA KVARTALET

- Nettoomsättning 68,7 MSEK (63,6) en ökning med 8,1 procent.
- Periodens resultat 10,3 MSEK (8,3).
- Edgware la till stöd för Akamai och Level3 i sin TV-CDN-arkitektur.
- Edgware gick med i branschorganet Streaming Video Alliance.

ANDRA KVARTALET

- Nettoomsättning 40,2 MSEK (51,5) en minskning med 21,8 procent.
- Periodens resultat -10,1 MSEK (-2,2).
- Årsstämma hölls 12 april 2017.
- Årsstämman fastställde resultat- och balansräkning för moderbolaget och koncernresultat- och balansräkning för räkenskapsåret 2016. Resultatet balanseras i räkning och ingen utdelning sker.
- Edgware förvärvade varumärket för namnet Edgware, ett nationellt brittiskt samt ett för EU innebärande att Edgware nu äger varumärket Edgware i hela EU.

3

TREDJE KVARTALET

- Nettoomsättning 59,6 MSEK (52,6) en ökning med 13,2 procent.
- Periodens resultat 4,0 MSEK (2,2).
- Edgware medverkade för tolfte året på IBC-mässan i Amsterdam.
- Ny innovativ teknik för att skydda innehåll från att spridas via piratsajter, Watermarking lanserades på IBC-mässan.
- Edgware vann Streaming Media Europe's reader's choice award 2017 i kategorin Server Hardware/Software.

4

FJÄRDE KVARTALET

- Nettoomsättning 68,4 MSEK (84,6), en minskning med 19,2 procent.
- Periodens resultat 3,3 MSEK (7,4).
- Karl Thedéen utsågs till ny VD i Edgware från och med 13 februari 2018.

PRISER & UTMÄRKELSER

- IABM AWARD FÖR NY WATERMARKING-LÖSNING
- STREAMING MEDIA EUROPE READERS' CHOICE AWARD FÖR SERVER HARDWARE/SOFTWARE
- FINALIST TILL "BEST DIGITAL TV PRODUCT" FÖR 2017 SPORTS TECHNOLOGY AWARDS

OMSÄTTNING 2017

**236,8
MSEK**

**YOU DON'T HAVE TO BE
THE GORILLA**
IN YOUR MARKET TO BUILD YOUR OWN TV CDN



"Private CDNs offer value in terms of quality of service and lower operating costs for even Tier II and Tier III operators ..." Frost&Sullivan

Let's make TV amazing again. **edgware**

EDGEWARES HUVUDSAKLIGA MARKNADSFÖRINGSBUDSKAP UNDER 2017.

RESULTAT 2017

**11,8
MSEK**



EDGEWARE LANSERADE EN PRISBELÖNT LÖSNING FÖR VATTENMÄRKNING AV VIDEOSTRÖMMAR I SAMARBETE MED DET FRANSKA FÖRETAGET CONTENTARMOR

VÄLKOMMEN TILL EDGEWARES VÄRLD

DÄRFÖR FINNS VI

TV-marknaden är under stark förändring och behöver nya sätt att leverera avancerade TV-upplevelser, med hög kvalitet till låg kostnad. Vår mission är att bidra till att göra TV fantastiskt igen!

DETTA GÖR VI

Vi hjälper telekom-, kabeloperatörer samt TV- och programföretag att göra TV- och videoinnehåll tillgängligt för sina tittare på ett kvalitativt, säkert och kostnadseffektivt sätt.

SÅ GÖR VI

Vi skapar TV CDN som är optimerade för TV. Våra produkter säkerställer att operatörer strömmar TV-innehåll från servrar nära tittarna. Servern kan antingen vara en Edgware-utvecklad TV-server dedikerad för videoinnehåll och anpassad för att installeras i nätverken eller en standardserver med Edgwares mjukvara installerad. Vårt decentraliserade system säkerställer hög kvalitet och leveranssäkerhet och minskar trafikbelastningen i transportnätverket smart och enkelt.

SÅ STARTADE ALLT

Edgware grundades 2004 av Joachim Roos, Lukas Holm och Kalle Henriksson. 2006 investerade venture capital-fonderna Creandum och Amadeus i Edgware och under 2007 fick vi vår första stora order från Telia. Ordern bevisade kundnyttan i produkterna och var startskottet för vår utveckling och tillväxt.

SÅ GÅR DET

2007–2017 växte Edgwares nettoomsättning årligen med i genomsnitt 34 procent. Edgware har vid utgången av 2017 112 anställda, varav cirka hälften jobbar inom produktutveckling. Edgware har idag mer än 200 kunder i 70 länder och huvudkontor i Stockholm och personal i 15 länder spritt över Europa, Asien samt Nord- och Latinamerika.

LET'S MAKE TV AMAZING AGAIN



1. Johan och Astrid på huvudkontoret i Stockholm. 2. Utsikt från huvudkontoret 3. Shack matt. Anna och Per i fikarummet. 4. Anton, Jenny och Maria. 5. Watermarking-demo på IBC-mässan i Amsterdam.

VD-ORD

2017 blev ett händelserikt första år på börsen för Edgware med utmaningar som samtidigt utvecklade både bolaget och våra medarbetare. Under Edgwares fjortonde år lanserades fler produkttyper än tidigare år och vi lyckades vinna fler nya kunder än tidigare i nya länder. Vi har också kraftigt förstärkt våra sälj- och leveransorganisationer för att flytta fram våra positioner på den globala marknaden för ledande TV- och videodistributioner.

Trots hög kundtillväxt har vi en fortsatt hög kundkoncentration vilket medför önskad försäljningsvolatilitet mellan kvartalen. Förväntade beställningar blev under året lägre från två av våra största kunder vilket ledde till att vi inte nådde önskad försäljningstillväxt. Kvartalsmässiga fluktuationer kommer kvarstå under en överskådlig framtid som ett resultat av vår befintliga kundportfölj. Vår förmåga att vinna kunder och vår starka bruttomarginal bevisar däremot vår i grunden starka affärsmodell. En ökad kundbas samt ökat antal större kunder är ett av våra fokusområden tillsammans med säkerställandet av effektiviteten i våra säljteam för att fortsätta på den inslagna tillväxtresan.

VI VÄXER MED KUNDERNAS FRAMGÅNG

Marknadens behov av Edgwares lösningar fortsatte att växa. Den marknadstrend vi aktivt bidrar till, att innehållsbolag investerar i att bygga egna distributionsnätverk, så kallade TV-CDN, syns allt tydligare i vår försäljning. Vårt mål är att hjälpa operatörer och TV-bolag att öka sina marknadsandelar och förbättra sitt tjänsteutbud inom TV- och videostreaming. Det leder i sin tur till att Edgware fortsätter att växa sin kundbas och över tid kan minska kundkoncentrationen.

Jämte försäljning till telekom- och kabeloperatörer stod de nya TV- och programföretagen (OTT/over the top) för den största tillväxten och vi gjorde under året fler OTT-affärer än tidigare. Bland annat med en östeuropeisk satellitoperatör som satsar på att själva leverera program till tittare. Även i Asien gjordes viktiga affärer inom detta snabbväxande segment. Vi ser en tydlig och tilltagande trend mot att innehållsbolag vill äga hela kedjan från innehåll till tittarupplevelse. Därför satsar de på egna TV-CDN och leverans över det öppna internet. Inte minst inom sportsändningar där kostsamma rättigheter gör att innehållsägarna vill ha kontroll över hela kedjan.

PRODUKTER I FOKUS

Under 2017 levererade Edgware fler produkttyper än tidigare. Med intensifierade satsningar på mjukvarusidan differentierar vi oss, samtidigt som vi försvarar starka bruttomarginaler. Bland



nyheterna finns ett helt mjukvarubaserat alternativ till hårdvaruservrar, en flerårig satsning som nu på allvar sjösatts hos kunder. Vår nya software origin och software streamer ger kunder ökad flexibilitet och kostnadseffektivitet. De får stor frihet att kombinera mjukvaruprodukter med hårdvaruservrar eller välja en mjukvarulösning fullt ut. Därtill lanserades TV Watermarker, Edge TV Repackager och CDN Selector som bidrar till en breddad produktportfölj. Våra produkter har också rönt uppmärksamhet på branschmässor såsom IBC, NAB Show och BroadcastAsia. Edgware har fått flera branschutmärkelser för innovationskraft och mottagit nomineringar och utmärkelser från Streaming Media Europe, IABM Awards och Sports Technology Awards. Vi går därmed in i 2018 med en stark produktportfölj.

GEDIGNA KUNDRELATIONER OCH GEOGRAFISK NÄRVARO

Att vara fysiskt nära kunderna och ha förståelse för deras unika behov är några av Edgwares konkurrensfördelar. Närhet till kunden skapar trygghet för kunden och är ofta en förutsättning för att vinna nya kunder. Under året fokuserade vi på att etablera oss djupare på prioriterade marknader. Ett 20-tal nya medarbetare rekryterades inom sälj och service för att bidra till ökad försäljning och förbättrad kundservice. Som ett litet, svenskt bolag på den globala marknaden är lokal närvaro en absolut konkurrensfördel och något som redan idag särskiljer Edgware från konkurrenter.

STARKA BRUTTOMARGINALER GER KRAFT ATT UTVECKLAS

Edgwares styrka är utöver konkurrenskraftiga produkter, nöjda kunder och skickliga medarbetare förmågan att generera hälsosamma, starka bruttomarginaler. Det ger oss kraft att fortsätta innovera och leda utvecklingen i branschen. Med en utvecklad intern process, parat med nya kunder och ökad försäljning kan Edgware fortsätta tillväxtresan med fler nya kunder över hela världen. Ett Edgware som står mitt i händelsernas centrum i den omvälvande evolution som den snabbt växande TV- och videobranschen genomgår. Med ökad global närvaro flyttar vi fram våra positioner på en marknad med god tillväxt och stor potential. Vi är ödmjuka inför vad framtiden bär med sig men grundmurat optimistiska över vår fortsatta tillväxtresa.

JOACHIM ROOS

VD Edgware t.o.m. den 12 februari 2018

AFFÄRSMODELL OCH FINANSIELLA MÅL

Edgwares affärsmodell är att utveckla, marknadsföra och sälja strömningslösningar till kunder som distribuerar TV- och videoinnehåll till tittare över internet. Kunderna är framförallt telekom- och kabeloperatörer (som Vodafone, Telia och Televisa), och i allt högre grad TV- och programföretag (som TVB) som distribuerar direkt till sina tittare via internet.

Edgwares lösningar bygger på en kombination av ändamålsutvecklad och kraftfull hård- och mjukvara, som både kan installeras centralt i kundernas nätverk och långt ute i nätet, nära kundernas tittare.

Edgwares hård- och mjukvara säljs som kompletta systemlösningar. Lösningarna prissätts baserat på vilka funktioner som efterfrågas samt distributions- och kapacitetsbehov, det vill säga hur mycket video som behöver distribueras och till hur många tittare samtidigt. Edgwares tjänster, exempelvis installation, support och service, erbjuds som komplement till hård-

och mjukvara. Supporttjänster prissätts som en årlig avgift baserad på produkternas listpriser och omfattningen av kundens servicebehov. Edgwares övriga tjänster säljs som konsulttjänster på projektbasis.

Edgwares lösning är egenutvecklad av företagets produktutvecklingsfunktion och säljs genom bolagets sälj- och marknadsorganisation samt ett flertal partners, vilka integrerar lösningar i sina nätverkslösningar. Utöver detta har Edgware ett antal konsulter anlitade, bland annat ett outsourcat team i Vietnam, som stödjer forskning och utveckling.

FINANSIELLA MÅL

Inför noteringen på NASDAQ Stockholm 2016 antog Edgwares styrelse finansiella mål, kopplade till Edgwares strategiska initiativ.

FÖRSÄLJNINGSTILLVÄXT	Edgwares mål är att uppnå en organisk årlig omsättningstillväxt överstigande 20 procent.
LÖNSAMHET	Edgwares mål är en långsiktig rörelsemarginal (EBIT-marginal) överstigande 15 procent.
KAPITALSTRUKTUR	Edgwares kapitalstruktur ska möjliggöra en hög grad av finansiell flexibilitet samt ge utrymme för förvärv. Edgwares målsättning är att nettoskuldsättningen maximalt ska uppgå till 2 gånger EBITDA för den senaste tolv månaders perioden.
UTDELNINGSPOLICY	Edgwares kassaflöde ska under de kommande åren användas för att finansiera fortsatt utveckling, expansion samt möjlighet till förvärv varför någon utdelning inte förväntas betalas ut.

PROBLEMET SOM EDGEWARE LÖSER

Idag har du förmodligen tillräckligt snabbt bredband hemma för att kunna se två-tre TV-program samtidigt på olika plattformar. Men om du istället upplevt hackande tv-bilder, buffring och frysruta så vet du att modern TV inte alltid levererar en perfekt upplevelse. Så vad är problemet?

Först och främst – din bredbandshastighet gäller bara din lokala anslutning till nätet – det betyder att du inte alltid har lika mycket kapacitet hela vägen mellan din innehållsleveratör och TVn. Lite som med vägar – dina lokala gator kanske är befriande tomma på trafik – men motorvägen är fullproppad och det tar lång tid för dig att nå din destination.

Och i fallet med TV – det som proppar igen nätet är andra tittare som vill se på TV samtidigt.

När TV levereras via satellit eller marksändare sänds alla program överallt. Så länge du kan ta emot signalen kan du se ditt favoritprogram... och det spelar ingen roll om programmet bara har en tittare... eller miljontals.

MULTICAST

När den första generationens IPTV lanserades var det ungefär likadant. Programmen sändes som en ström av datapaket via ett IP-nätverk. En ström sändes för vardera kanal och datan duplicerades vid varje nätverkspunkt. Detta kallas för multicast traffic – och tittaren väljer kanal som tidigare. Det spelar ingen roll hur många som samtidigt vill se samma program – programmet behöver bara sändas EN gång.

SÅ VAD ÄR PROBLEMET?

Ja, idag tittar vi inte på TV på det gamla sättet. Vi tittar istället precis när och på de sätt vi vill!

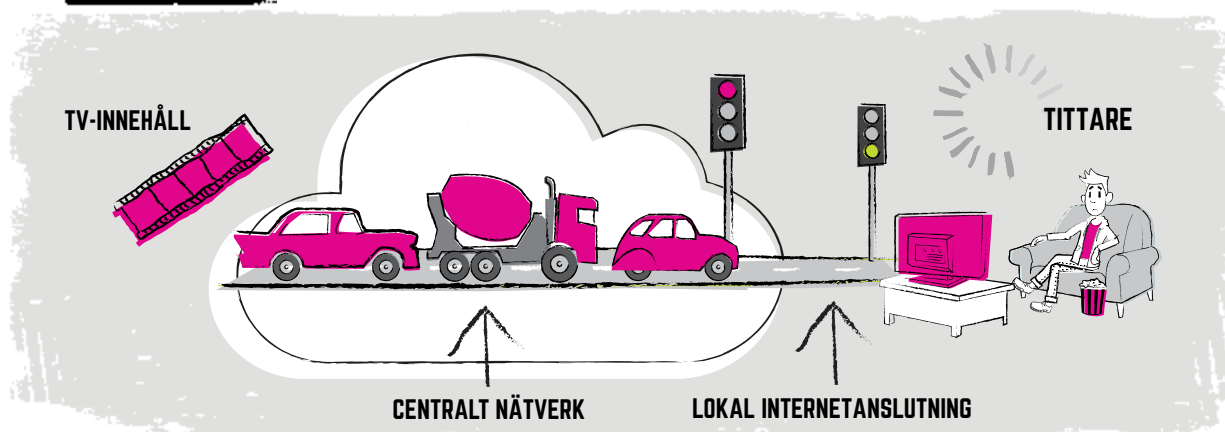
Vi vill kunna pausa livesända program, spela in, hoppa in lite senare i ett program, eller spola tillbaka i sändningen. Samtidigt vill annonsörerna att deras annonser ska nå igenom bruset och vara relevanta för tittarna.

Dessutom tittar vi på TV via många olika plattformar – alla som kräver olika kodning och upplösning för att innehållet ska se bra ut... på allt från en smartphone till en 70-tums TV.

UNICAST

Så vi kan inte längre bara välja kanal och titta på samma TV-ström som alla andra tittar på. Numera måste varje TV-ström vara unik och anpassad för just dig. Det är det som kallas för Unicast Traffic. Exempelvis: att titta på ett HDTV-program i unicast kräver runt tre megabits per sekund nätverkskapacitet för varje tittare. Alltså: en miljon unicast-tittare kräver tre miljoner megabits. Och när man uppgraderar till 4K krävs 12 miljoner megabits. Inte ens den snabbaste fiberleverantören av internet klarar mer än runt 100 000

PROBLEMET



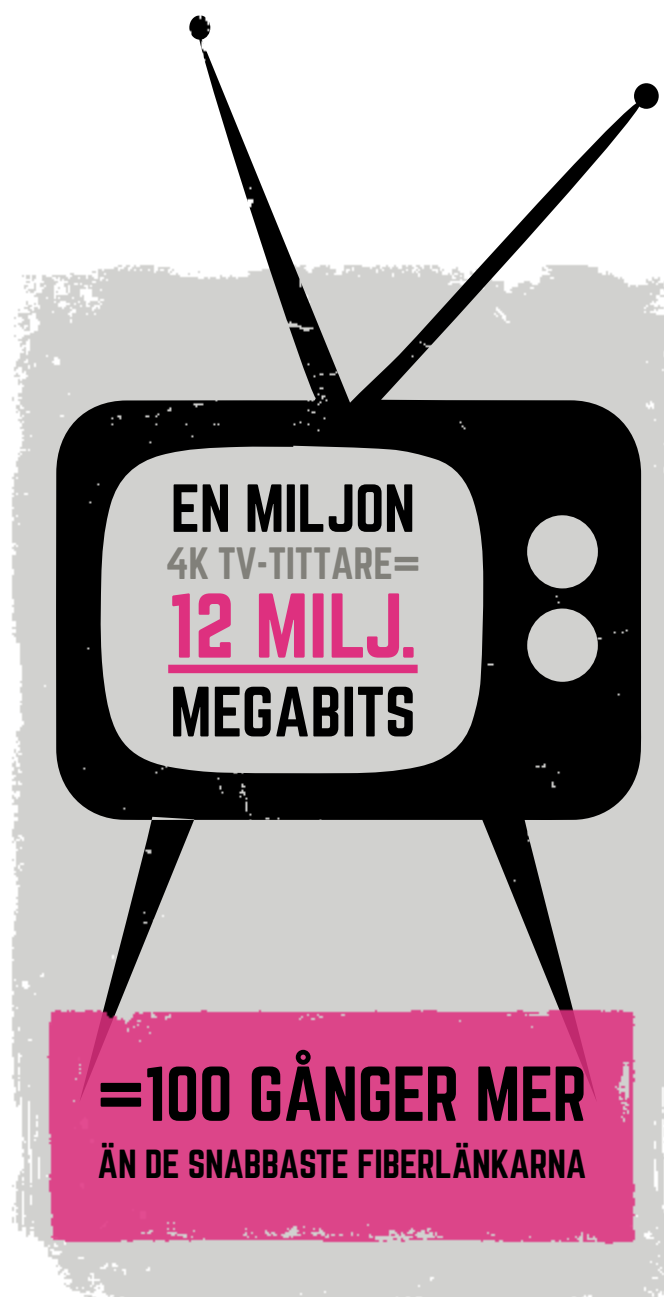
megabits. Slutsats: man behöver över 100 gånger mer kapacitet än vad som levereras av de allra snabbaste leverantörerna... bara för att kunna sända ett hyfsat populärt TV-program.

Med andra ord: det funkar inte! Så hur löser vi problemet? Det är här Edgware kommer in i bilden!

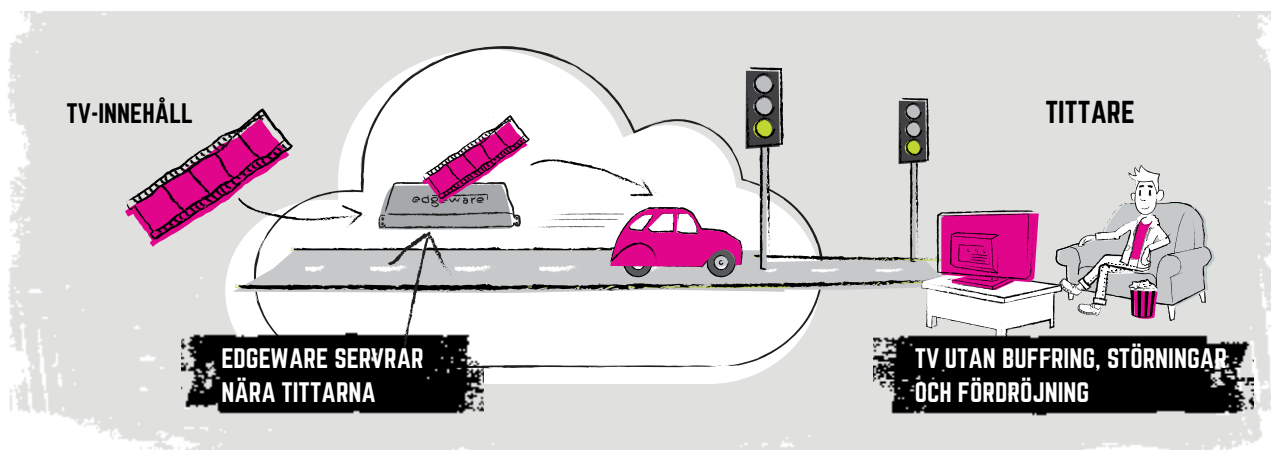
Edgwares teknik lagrar en kopia av de populäraste TV-programmen NÄRA tittarna. Programmet måste alltså bara skickas ut EN gång i nätverket – men kan visas oändligt antal gånger. Så de flesta program du vill titta på behöver bara streamas till dig från ditt lokala Edgware-system – inte över hela nätverket.

Med Edgware kan leverantören sända personifierad reklam, tittare kan pausa direktsänd TV, och titta via den plattform man föredrar – telefon, dator eller stor-TV. Fördelarna är många för alla. Operatörer och innehållsleverantörer sparar stora nätverkskostnader. Men ännu viktigare: TV-och video kan upplevas utan laggnig, frysruta eller tröttande nedladdningstider...

Med Edgware får tittaren en fantastisk TV-upplevelse!



LÖSNINGEN



EN MARKNAD I SNABB UTVECKLING

När TV:n gjorde entré på 1960-talet var EN svartvitt kanal något häpnadsväckande. Därefter har utvecklingen varit omvälvande. På 80- och 90-talet fick marksända TV-kanaler konkurrens från fler kanaler, via kabel och satellit. På 2000-talet har tittarna, tack vare internet, fått mycket mer innehåll att välja mellan och kan välja hur och när de vill titta. Nya leverantörer av TV och video som Netflix och HBO har utmanat etablerade kabel- och teleoperatörer. TV-revolutionens nästa fas är ett faktum i och med internet och strömmad video.

För att kunna utnyttja internets kapacitet och tillgodose tittarnas aptit på en högkvalitativ tittarupplevelse krävs en kraftigt ökad kapacitet i nätverken eller att alternativa distributionslösningar skapas. Det är detta ökade kapacitetsutnyttjande som Edgeware skapar.

INTERNET ÄR DRIVANDE

Marknaden för TV- och videoströmning har växt snabbt sedan början av 2000-talet. Det sker i takt med att tittare ersätter det traditionella, linjära tablålagda tittandet levererat via traditionell satellit-TV, kabel-TV och marksänd TV med strömmad TV över internet. Ett förändrat tittarbeteende har lett till att alla aktörer i

den traditionella distributionskedjan för TV och video alltmer strävar efter att leverera innehåll direkt till tittaren, över internet.

KRAFTIG TILLVÄXT INOM STRÖMNING AV VIDEO

Marknaden för TV- och videoströmning drivs av människors ökande användning av internet. Förändringarna i konsumtionsbeteendet leder till att mängden data som distribueras över internet ökar mycket snabbt. Detta ställer stora krav på nätverken och distributionen då dessa måste klara av att leverera video on demand-tjänster med hög kvalitet utan vare sig buffering eller tidsfördröjning.

248 MILJONER IPTV-ABONNENTER 2022

**INTERNETTRAFIKEN
ÖKAR MED
255%**

82%
**AV TRAFIKEN 2021
ÄR VIDEO**

Källor: Cisco Visual Networking Index: Forecast and Methodology, 2016–2021, Ovum, Oktober 2017

VI TITTAR NÄR VI VILL...

TV-tittandet har förändrats radikalt. Det tablålagda tittandet, där innehåll sänds på specifika kanaler vid specifika tider, ersätts av video on demand-tjänster där tittaren själv kan bestämma programinnehåll, tidpunkt samt enhet för sin TV-konsumtion. Idag har tittare tillgång till fler TV-program än någonsin och TV- och videotittandet är inte längre begränsat endast till vardagsrumssoffan. Tittandet sker idag också på olika enheter: alltifrån mobiltelefoner och surfplattor till datorer. Tittarna förväntar sig också att kunna pausa, spola fram och tillbaka och smidigt byta enhet under ett program.

...PÅ VAD VI VILL

TV-utbudet är idag enormt, med oändliga valmöjligheter av uppkopplade tittarupplevelser, närhelst konsumenterna efterfrågar det. När TV och video strömmas via internet får varje användare en unik videostream, vilket innebär att innehållet måste distribueras unikt till varje tittare istället för en gång till alla tittare samtidigt vid ett specifikt tillfälle. Unika videostreamar ökar kraftigt mängden data i leverantörernas nätverk. Dessutom blir reklam alltmer personifierad och anpassas för en specifik kundgrupp eller geografiskt område för att öka reklamvärdet för tittaren.

...OCH VI VILL HA HÖG KVALITET

Kvaliteten på TV och video som levereras över internet ökar ständigt. När kvaliteten på den video som distribueras ökar från SD till HD ökar mängden data som ska distribueras över nätverken med en faktor på cirka fyra och när kvaliteten ökar från SD till Ultra HD ökar mängden data med en faktor på sexton. Eftersom komprimeringstekniken inte håller jämna steg med den konstant ökande kvaliteten av TV och video som transporteras över internet ökar mängden data som transporteras mycket snabbt.

...OCH VÅRT TÅLAMOD ÄR KORT

Idag ställer tittare allt högre krav på TV och video över internet och förväntar sig hög kvalitet på tjänsten. Statistik visar att en av fyra tittare stänger av TV-tjänsten om innehållet laddar långsamt. Leverantörer måste därför göra sitt yttersta för att göra tittarupplevelsen så bra som möjligt, vilket ställer stora krav på företagets CDN.



VIDEO ÖVER INTERNET ÖKAR

Framsteg inom dagens strömningsteknik för video och TV förändrar löpande värdekedjan för distribution. Sammantaget resulterar detta i en stadigt ökande volym av video- och datatrafik. Något som mäts och analyseras i Cisco Visual Networking index samt Ovums årliga rapporter.

VIDEO OCH TV ÖVER INTERNET

IP-videotrafik (inklusive korta videoformat och videokommunikation) förväntas 2021 utgöra 82 procent av all konsumentbaserad internettrafik, en ökning från 73 procent 2016. 26 procent av denna videotrafik kommer att vara webb-video till TV-apparater vilket innebär en årlig tillväxt med 27 procent under de kommande fem åren (obs: detta inkluderar inte TV som tittas på i mobila enheter).* För att sätta detta i sitt sammanhang kommer mängden konsumentdriven Video-on-Demand (VOD) 2021 att vara jämförbart med 7,2 miljarder DVDs per månad.*

Edgwares marknad för servrar och system för strömmande TV påverkas direkt av denna trafikökning.

SKIFTE I ONLINE-BASERADE TV-TJÄNSTER

Edgwares marknad är i förändring från en typ av internetbaserad TV (IPTV) till en ny typ av TV-tjänst, OTT (TV över öppna internet). IPTV-tjänster erbjuds vanligtvis av telekom- och kabelleverantörer som äger sina egna nät. En kategori som historiskt har stått för merparten av Edgwares kundbas. OTT-tjänster erbjuds vanligtvis av traditionella TV-och programföretag, som TVB i Hongkong och nya innehållsägare som Netflix. IPTV-marknaden har mognat, med lägre tillväxttakt, emedan tjänster till OTT-marknaden växer snabbt.

Antalet globala abonnenter av IPTV förväntas årligen växa med 6,4 procent† de kommande fem åren. Från 182 miljoner abonnenter 2017 till 248 miljoner 2022. Den största tillväxten finns i Kina emedan Europa väntas växa med 3,8 procent och Kanada med 1,4 procent. OTT-tjänster är redan idag en starkare drivare av webbaserade TV-tjänster än IPTV. Tjänsterna delas huvudsakligen in i två kategorier: SVOD (abonnemangs-baserad Video-on-Demand) samt annonsbaserade gratis-tjänster (AVOD).

EDGEWARES FÖRÄNDRADE KUNDBAS

Edgwares system används av kunderna för att bygga innehållsnätverk, CDN (Content Delivery Networks) för att leverera internetbaserade TV-tjänster. 2021 förväntas 77 procent av all internetbaserad videotrafik (vilket i sig utgör 71 procent av all internettrafik) vara levererat via CDN, en ökning från 67 procent 2016.*

Många leverantörer av IPTV har redan byggt sina egna CDN, emedan egna CDN fortsatt är en ny teknik för OTT-leverantörer som vanligtvis köper CDN-kapacitet som en tjänst. Övergången till egna CDN inom OTT sker nu, men långsammare än Edgware hade förutsett. Oavsett så förväntas marknadstillväxten finnas inom övergången från traditionell TV till OTT-baserad TV.



* Källa: Cisco Visual Networking Index: Forecast and Methodology, 2016–2021

† Källa: Ovum, Oktober 2017

KONKURRENS

Edgwares konkurrenter kan delas in i tre kategorier:

CDN som tjänst, generalister och specialister.

1. CDN SOM TJÄNST

Företag som säljer CDN som tjänst säljer kapacitet i sina egna CDN. Leverantörer av CDN som tjänst tar typiskt sett betalt per mängd distribuerad data samt antal tittare. Flertalet av dessa företag erbjuder även distribution av tjänster utanför TV- och videodistribution som exempelvis datalagring, cachning av hemsidor och företagstjänster.

2. GENERALISTER

Generalister vänder sig till mycket stora leverantörer (ex telekom- och kabeloperatörer) som bygger ut sina nät och på samma gång etablerar TV- och videodistribution över internet för första gången. De säljer kompletta TV-lösningar till kunder och bygger lösningarna med andra typer av produkter som krävs för att bygga nätverksinfrastruktur, exempelvis optiska nätverk. Flertalet generalister har även en uttalad strategi om att fokusera på att sälja produkter "som en tjänst" i större grad, vilket resulterar i att de, enligt Edgware, konkurrerar i större grad med leverantörer av CDN som tjänst än med specialisterna.

3. SPECIALISTER

Specialistmarknaden är fragmenterad och aktörerna är överlag mindre än generalisterna och "CDN som tjänstaktörerna". Specialisterna är inriktade på specifika funktioner som krävs för att bygga ett helt CDN. Exempelvis fokuserar Edgware och den franska konkurrenten Broadpeak på strömning och cachning, medan de övriga specialisterna är mer fokuserade på kodning och lösningar för hantering och formatering av det råa innehållet tidigt i distributions-processen. Edgwares teknik bygger på att möjliggöra decentraliserade CDN, vilket gör lösningarna skalbara och lätta att anpassa efter kundernas behov.

HUVUDSAKLIGA HINDER FÖR NYA AKTÖRER

Flera hinder försvårar för nya aktörer att etablera sig på marknaden för TV- och videodistribution över internet.

Avancerad teknik med höga produktutvecklings-

kostnader: Leverantörer av TV och video över internet kräver högpresterande, tillförlitliga och funktionsrika lösningar som är skalbara. Därutöver måste lösningarna vara säkra, ha minimala driftstörningar samt vara anpassningsbara till leverantörernas behov. För att utveckla lösningar som uppfyller dessa behov krävs lång bransch erfarenhet. Marknaden kännetecknas av högt tekniskt innehåll och kvalificerad produktutveckling som kräver finansiella resurser och kompetens.

Specialistmarknad: Marknaden kännetecknas av en hög grad integration där aktörerna ofta samarbetar med olika partners för att tillsammans kunna erbjuda en helhetslösning. Framgångsrika samarbeten är avgörande då kunderna kräver en fullt fungerande lösning från första dagen. Infrastrukturmarknaden för TV- och videodistribution över internet är en nisch-marknad och enskilt inte tillräckligt stor för att vara prioriterad av de största infrastruktur-leverantörerna inom datakom- och telekombranschen.

Hög grad av ekosystemintegration: Att sälja infrastruktur för TV- och videodistribution över internet kräver en bred palett av för-integrerade systemkomponenter, till exempel så kallad "middleware" (mjukvara som får flera olika typer av mjukvaror att arbeta tillsammans). Nya aktörer har inte den upparbetade infrastrukturen som gör att de snabbt kan anpassa sig till olika kunders behov.

ADRESSERBARA KUNDSEGMENT

TV- och video över internet har gjort det möjligt för alla aktörer i värdekedjan att nå tittarna direkt. Detta leder till att alla aktörer värdesätter exklusivitet av det mest populära innehållet för att kunna differentiera sig från sina konkurrenter och öka antalet tittare.

DE OLIKA AKTÖRERNA OCH DERAS DRIVKRAFTER



TV- OCH PROGRAMFÖRETAG: T.ex. TVB, Netflix och Viaplay, växer snabbt och tar en allt större roll i värdekedjan. De både producerar och levererar innehåll direkt till tittare genom egna webbTV-tjänster och kan även erbjuda sina tjänster via telekom- och kabeloperatörer. För att stärka utbudet köper många aktörer innehåll från t.ex. TV-stationer. Det finns även en tydlig trend mot att dessa företag bygger egna CDN.

TELEKOMOPERATÖRER:

T.ex. Telia, Telefónica och KPN, upplever fallande intäkter på kärnmarknader (telefoni samt bredband) och försöker möta detta genom att paketera om sitt utbud, t.ex. genom att utveckla och erbjuda TV-tjänster. För att göra dessa attraktiva, utvecklar de sitt erbjudande med funktioner och applikationer, till exempel pause/live och investerar även i större grad i en unik videokatalog.



KABELOPERATÖRER:

T.ex. Com Hem och Televisa, upplever fallande tittarantal på grund av ökad konkurrens och ökande kostnader för att minska kundbortfallet. Konkurrensen drivs till stor del av att telekomoperatörer och TV- och programföretag i större utsträckning erbjuder egna TV-tjänster direkt till tittare. Kabeloperatörer behöver förnya sin infrastruktur för att möta tittarnas krav.



CDN SOM TJÄNST:

T.ex. Akamai och Level3, har byggt egna nät för leverans av TV och video över internet och säljer kapacitet i sina nät. Leverantörerna av CDN som tjänst möjliggjorde den tidiga expansionen av ett flertal TV- och programföretag. Dessa möter i ökad utsträckning konkurrens från aktörer som utvidgar sina egna CDNer, till exempel telekomoperatörer, och säljer ledig kapacitet i sina egna nät.



TITTARE



DISTRIBUTIONSKANALER FÖR TV- OCH VIDEO ÖVER INTERNET

Video över internet kan antingen distribueras via företag som säljer CDN som tjänst eller via egenbyggda CDN där leverantörer av innehåll distribuerar innehållet i egen regi.

CDN SOM TJÄNST

Företag som säljer CDN som tjänst säljer kapacitet i sina egna nät.

Leverantörerna

tar typiskt betalt per mängd innehåll som ska distribueras samt antal tittare. Flertalet av dessa företag erbjuder även distribution av tjänster utanför TV- och videodistribution, som exempelvis datalagring och företagstjänster.

CDN som tjänst lämpar sig för leverantörer av innehåll som har få tittare med en bred geografisk spridning. Nackdelar med CDN som tjänst är att köparna av denna tjänst inte får några större skalfördelar vid distribution av stora volymer innehåll. Dessutom går köparna av tjänsten miste om kontrollen över kvaliteten av distributionen samt insikten i sina tittares beteende. Ett flertal av de stora leverantörerna av CDN som tjänst har historiskt sett inte fokuserat på TV- och videodistribution, vilket resulterat i att de inte byggt ett nätverk som kan hantera de speciella krav som

videodistribution kräver, till exempel de stora variationerna i efterfrågan, exempelvis ökat TV-tittande under kvällen eller vid stora sportevenemang.

EGENBYGGDA CDN

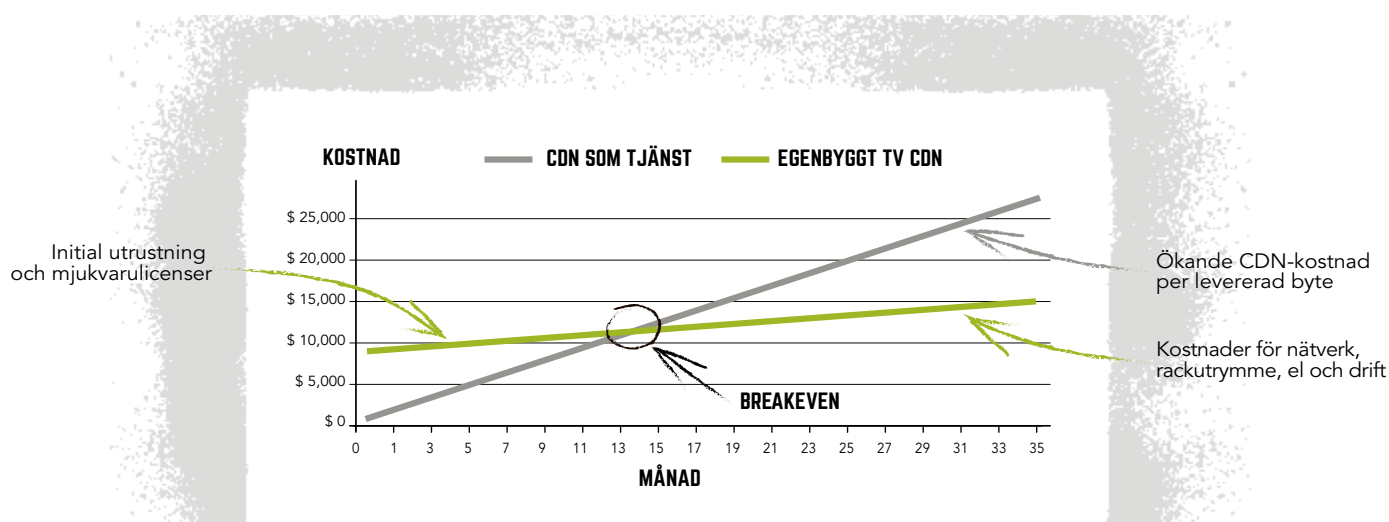
Det råder en tydlig trend att leverantörer av TV och video över internet i allt större utsträckning bygger sina egna CDN istället för att köpa CDN som tjänst. Denna trend har avspeglats i tillväxten för marknaden för TV- och videodistribution över internet.

Egenbyggda CDN ger innehållsleverantörer full kontroll över distributionen, djupare insikt i tittarnas beteende och möjlighet att skräddarsy reklam. Genom att bygga egna CDN kan leverantörer av TV och video distribuera innehåll i egen regi och dessutom sälja outnyttjad kapacitet till andra aktörer.

Kostnaderna för ett egenbyggt CDN betalar sig bättre, det vill säga att kostnaden per tittare minskar allteftersom antalet tittare och mängden distribuerad data ökar. Att bygga ett CDN kräver en initial investering och egen driftsorganisation, men innebär stora skalfördelar jämfört med CDN som tjänst.

Jämfört med att köpa CDN som tjänst blir ett egenbyggt CDN konkurrenskraftigt vid en brytpunkt på omkring 100 000 TV-abonnenter inom ett begränsat geografiskt område, enligt marknadsanalysföretaget Frost & Sullivan.

CDN SOM TJÄNST I JÄMFÖRELSE MED EN EGENBYGGD TV CDN



STYRKOR OCH KONKURRENSFÖRDELAR

Edgeware verkar i en bransch som genomgår betydande strukturella skiften. Från ett linjärt TV-tittande, där video och TV massdistribueras via TV-master och satelliter skiftar nu beteendet till on demand-tittande över internet. Sammantaget resulterar detta i en explosion av video- och data-trafik. För att hantera lagrings- och distributionsproblemen krävs således nya lösningar. Lösningar som Edgeware tillhandahåller.

VÄL POSITIONERAD FÖR ATT TA TILLVARA PÅ DEN FÖRÄNDRADE MARKNADSDYNAMIKEN

Strömningsteknik har resulterat i att värdekedjan för TV- och videodistribution förändras. Strömning gör det inte bara möjligt för kabel- och telekomoperatörerna att nå tittare direkt utan nu kan alla aktörer i värdekedjan distribuera innehåll direkt till tittare.

KRAFTFULL LÖSNING BASERAD PÅ LEDANDE STRÖMNINGSTEKNIK

Edgewares lösning bygger på att tillhandahålla produkter och tjänster som möjliggör för kunderna att bygga egna decentraliserade CDN. Det innebär att det mest populära innehållet lagras, hanteras och anpassas efter tittaren så långt ut i nätverken som möjligt, på Edgewares TV-servrar eller standardservrar med Edgewares mjukvara installerad.

OPTIMERAD ARKITEKTUR MED ATTRAKTIVA FÖRDELAR

En decentraliserad distributionsarkitektur är mer kostnadseffektiv då den enkelt kan skalas upp utan stora investeringar i centrala datacenter eller transportnätverk. Edgewares optimerade arkitektur med ändamålsutvecklad hård- och mjukvara gör att kunderna kan leverera strömningstjänster med en fantastisk tittarupplevelse, djup insikt om tittarnas beteende och kontroll över distributionen.

Skalbarhet: Lösningens flexibilitet gör att kunder enkelt kan skala upp sin distributionskapacitet för att ge stöd åt tjänster till miljontals tittare och stora innehållsvolymer – allteftersom antalet tittare och kapacitetsbehovet växer. Kunderna kan därmed göra mindre initiala investeringar och enkelt skala upp med ökat tittande.

Tittarupplevelse: Edgewares lösning bidrar till att kunderna kan garantera strömningstjänster med en högkvalitativ tittarupplevelse, hög tillgänglighet och pålitlighet, minimal fördröjning och buffring vilket är nödvändigt för att kunderna ska kunna upprätthålla en hög konkurrenskraft i sina erbjudanden.

Insikt och kontroll: Edgewares TV Analytics ger kunder djup insikt i tittares användning och full kontroll över strömningstjänsterna. Detta ger möjlighet att leverera en ännu bättre upplevelse genom att tidigt identifiera förbättringsmöjligheter i tjänster och att skräddarsy reklam.

HÖG OCH LÖNSAM TILLVÄXT MED POTENTIAL FÖR HÖG OPERATIONELL HÄVSTÅNGSEFFEKT

Edgeware har genom organisk tillväxt ökat nettoomsättningen med i genomsnitt 34 procent per år under perioden 2007–2017 och har levererat ett positivt rörelseresultat sedan 2013. Edgewares affärsmodell och produkt- och tjänsteerbjudande med höga bruttomarginaler skapar förutsättningar för en hög operationell hävstång på rörelseresultatet när omsättningen ökar.

Edgewares ledning har valt att fokusera på tillväxt och bedömer att den fulla effekten av hävstångseffekten på rörelseresultatet kommer att vara begränsad under de kommande åren då bolaget istället valt att expandera sin sälj- och leveransorganisation för att stötta fortsatt tillväxt framför kortsiktigt fokus på att förbättra rörelsemarginalen.



SEEING IS BELIEVING

En fantastisk TV-upplevelse

– Slipp buffring, fördröjning och störningar.



GROW YOUR SERVICES, SHRINK YOUR COSTS

Skalbarhet i varje dimension

– Skala upp din TV-tjänst utan stora kostnader.



NEW LEVEL OF INSIGHT

Ta tillbaka kontrollen – TV Analytics ger unika insikter genom att knyta ihop tittarbeteende med nätverksdata.

FOKUS PÅ EXPANSION

ÖKA FÖRSÄLJNINGEN TILL BEFINTLIGA KUNDBASEN

Det är vanligt att Edgwares kunder börjar med en mindre order för att bygga ut en initial TV-tjänst i syfte att undersöka intresset i marknaden. Att behålla och öka försäljningen till befintliga kunder är därför viktigt för Edgwares framgång. Allt eftersom tjänstens popularitet ökar blir typiskt sett ordervärdena högre och därmed ökar försäljningen. Produktmixen i kundernas order skiftar över tid till att inkludera en allt större del mjukvara, funktioner och kapacitetsuppggraderingar, vilka har högre bruttomarginaler än första ordern. Marknadstrender visar nu att många kunder är på väg att utvidga sina tjänsteerbjudanden genom att erbjuda fler och mer avancerade strömningstjänster och är i behov av ytterligare kapacitet genom att bygga ut sina TV CDN.

UTVECKLING AV SÄLJORGANISATIONEN

Edgware investerar i att utveckla och expandera säljorganisationen för att täcka fler marknader, nå ut till fler kunder samt vara ännu bättre positionerad för att serva den existerande kundbasen. Under 2017 har Edgware vuxit med ca 20 medarbetare, varav 18 är kopplade till sälj- och leveransorganisationen. I Europa kommer fokus att öka på de tre största marknaderna, Tyskland, Frankrike och Storbritannien. Edgware kommer även att fokusera på andra marknader som bedöms ha stort potential, som USA, Mexiko, Brasilien, Japan, Indien och Hongkong.

STRATEGISKA FÖRVARV FÖR STÄRKT POSITION PÅ MARKNADEN

Edgwares marknad är fragmenterad med många mindre företag vilket leder till en hög konsolideringspotential. Edgware anser att det finns goda möjligheter till konsolidering inom marknaden och förvärvs- och samgåendemöjligheter utvärderas löpande. Bolaget för dialog med potentiella förvärvsobjekt som kan innebära ett breddat produkt- och tjänsteerbjudande, skapa merförsäljning hos nya och befintliga kunder samt utvinna synergier och konsolidera Edgwares position på marknaden.

PRODUKTER OCH TJÄNSTER

Edgwares lösningar ger kunderna möjlighet att på ett kostnadseffektivt och skalbart sätt strömma TV- och videoinnehåll till tittare med hög kvalitet, samt få goda insikter i hur tittarna konsumerar innehållet.

Edgware fokuserar på lagring och distribution av innehåll. Bolagets produkter består av hård- och mjukvara som integreras i kundernas nätverk.

HÅRD- OCH MJUKVARA

81,5 procent av nettoomsättningen kom från försäljning av hård- och mjukvaruprodukter och kapacitetslicenser under 2017. En av kärnprodukterna är den egenutvecklade TV-server som kan installeras både centralt och långt ut i nätverken nära tittarna. När kunderna behöver mer kapacitet, till exempel då antalet tittare ökar eller när kvaliteten av innehållet i tjänsterna förbättras, kan kunderna låsa upp ytterligare kapacitet på sina befintliga TV-servrar genom att köpa ytterligare strömnings- och/eller kapacitetslicenser.

Edgwares TV-server ger också kunden prestanda och reducerar kundens nätverkskostnader. Ett nät som består av ett stort antal TV-servrar styrs av en kraftfull och multifunktionell mjukvara. Mjukvaran styr var i nätverkshierarkin TV- och videoinnehåll ska lagras

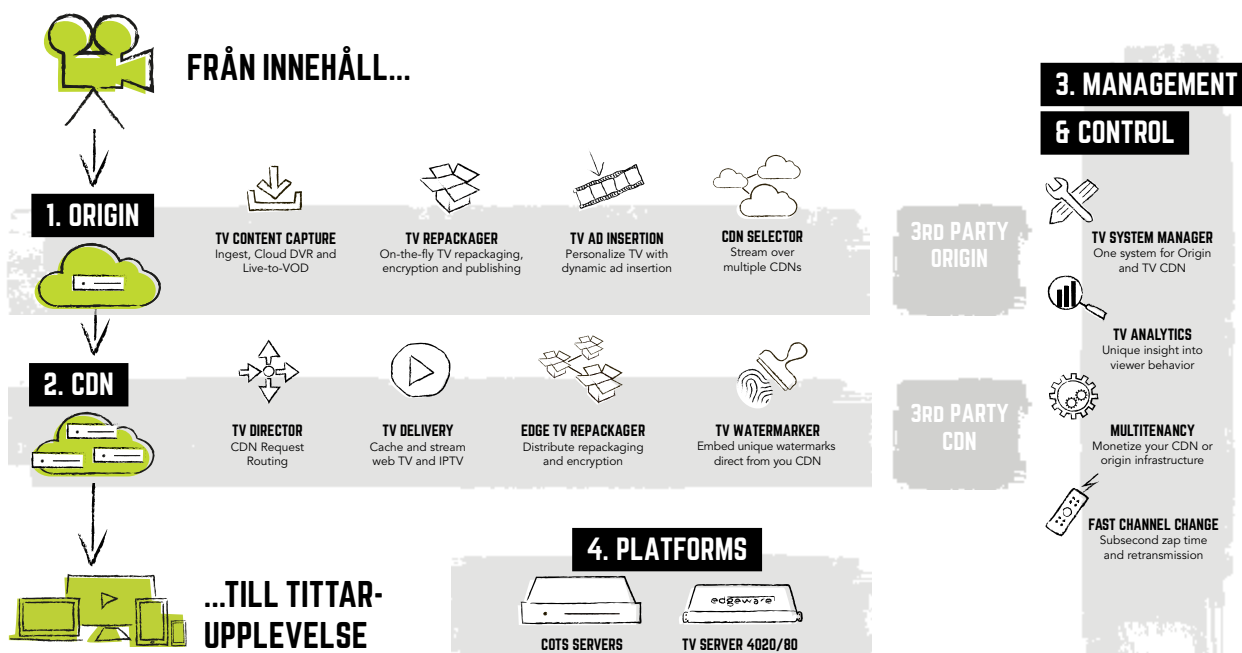
för att minimera onödig trafik och därmed förbättra användarupplevelsen. Mjukvaran kan även ompaketera innehållet löpande och live så att det kan visas på alla typer av enheter, exempelvis TV-skärmar, datorer, surfplattor och mobiltelefoner.

Mjukvara för strömning kan installeras på standardserverar eller levereras installerad på Edgwares egenutvecklade TV-servrar. Mjukvaran för managementsystem levereras på standardserverar. Lagringsmedia och centrala lagringssystem består typiskt sett av standardserverar.

TJÄNSTEERBJUDANDE

Edgwares tjänster inkluderar supporttjänster samt en mindre del övriga tjänster. Försäljningskategorin representerade 18,5 procent av nettoomsättningen under 2017. Tjänster säljs sällan självständigt utan oftast tillsammans med hård- och mjukvaruprodukter. Ett exempel på detta är att cirka 99 procent av kunderna köper supporttjänster i samband med att de köper hård- och mjukvaruprodukter.





INNEHÅLLET OCH VÄRDET I ERBJUDANDET:

Edgwares TV CDN-lösning kan delas in i fyra områden:

1. ORIGIN

Origin är en central funktion i nätverket där TV-innehåll tas in, processas och lagras. Även kunder som inte har ett eget distributionsnätverk har oftast en egen origin. Edgwares unika originlösning gör att kunderna kan erbjuda live-TV som en on-demand-tjänst där tittarna kan se program när de vill. Innehållet spelas in och konverteras i realtid, till alla olika streamingformat. Innehållet kan också krypteras och förberedas för individanpassad reklam. Lösningen stödjer både 4k, 8k och VR TV.

2. CDN

CDN är det distributionsnätverk som levererar innehåll till tittarna. Här lagras populärt innehåll som snabbt kan distribueras med maximal kvalitet och minimal belastning av nätverket. Om tittaren strömmar video via sin iPhone kan ompaketering av innehåll göras löpande från en server ute i distributionsnätverket. Systemet stödjer i stort sett alla typer av enheter, till exempel iPhones, Samsung Smart-TV och Android läsplattor. 2017 annonserades Watermarking som gör det möjligt att spåra källan till piratkopierat innehåll genom att varje ström förses med ett unikt vattenmärke.

3. MANAGEMENT & CONTROL

Edgwares lösning gör det möjligt att kontrollera både Origin- och CDN-systemen från ett enda konsoliderat managementverktyg. Kunden kan övervaka och analysera alla aspekter av sin TV-tjänst, oavsett om det är en klassisk IPTV-service via set-top-boxen i vardagsrummet, eller internet-TV via en mobiltelefon. Analysverktyget ger en unik möjlighet att i realtid göra avancerade analyser av sambanden mellan nätverksdata och tittarbeteende genom att samla in och knyta samman data från olika källor.

4. PLATFORMS

Edgwares mjukvarubaserade TV Server ger kunderna möjlighet att bygga en egen leveransinfrastruktur med hjälp av standardhårdvara, eller installera Edgwares egenutvecklade hårdvara som är optimerad för TV. Den levereras förintegrerad med Edgwares mjukvara installerad, vilket gör att den snabbt och enkelt kan tas i drift. Kunderna kan också skapa en hybridlösning för att kombinera fördelarna med de bägge systemen – moln-lösningens flexibilitet och skalbarheten och leverans-kvaliteten hos Edgwares optimerade TV-servrar.

KUNDER, FÖRSÄLJNING OCH MARKNADSFÖRING

Edgeware har haft global närvaro sedan starten och bolaget vann sin första internationella kund 2007, vilken fortfarande köper produkter och tjänster. Idag har bolaget fler än 200 kunder i fler än 70 länder bestående av telekom- och kabeloperatörer, samt TV- och programföretag.

De primära kundgrupperna på marknaden utgörs av telekom- och kabeloperatörer och TV- och programföretag som distribuerar TV och video över internet.

Telekomoperatörer, vilket även inkluderar bredbandsleverantörer, utgjorde 75,2 procent (75,8) av Edgewares nettoomsättning under 2017. Telekomoperatörer använder framförallt Edgewares produkter och lösningar för att möjliggöra leverans av sina TV-tjänster över IP och köper vanligtvis in helhetslösningar. Exempel på kunder är KPN i Nederländerna och PCCW i Hongkong.

Kabeloperatörer utgjorde 13,6 procent (18,6) av Edgewares nettoomsättning under 2017. Kunderna har typiskt sett liknande behov som telekomoperatörer. Deras bakgrund i att leverera TV innebär att de flesta redan har utbyggda nät och de köper i högre grad komponenter och funktioner snarare än helhetslösningar. Vidare representerar de den största delen av den totala marknaden. Exempel på kunder är Com Hem i Sverige och Televisa i Mexiko.

TV- och programföretag utgjorde 11,2 procent (5,6) av Edgewares nettoomsättning under 2017. Kundkategorin är den minsta i marknaden men växer snabbare än de övriga kundkategorierna. Kunderna inom kategorin använder Edgewares produkter för att möjliggöra sina live- och on demand-tjänster över internet. Kunderna uppskattar hög kvalitet, möjligheten att analysera tittarbeteende och tjänstens leveranskvalitet. Exempel på kund är TVB i Hongkong.

Edgeware har möjliggjort för telekom- och kabeloperatörer att leverera nya tjänster över IP och därmed hitta nya intäktskällor. Med nya produkter och tjänster

skapas en allt större potential att också leverera till kundkategorin TV- och programföretag som distribuerar innehåll över internet. Företagen inom kundkategorin växer kraftigt och har därför behov av strömlösningar som är skalbara. De har också behov av ökade insikter i användarbeteenden och leverans av hög kvalitet.

Under 2017 fick Edgeware 18 nya slutkunder. Den största kunden utgjorde 17,7 procent (23,0) av den totala omsättningen, medan de tre största utgjorde 38,5 procent (41,9) och de fem största 51,4 procent (55,4).

FÖRSÄLJNING & MARKNADSFÖRING

Edgeware har ett globalt sälj- och marknadsföringsteam bestående av 30 personer per sista december 2017. Teamet har lång och teknisk erfarenhet inom branschen och stor kunskap om respektive region. Säljarna för kontinuerlig dialog med kunderna och har djup insikt i deras behov och krav. Edgewares kunder är ofta återkommande och under 2017 kom 8,2 procent (10,4) av orderingången från nya kunder medan 91,8 procent (89,6) kom från befintliga kunder. Edgewares försäljning sker, med likartad lönsamhet, både direkt och via partners. Direktförsäljning sker med egna säljteam på prioriterade marknader och med personal som är stationerad i de regioner Edgeware verkar. Partners gör det möjligt att nå nya marknader samt fler kunder. De bidrar även till ökad trovärdighet gentemot stora företag och leder till ökade möjligheter för bolaget att kunna sälja till ledande globala företag med långa säljcykler. Oavsett försäljningskanal så har bolaget normalt direktkontakt med kunderna. Försäljningen via partners uppgick 2017 som andel av den totala nettoomsättningen till 45 procent (43).

EDGEWARE HAR FYRA OLIKA TYPER AV PARTNERS:

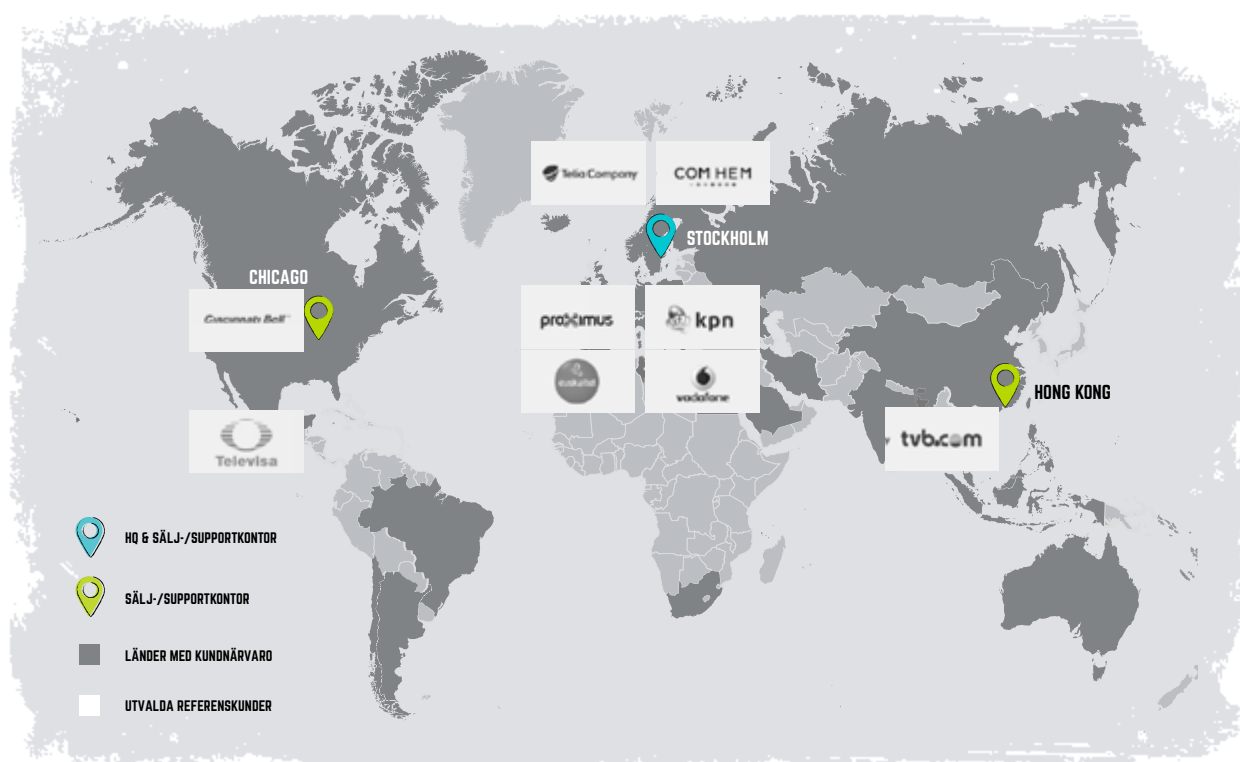
- **Återförsäljare:** Återförsäljer endast tredjepartsprodukter.
- **Integrationspartners:** Bygger helhetslösningar till kunder av komponenter från tredjepart.
- **Ekosystemspartners:** Erbjuder produkter med intilliggande funktioner som behöver kompletterande produkter för att kunna uppfylla kundens behov.
- **Handelsagenter:** Provisionsbaserade agenter som förmedlar kontakt mellan Edgware och kund.

Till skillnad från befintliga kunder, tillämpar nya kunder ofta en upphandlingsprocess i vilken Edgware lämnar offert baserad på bland annat antalet tittare och kanaler, kvalitet av innehållet, installationslägen och funktioner. En försäljningsprocess till nya kunder tar generellt cirka 6–24 månader medan en försäljningsprocess till befintliga kunder tar cirka 1–6 månader.

MARKNADSFÖRING

Edgware använder riktad marknadsföring på global basis för att skapa nya kundrelationer och att stärka relationen med befintliga kunder. Målet med marknadsföringen är att öka medvetenheten om Edgwares lösningar och utbilda om fördelarna de kan ge till potentiella kunder. Edgwares viktigaste marknadsföringskanaler är internationella branschmässor, branschmedia och digital marknadsföring. Mässor innefattar stora branschevents, såsom International Broadcasting Convention (IBC) i Europa, NAB Show i USA och BroadcastAsia. Digitala marknadsföringskanaler innefattar Edgwares hemsida, sökmotorannonsering, sociala medier såsom Twitter, Facebook och LinkedIn och "remarketing" på externa sajter. Detta följs av artiklar där Edgwares ledarskap lyfts fram i redaktionella sammanhang och innehållsmarknadsföring med till exempel whitepapers och slutligen kontakt via säljorganisationen.

GEOGRAFISK NÄRVARO



"EXTREMT LÄTT ATT SKALA UPP NÄR VI FORTSÄTTER VÄXA"

Alex Jørgensen, systemarkitekt på Stofa

Den danska telekomoperatören Stofa var den första kunden att gå live med Edgwares TV-servrar 2007. Tio år senare är Stofa Danmarks ledande leverantör av mobiltelefoni, internet och TV-tjänster och har varit en pionär inom webb-TV. Edgware är även Stofas val för framtiden.

Stofa levererar TV, internet och kommunikationslösningar till över 400 000 kunder i Danmark. Som en ledande aktör inom TV över internet och interaktiva TV-tjänster, med tjänsterna MitTv och WebTv, planerar Stofa att kraftigt växa sin kundbas de kommande åren.

LANSERING 2007

För tio år sedan var Stofas kunder nöjda användare av Stofas set-top-boxar... men drömde om större interaktivitet. Video on demand-tjänster växte i popularitet och Stofa vände sig till Edgware för att bygga och lansera "framtidens TV".

- Marknaden var redo för mer interaktiva set-top-boxar, programbibliotek och TV när det passade människor att titta. Vi gjorde en gemensam upphandling med Telia Sverige, som vi på den tiden var en del av, och blev snabbt intresserade av Edgwares erbjudande. När vi jämförde det med andra alternativ såg vi att Edgwares teknik var enkel att lansera nya tjänster i, hade ett fantastiskt protokoll för konfigurering och var enkelt att expandera i takt med ökade volymer och kunder, säger Alex Jørgensen, systemarkitekt på Stofa.

EN LEDARE SOM VILL VÄXA

2007 lanserade Stofa sin förbättrade TV-tjänst, initialt byggd på tre servrar för strömmad video från Edgware. 2010 blev Stofa den första aktören i Danmark som lanserade webb-TV. Sedan dess har Stofa drivit utveck-

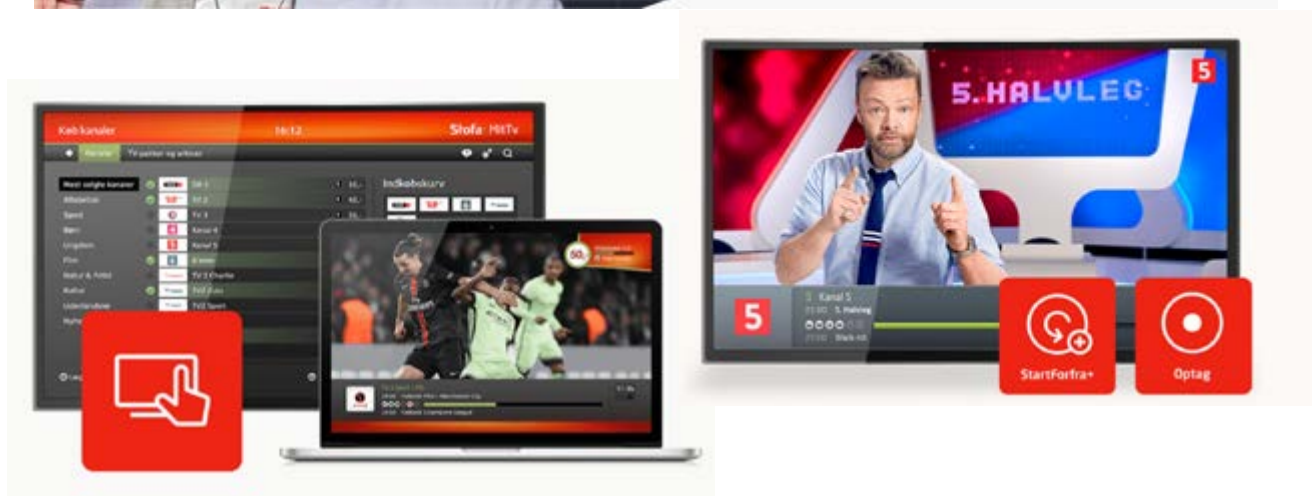
lingen inom interaktiva set-top-boxar och TV-tjänster som alltmer vunnit danskarnas hjärtan.

- Suget efter strömmade TV-tjänster är starkt och trenden tydlig. Våra kunder vill bara ha mer! Vi ökar hela tiden vårt fokus på innehåll för strömmad video och TV över internet. Exempelvis kommer vi att lansera en plattform baserad på Android TV och arbetar hela tiden hårt för att erbjuda marknadens mest attraktiva produkter till kunderna, säger Alex.

ETT SAMARBETE BYGGT FÖR TILLVÄXT

Allteftersom Stofa fortsätter att växa kommer Edgwares produkter att leverera allt större volymer av fantastisk TV. Och samarbetet bygger på ett decennium av förtroende och engagemang.

- Sedan dag ett och vår första integration med Edgware har vi upplevt ett mycket starkt samarbete. Support och utveckling är alltid snabb och teamet är tydligt engagerade i vår fortsatta framgång. Jag tycker mycket om att kunna tala direkt med personen som skrev koden i programvaran eller hen som konstruerat servern. För mig står Edgware för talang och kunskap och vi får alltid blixtsnabb hjälp om det behövs. Utan tvekan har även Edgware vuxit men de agerar fortfarande som ett agilt och litet företag, och det uppskattar vi mycket, säger Alex.



Stofa är en av Danmarks ledande aktörer inom TV över internet och interaktiva TV-tjänster. Med tjänsterna MitTv och WebTv har de över 400 000 kunder och planerar att kraftigt växa sin kundbas de kommande åren.

Stofa:

SÅ TILL SISTA FRÅGAN ALEX. HUR TROR DU FRAMTIDEN SER UT FÖR TV?

- Traditionella kabelTV-lösningar kommer att migrera till OTT och streaming. Delar av kabelTV-utbudet kommer att finnas kvar men inte användas för interaktiva tjänster. Knappast överraskande, men linjär TV kommer att fortsätta minska medans VOD och catch-up TV kommer att öka snabbt. Svaren är knappast lösningen på "million dollar-frågan" men dessa förändringar kommer att föra med sig massiv utveckling till TV-upplevelsen. Vi upplever just nu en väldigt spännande epok i evolutionen av TV och video, avslutar Alex, systemarkitekt på Stofa.

KORTA FAKTA

- Stofa Danmark, +400 000 kunder.
- Har varit kund till Edgeware sedan 2007.
- Erbjuder Stofa SmartTV-box med strömmad TV och video.
- Använder 20 TV-servrar från Edgeware, en mix av 3020 och 4020s, på fem platser över Danmark, samt Edgewares Management System.

EDGEWARE STÅR BAKOM STARMANS STARKA TILLVÄXT I FRAMTIDENS WEBB-TV

Starman, en del av Elisa, är en ledande telekomoperatör inom mobiltelefoni, internet och TV i Estland. Sedan 2012 har Edgware varit en central partner för Starmans expansion inom webb-TV, video on demand och OTT. Och resan har bara börjat!

- Vår tjänst för strömmad video och video on demand är väldigt populär och våra prenumeranter älskar enkelhet och tillgänglighet i tjänsten, oavsett plattform, säger Erkki Pöllu, ansvarig för multimedia-plattformar och fortsätter, Edgware har varit en viktig komponent i vår marknadsframgång.

2012 valde Starman Edgwares TV-servrar för att förverkliga lanseringen av sin nya IPTV-tjänst. På den tiden erbjöds ett programbibliotek för endast en kanal. 2014 kunde Starman erbjuda sju dagars programbibliotek för hela 100 TV-kanaler och lanserade applikationer för både Android och iOS. Idag erbjuder Starman fullödiga programarkiv för alla populära format. Fem år efter starten har samarbetet med Edgware utvecklats kraftfullt.

- När vi lanserade teknik för strömmad video sökte vi efter den bästa tekniken på marknaden och fann den hos Edgware. Det visade sig vara ett bra beslut. År över år har våra tjänster vuxit i popularitet i takt med att kunderna växlar från linjär TV till att titta när det passar dem. Idag vill alla uppleva den "nya tidens TV" och över 40 procent av våra kunder använder sig av våra programbibliotek varje månad, säger Erkki.

FÅNGADE NY MARKNADSTREND

Med sin starka historia i kabel-TV fick Starman uppleva hur antalet kabelkunder minskade under 2010. 2012 års lansering av webb-TV, tillsammans med Edgware, stoppade kundtappet och sedan 2014 har antalet kunder ökat månad för månad. Med tjänsten Starbox med dess set top box, video on demand, Cloud DVR och internet, kan nu Starman fokusera på strömmad vi-

deo och interaktiva tjänster. Och det är här Edgware kommer in i bilden – med ett partnerskap som bygger på ett nära samarbete och ett starkt fokus på att skapa attraktiva TV-upplevelser.

- Edgware erbjuder bäst värde för pengarna och har verkligen spelat en viktig roll i vår succé. Samarbetet och tekniken har alltid gett oss en känsla av trygghet. Vi har aldrig behövt oroa oss för lastkapacitet och om något mot förmodan behöver åtgärdas är Edgware vid vår sida på ett ögonblick. Allt för att våra tjänster ska rulla på bekymmersfritt. Helt ärligt behöver vi nästan aldrig support, men när det händer får vi alltid snabb och vänlig hjälp vilket jag personligen uppskattar mycket, avslutar Erkki Pöllu, ansvarig för multimedia-plattformar på Elisa.

starman

OM ELISA OCH STARMAN

Elisa och Starman är en koncern med 1 000 medarbetare vars energi ger kraft för ledande kommunikations- och TV-tjänster i Estland. Starman är ledande inom fiberoptiska kabelnät för TV och är den näst största kabeloperatören i Estland. Tillsammans ska bolagen expandera produkterbjudandet inom mobiltelefoni, internet och interaktiva TV-tjänster.



- När vi lanserade teknik för strömmad video sökte vi efter den bästa tekniken på marknaden och fann den hos Edgware. Det visade sig vara ett bra beslut. År över år har våra tjänster vuxit i popularitet i takt med att kunderna växlar från linjär TV till att titta när det passar dem. Idag vill alla uppleva den "nya tidens TV" och över 40 procent av våra kunder använder sig av våra programbibliotek varje månad, säger Erkk Pöllu, ansvarig för multimedia-plattformar på Starman.

FORSKNING OCH UTVECKLING

Forskning och utveckling har sedan starten stått i centrum för Edgwares snabba tillväxt inom leverans av strömmad TV. Genom en långsiktig och målmedveten satsning på R&D har Edgware skapat en ledande position inom hårdvara, mjukvara och lösningar. Viktiga framgångsfaktorer är en djup marknadskunskap kombinerad med teknikkunnande och en innovativ utvecklingsmiljö.

En förutsättning för Edgwares marknadsledande position ligger i företagets hårdvarubaserade TV-server och mjukvara som möjliggör decentraliserade lösningar. Genom att kontrollera hela kedjan, från utveckling av kretskort, till realisering av funktioner i programmerbar logik samt programmering av drivrutiner, applikationer och systemkonfigurationer, säkerställer bolaget sin position inom skalbarhet, determinism, tillförlitlighet och möjlighet att vara en del i den permanenta nätinfrastrukturen.

MJUKVARA ALLT VIKTIGARE

Parallellt med hårdvara är mjukvara och lösningar ett snabbt växande produktområde. Bland många satsningar som sker för att öka Edgwares del i värdekedjan erbjuds exempelvis lösningar för individanpassad reklam. Samtliga tjänster och erbjudanden finns som mjukvarualternativ och därigenom har nya kundsegment öppnats. Mjukvarulösningarna ger en större flexibilitet i och med att allt fler aktörer i branschen öppnar upp för virtualisering och molnplattformar. Molnbaserade tjänster ger kunder möjlighet att temporärt öka kapaciteten inför stora events (t.ex. en fotbollsmatch). Mjukvarulösningar reducerar samtidigt kapitalkostnaden och möjliggör en gradvis utbyggnad av kapacitet.

Den mjukvarubaserade lösningen spänner över olika delar av värdekedjan: Origin, som omfattar bland annat inspelning, ompaketering till de ledande formaten på marknaden (DASH, HLS, MSS) samt kryptering; CDN, med inspelning och time-shift av såväl live som video on demand; och Traffic Management and Analytics, som omfattar bland annat komponenter för datainsamling och presentation.

FRAMTIDENS TEKNIK IDAG

Under senaste året har Edgware R&D lyckats integrera och demonstrera ContentArmors bitstream-baserade watermarking med hjälp av Edgwares TV-serverar. Tekniken erbjuder ett starkt skydd mot piratkopiering genom att inkludera information i videoströmmen som är osynligt för betraktaren, men är tillräckligt robust för att hantera olika typer av omkodning. Varje tittare har därför sin egen identifierbara version av innehållet.

Edgware fortsätter att leverera den marknadsledande 4080-modellen med 64TB lagringskapacitet och 80Gbps strömningskapacitet, inkluderande ompaketering och kryptering, som kan hantera mer än 4 000 simultana, inkommande TV-kanaler, allt förpackat i en rackenhet. Med sin låga effektförbrukning och extremt höga tillförlitlighet markerar den ännu en milstolpe i utvecklingen av innovativa strömningslösningar.

Under 2017 utvecklade Edgware flera nya mjukvaruprodukter anpassade för att användas i virtualiserade miljöer. Under 2018 fortsätter utvecklingen enligt den strategin med fler produkter samt vidareutveckling av Edgwares TV-serverar. Allt inom konceptet som benämns hybrid moln-lösning. Det vill säga ett koncept som kombinerar det bästa från produkter som körs virtualiserade i datacenter och TV-serverar långt ute i näten.

RUSTAT FÖR LEDANDE INNOVATION

Produktutvecklingen leds från huvudkontoret i Stockholm, där närmare 50 personer är verksamma inom produktledning, CTO office och R&D. Till detta kommer en outsourcad utvecklingsenhet på drygt tio personer i Vietnam.

R&D-funktionen ansvarar för att genomföra de utvecklingsplaner och ändamål som utarbetas av produktorganisationen samt felsökning och analys av tillfälliga problem. Forskning och utveckling är den enskilt största enheten inom bolaget med 38 procent av den samlade personalstyrkan. Funktionen är uppdelad i flera team med ansvar för Origin, TV CDN, Management & Control, Platform och Test & Integration.

CTO-funktionen fokuserar på långsiktig teknikutveckling och produktplaner. De får kontinuerlig värdefull vägledning från säljfunktionen samt drifts- och leveransfunktionen om kundbehov och kundförfrågningar och arbetar aktivt med att förutse framtida krav och möjligheter.

Produktledningsfunktionen fokuserar på att utveckla och utforma produkter efter befintliga kunders behov och identifierar strategiska produktkrav och möjligheter baserat på input från CTO-funktionen.

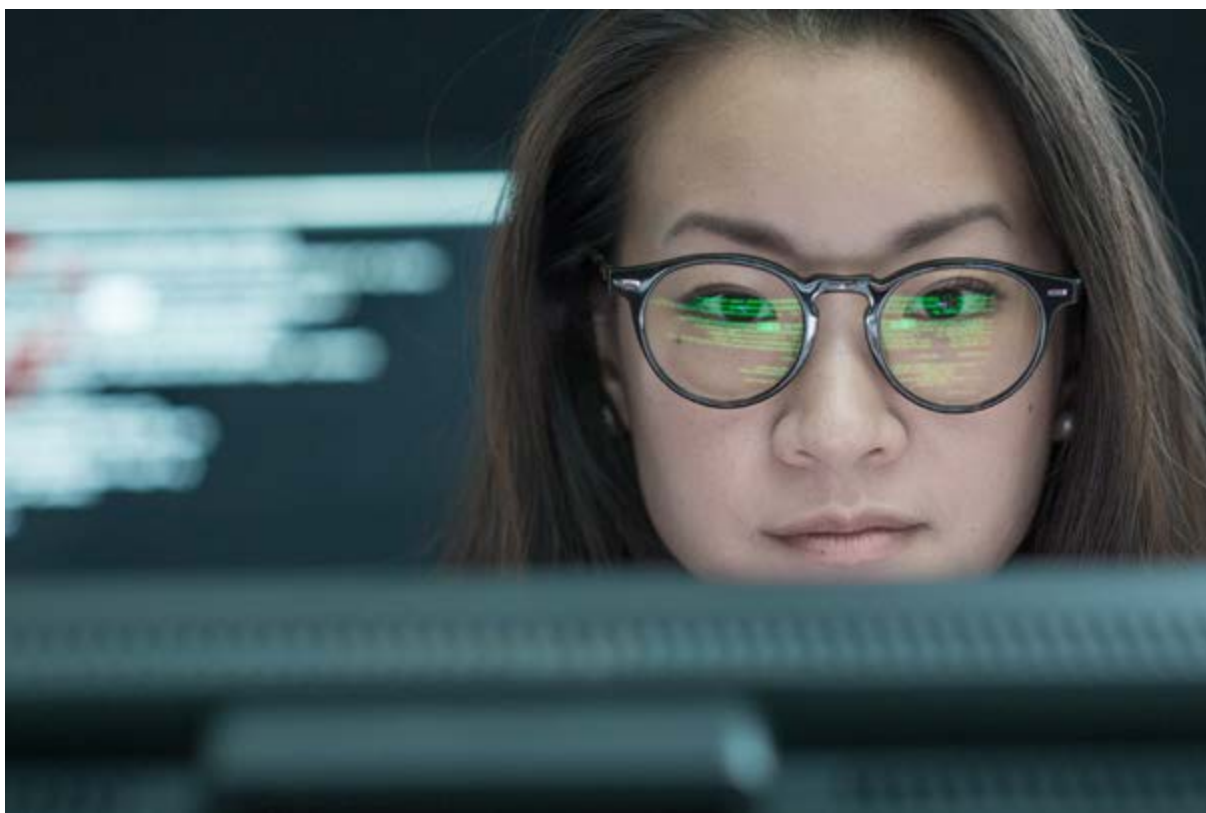
PRISER & UTMÄRKELSER 2017

- IABM AWARD för ny watermarkinglösning
- Streaming media Europe readers' choice award för server hardware/software
- Finalist till "best digital tv product" för 2017 sports technology awards

PATENT GER SKYDD ÅT EDGEWARES UNIKITET

Edgewares patentportfölj innehåller åtta registrerade patent samt fem ansökningar. Patenten täcker kärnteknologin i Edgewares TV-servrar samt dess cachnings-algoritmer. Patentstrategin är fokuserad på att skydda innovationer som är centrala för Edgewares produkter när dessa introduceras på marknaden. Edgeware arbetar kontinuerligt med innovation och beslut om nya patentansökningar tas från fall till fall.

UNDER 2017 UTVECKLADE EDGEWARE FLERA NYA MJUKVARUPRODUKTER ANPASSADE FÖR VIRTUALISERADE MILJÖER.



TECH TALK – I TEKNIKENS FRAMKANT

Att vara i teknikens och utvecklingens framkant är en ledstjärna för Edgeware. Målsättningen är att redan idag förutse framtidens behov och lösningar inom video och TV. Bolaget har en välinvesterad utvecklings- och produktavdelning som dagligen arbetar för att ge marknaden teknik i utvecklingens framkant.

Intervju med Johan Bolin, VP Products och Anders Westin, VP R&D och tillförordnad CTO.

HUR ARBETAR EDGEWARE FÖR ATT VARA BRANSCHLEDANDE?

Att vara branschledande bygger på att vara aktiv i sina relationer med kunderna och samtidigt bedriva ett innovativt arbete internt. Genom att vara riktig nära våra kunder förstår vi deras utmaningar och genom en kontinuerlig dialog med kunderna lär vi av dem och kan utveckla lösningar som möter deras behov. Genom att hela tiden "se runt kurvan" och förstå kundernas indirekta, inte alltid uppenbara, utmaningar kan vi utmana, innovera och utveckla produkter som ligger steget före marknadens behov. Vi ska alltid vara minst ett halvt steg före kunderna för att kunna möta deras utmaningar med fart i kroppen. Genom att se till att ha ledande expertis inom video nära kunder och vara aktiva i marknaden kan vi vara både lyhörda och få förtroende som rådgivare. Det är en konkurrensfördel för Edgeware.

VAD KRÄVS FÖR ATT VARA BRANSCHLEDANDE?

Att vara branschledande kräver att vi löpande utvecklar och breddar vår produktportfölj så att den förblir attraktiv för kunderna, exempelvis inom ström- och sessionshantering och säkerhet. Därtill är det viktigt att Edgeware aktivt medverkar i standardisering och industriforum och på det sättet ser till att vi alltid är involverade i vad som händer och kan påverka agendan med våra idéer. Bra exempel på det är vår satsning på videostreamingformat som CMAF och DASH där vi ligger i framkant. Alla som är i vår bransch vet att inom internetområdet sker förändringar konstant och att det går fort. Vi måste alltid stå på tå så att våra produkter är redo när industrin behöver nya lösningar. Ledorden är snabbhet och en känsla för vart "pucken är på väg".

TECH TALK MED EDGEWARES JOHAN BOLIN, VP PRODUCTS OCH ANDERS WESTIN, VP R&D OCH TILLFÖRORDNAD CTO



VARFÖR ÄR DET VIKTIGT ATT LIGGA I TEKNIKENS FRAMKANT?

Innovation är vår yttersta konkurrensfördel. För att långsiktigt vara relevanta för kunderna måste vi ligga längst fram i utvecklingen och våga testa nya vägar. Att tro att man ska hinna ikapp när en nyhet är testad av någon annan är ofta att lura sig själv och missa initiativet. För att leda måste tekniktrender bejakas likväl som nyheter inom kod, hårdvara, verktyg och tjänster. Fördelarna med att vara först ut med en nyhet är att man kan bli ägare av ett koncept och få sätta agendan. För Edgeware handlar det ofta om att satsa på saker som är värdefulla för hela ekosystemet runt video och TV. Inte bara lösa en enskild kunds behov utan se hela bilden. Tänka större helt enkelt.

Sedan är det viktigt att manifesteras sitt ledarskap och medverka på forum, mässor och i branschkanaler. Återigen för att vara valbara och på kundernas topplista.

VILKA BEHOV OCH MÖJLIGHETER FÖR KOMMANDE FEM ÅR SER NI REDAN IDAG?

Eftersom konkurrensen inom video och TV ökar lavinartat blir det om möjligt ännu viktigare att tjänsteleverantörer bättre förstår sina kunders beteende för att utveckla vinnande tjänster. För ett teknikbolag som Edgeware ställs också ännu högre krav på kortare innovationscykler. Vi måste bli ännu snabbare på att ta ut nya produkter till marknaden.

På det lite mer upplevelsebaserade planet, vid sidan av stora direktsändningar, kommer det traditionella tablådrivna linjära TV-tittandet att möta sottdöden. VOD fortsätta att öka i betydelse och inte minst räknar vi med att den interaktiva TV-upplevelsen kommer att bli nästa stora grej. Interaktiv TV där tittaren spelar en aktiv roll och kan bidra med eget innehåll samtidigt som formatet är påkostat och professionellt. En korsning av en egen bur i på "På Spåret", ett uppkopplat instrument i "Så mycket bättre" parat med prestationsevenet och e-sport. Vi tror att framtidens TV är "mixed content" där den alltmer uppmärksamhetstörstande världsmedborgaren gör sig själv till stjärna. En trend som kommer att kräva mycket teknisk innovation.

HUR MYCKET SKILJER SIG TEKNISK UTVECKLING OCH KUNDBEHOV ÅT MELLAN OLIKA MARKNADER?

Till att börja med varierar behoven och möjligheterna på de olika marknaderna. I länder där det finns gott om fibernätverk och energi är fler tjänster i molnet den sannolika vägen, emedan vissa länder och kontinenter behöver förlita sig på installerad kapacitet med servrar distribuerade i nätverket etc. Oavsett så kommer teknisk innovation att fortsätta vara avgörande för vår framgång.

Sedan drivs mycket innovation idag från OTT-aktörer och Broadcasters. Rent generellt är de som har rättigheter till innehåll snabbare med att använda ny teknik. Har man investerat miljarder kronor i TV-innehåll finns många anledningar att göra sitt yttersta för att stimulera tittande via en bra användarupplevelse och samtidigt leverera strömmarna effektivt och hålla innehållet säkert. Det finns olika hubbar som driver innovationen av lite olika anledningar. I Sverige ligger vi långt framme på grund av bra nät och användare som gärna testar nya koncept. I Kalifornien finns teknik-giganter som har växande initiativ inom video emedan vissa asiatiska marknader ligger långt fram som resultat av att de helt enkelt valt att hoppa över en teknik-generation och gått direkt på den senaste tekniken.

AVSLUTNINGSVIS. VAD ÄR ALLRA VIKTIGAST FÖR EDGEWARE I JAKTEN PÅ FORTSATT LEDARSKAP?

Otvetydigt är det våra medarbetare. Vi är och ska förbli marknadens främsta specialister inom leverans av video och tv. Därför avgörs vår fortsatta framgång av vår förmåga att forska, innovera, testa, misslyckas och lyckas med utvecklingen av produkter för framtidens video och tv.

Svaret är enkelt. Människorna är den avgörande faktorn.

HR – MED FOKUS PÅ TALANGFULL EXPANSION

En av de viktigaste faktorerna till framgång är motiverade medarbetare som trivs, utvecklas och arbetar med saker de brinner för. Under 2017 har Edgeware arbetat aktivt för att ytterligare stärka företagskulturen och har därtill förbättrat processer runt organisation, ledarskap och medarbetare.

Resan för 2017 startade med att definiera den önskade kulturen i linje med bolagets strategi och varumärke. I fokus finns en gemensam och stark kultur som hjälper medarbetarna att sträva mot företagets mål och vision. På Edgeware är mångfald en viktig del av företagskulturen. Mångfald tillför perspektiv och bidrar till ökad kreativitet. Medarbetarnas kompetens ställs dagligen till kundernas förfogande inom bland annat support och servicetjänster. För ett globalt företag är det avgörande att organisationen speglar kunderna och har förståelse för lokala marknader och kulturer. Jämställdhet är jämte mångfald en självklar del av Edgewares företagskultur. Företaget erbjuder en utvecklande arbetsplats för båda könen med ambitionen att successivt attrahera fler kvinnor till positioner inom framförallt teknisk utveckling. Antalet medarbetare

var 112 personer vid utgången av 2017, 100 män och 12 kvinnor och personalen finns globalt representerad i 15 länder. Utöver detta har Edgeware ett antal konsulter anlitade, bland annat ett outsourcat team i Vietnam, som stödjer forskning och utveckling.

"AN AMAZING PLACE FOR AMAZING PEOPLE"

Att känna stolthet för sitt arbete och trivas med sina kollegor är nycklar till framgång. Under året genomfördes 2017 års medarbetarundersökning som visade på hög trivsel och ett mycket starkt ambassadörskap. En viktig del i att vara en attraktiv arbetsplats är att det finns ett gediget intresse att förstå hur de anställda uppfattar sin arbetsplats, vad de uppskattar, vad de saknar och vad de tycker kan bli bättre. Undersökningen visar att Edgeware har nöjda medarbetare. 93,4

PÅ EDGEWARES HUVUDKONTOR I HÖTORGSSKRAPA 4 I STOCKHOLM





procent av medarbetarna skulle rekommendera företaget som arbetsgivare till andra och hela 96,7 procent är nöjda eller väldigt nöjda med sin arbetsplats. Resultatet är starkt, bland annat tack vare medarbetarnas möjligheter att själva kunna påverka sitt arbete samt möjligheter att skapa en bra balans mellan arbete och fritid. För att ytterligare utveckla sammanhållningen i bolaget och förbättra interninformation sattes under 2017 också Edgwares nya intranät Edgenet. Edgenet är "An amazing place for amazing people" där medarbetare över hela världen möts i en och samma, öppna plattform, kan dela och ta del av värdefull kunskap. Intranätet bidrar till ökad trivsel, öppenhet och företagets gemensamma värdegrund och kultur.

GOD PERSONLIG UTVECKLING SKAPAR KONKURRENSFÖRDELAR

På Edgware är innovation central. Därför är personlig utveckling a och o för fortsatt framgång och snabb tillväxt. Talangfulla medarbetare ger varandra möjlighet att växa som individer och skapar en grund för fortsatt utveckling, inom både teknik och personlig utveckling.

Under året har en ny process för medarbetarsamtal tagits fram där fokus ligger på regelbundna dialoger mellan medarbetare och ledare. Vidare lanserades

under 2017 ett ramverk för kompetensutveckling som motiverar medarbetare att utvecklas i linje med deras roll och företagets mål. Även sättet Edgware rekryterar på utvecklas löpande eftersom rätt kompetens är en strategisk viktig fråga för Edgwares fortsatta expansion. Med en utvecklad process för rekrytering kan rätt kompetens tillföras till den globala expansionen, som accelererade under 2017.

MED OMSORG OM MEDARBETARE OCH MILJÖ

Edgwares filosofi är att medarbetare som mår bra, presterar bra. Därför bidrar Edgware med förutsättningar till en hälsosam livsstil, både med stöd av friskvårdsbidrag och sjukvårdsförsäkring. I viljan att bli ett ännu bättre och mer attraktivt företag har Edgware under året investerat i en portal för att förenkla och uppmuntra medarbetare att använda sitt friskvårdsbidrag. I portalen har de anställda tillgång till ett stort utbud av friskvård och motion inom exempelvis gym, yoga och massage. På Stockholmskontoret finns dessutom ett stort cykelintresse, varför Edgware investerat i en cykelparkering för att uppmuntra flera att pendla till jobbet på cykel. Sammantaget visar den låga sjukfrånvaron på 0,93 procent att det är en god investering för alla att satsa på friskvård, motion och hälsa.



MÖT TRE MEDARBETARE PÅ EDGEWARE



**PETER LÖFLING –
FÖRSÄLJNINGSCHEF APAC**

VAD GÖR DU PÅ EDGEWARE?

Jag har haft flera säljroller inom företaget och startade som ansvarig för strategiska kundrelationer i Västeuropa. Därefter blev jag försäljningschef i Europa och APAC med ett eget säljteam. Nu är jag försäljningschef i APAC, bor i Hongkong och ansvarar för att ge Edgware ett starkt fotfäste i regionen med eget kontor i Hongkong. Jag ska se till att vi når våra säljmål samt lägga säljstrategin, sälja, rekrytera personal, strukturera och leda teamet, från presales hela vägen till merförsäljning.

VARFÖR BÖRjade DU PÅ EDGEWARE?

Tidigare bodde jag i Dubai och flyttade tillbaka till Sverige 2008. Jag mötte grundarna i företaget, Joachim, Kalle och Lukas, blev väldigt inspirerad av dem och beslöt mig för att bli en del av laget. På den tiden var Edgware bara 15 medarbetare och omsatte mindre än 10 mkr.

VAD UPPSKATTAR DU MEST MED ARBETET?

På Edgware är förändring den enda konstanten. Detta gäller om möjligt ännu mer för mig när jag nu bor i Hongkong. Jag har alltid uppskattat friheten och att få mycket tid ute hos kunder. Ibland kan det bli lite väl mycket resor, 2016 var jag utomlands 26 gånger. Men jag klagar verkligen inte. Inte många får chansen att resa till Vietnam, Mongoliet, Filippinerna, Macau, Kina, Japan, osv. Vi arbetar med väldigt spännande projekt. Kunderna i Asien letar efter rykande het teknik och nya affärsmöjligheter. Med vår förmåga att implementera teknik och helhetslösningar som imponerar på kunder i hela världen, är jag stolt över att vara en del av Edgware.



**RAMYA BAVA CHANDRASEKARAN
– SYSTEMINGENJÖR**

Jag har arbetat för Edgware som systemingenjör sedan ett antal år, först i Stockholm, sedan på distans från hemstaden Chennai i Indien. I januari 2017 flyttade jag tillbaka till Sverige igen och började arbeta på Edgwares huvudkontor.

VAD GÖR DU PÅ EDGEWARE?

Som medarbetare i vårt support- och servicecenter i Stockholm säkerställer jag att våra kunder får bästa möjliga support. Jag arbetar bland annat med felsökning i befintliga installationer, det kan handla om prestandarelaterade frågor, funktionalitet som inte fungerar optimalt, konfigurationer och uppgraderingar och emellanåt lite mer akuta ärenden. Vi hanterar runt 100 support-ärenden varje månad och jag älskar att lösa utmaningar och problem. Det är omöjligt att förutse saker som kan hända varje dag och det är just det som är så roligt, att ställas inför nya frågor och lösa dem.

VARFÖR VALDE DU ATT FLYTTA TILL- BAKA TILL EDGEWARE I SVERIGE 2017?

Först och främst för att jag älskat Sverige ända sedan jag flyttade hit med min man första gången 2012. Eftersom jag arbetade för Edgware i fyra år från Indien var jag en del av "Edgware-andan". När vi åter fick chans att flytta till Sverige var det ett enkelt val eftersom jag verkligen värdesätter den svenska livsstilen och värderingarna.



**TORBJÖRN EINARSSON
– TEKNISK EXPERT**

VAD GÖR DU PÅ EDGEWARE?

Jag jobbar på CTO-kontoret som teknisk expert inom video. I arbetet ingår att utreda och bestämma vilka algoritmer och protokoll för video-ompaketering och signalering som vi skall implementera samt göra Proof-of-Concept-implementationer av nya lösningar. Som funktionsägare håller jag koll på de tekniska detaljerna för vilka produkter vi utvecklar inom ompaketering av media. Jag är också med i några standardiseringsforum som MPEG och DASH-IF, och aktiv i utveckling av Open Source för DASH genom DASH-IF. Mitt första MPEG standardiseringsmöte var i Japan 1995. På patentsidan, är jag tekniskt ansvarig för att vi skall ha en fungerande patentprocess och ta fram nya patent. Som expert behöver jag också ganska ofta hjälpa till att felsöka svåra tekniska problem inom mitt område.

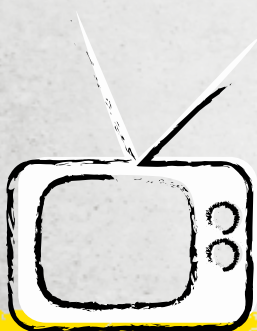
VARFÖR BÖRjade DU PÅ EDGEWARE?

Jag har jobbat med forskning och utveckling av videoteknologi på Ericsson Research i 16 år och på MobiTV i 5 år. När det svenska kontoret för MobiTV lades ner för ett par år sedan, sökte jag efter utmanande jobb, gärna inom ett teknikområde där min kompetens och mitt nätverk inom videoteknologi skulle vara värdefullt och hittade en jättebra match på CTO-kontoret på Edgware.

VAD UPPSKATTAR DU MEST MED ARBETET?

Att jag kan bidra på många olika plan från djupa tekniska detaljer till de stora strategiska dragen av vilka produkter vi skall ta fram. Det är också väldigt trevligt att jobba tillsammans med duktiga personer från nästan alla delar av företaget. Den förmånen är svår att få på ett större företag.

EDGEWARE 2004-2017



2004. ETT NYTT MARKNADSBEHOV LADE GRUNDEN

Edgware grundades 2004 av Joachim Roos, Lukas Holm och Kalle Henriksson som sett hur det linjära TV tittandet, d.v.s. tittande på tablålagda program, sakta men säkert började ersättas av video on demand där tittaren har kontrollen över TV-upplevelsen. De insåg att denna trend skapade en enorm ökning av mängden data levererad över nätverken. Visionen var att hitta en lösning som skulle kunna hantera ökningen av levererad data på ett effektivt sätt. Lösningen, insåg grundarna, skulle vara att lagra data långt ut i nätverken, vid nätverkens "edge" och därifrån uppkom företagets namn "Edgware".

2005. FÖRETAGET VÄXTE FRAM

2005 lades grunden till Edgwares erbjudande och framtidens TV-tjänster växte fram. Genom att lagra videodata långt ut i näten, med servrar baserade på flashminnen, skapades stora fördelar för operatörerna. På kontoret i Hammarbyhamnen i Stockholm växte affärsplan, produkter och företaget fram. Edgware hade åtta medarbetare.

2006. ÄGARTILLSKOTT OCH STIGANDE INTRESSE

2006 blev det verkliga startåret. VC-bolagen Creandum och Amadeus investerade i företagets utveckling, företaget rekryterade personal och började tillverka produktprototyper och förserier. Samma år kom ett marknads-genombrott på IBC-mässan i Amsterdam när Edgware lanserade sin innovativa videoser-ver. Edgware hade åtta medarbetare och omsatte 100 000 kronor.

2007. STRATEGISKT KUNDGENOMBROT

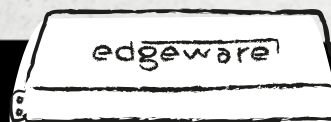
Edgware vann flera upphandlingar i konkurrens med branschens jättar och ryktet spreds om den svenska uppstickaren i teknikens framkant. Efter den första affären med finska Maxisat landades Kontraktet med stort K när Telia valde Edgwares koncept. En viktig komponent i Telias satsning på att erbjuda 300 000 linjär-TV-kunder framtidens on demand TV. Därefter vanns ett avtal med den danska kabeloperatören Stofa som blev Edgwares första kund i drift. Edgware hade 12 medarbetare och omsatte 13 miljoner kronor.

2009. MARKNADSEXPA

2009 hade Edgware byggt en internationell referenslista av kunder bland telekomföretag och kabeloperatörer. Genom dotterbolaget i USA kunde Edgware bearbeta världens största marknad för TV-tjänster. Under året vann Edgware den amerikanska "Netflix- föregångaren" Zillions upphandling för att bygga infrastruktur. 2009 togs ytterligare stora steg ut på världsmarknaden. Exempelvis valde en av Indiens största kabeloperatörer Edgwares produkter. Edgware hade 25 medarbetare och omsatte 23 miljoner kronor.

2010. DUBBLERAD OMSÄTTNING

2010 steg omsättningen från 23 till 54 miljoner kronor. Verksamheten professionaliserades och såväl kundsupport som marknadsföring utvecklades. Under 2010 vanns en stor och ännu idag betydelsefull upphandling med det belgiska telekomföretaget Belgacom (idag Proximus). Edgware hade ännu en gång vunnit ett tungt kontrakt med en stor operatör och rundat ännu en milstolpe på företagets tillväxtresa. Edgware hade 31 medarbetare och omsatte 55 miljoner kronor.



2008. TELIA GICK LIVE

2008 fick Edgware en ny delägare i amerikanska Micron. Telia gick live med Edgwares teknik, som bidrog till Telias snabba tillväxt inom on demand TV. 2008 blev Nortel Networks en internationell distributör och efter det tillkom systemleverantörer som Alcatel-Lucent och Ericsson som återförsäljare. I slutet av 2008 etablerades ett dotterbolag i USA. Under året startade utvecklingen av teknik för att strömma TV över det öppna internet. Edgware hade 18 medarbetare och omsatte 10 miljoner kronor.

2004

2005

2006

2007

2008

2009

2010

2011. PASSERADE 100 MILJONER

Sju år efter starten passerades 100 miljoner kronor i omsättning efter ett starkt tillväxtår med över 100 procents tillväxt, driven av en rad strategiska affärer. Återförsäljarsamarbetet med Ericsson bidrog till en snabb internationalisering. 2011 lanserades för första gången Edgewares CDN-lösning, till den spanska teleoperatören Jazztel. Edgeware hade 34 medarbetare och omsatte 106 miljoner kronor.



2012. REKORDAFFÄR INOM CDN

2012 fortsatte expansionen och företaget fick 24 nya medarbetare. Edgeware vann sin dittills största affär inom TV-CDN och slöt en rad viktiga affärer internationellt. Exempelvis leveranser till en av Schweiz ledande operatörer för implementering av IPTV-tjänster och till den estniska kabeloperatören Starman gällande video on demand-tjänster. Edgeware hade 58 medarbetare och omsatte 134 miljoner kronor.

2013. ÖKAD FOKUS PÅ DIREKTFÖRSÄLJNING

2013 gjordes affärer via Ericsson och Nokia Siemens, exempelvis med stora telekomoperatörer i Spanien och Norden. Ett återförsäljaravtal tecknades med Nagra och system såldes till bland annat den spanska kabeloperatören Euskaltel. 2013 lämnade Ericsson samarbetet efter att de köpt en konkurrent och Edgeware inledde övergången mot ökad direktförsäljning. En utveckling som gav ökad kontroll och närhet till kunderna. Edgeware hade 64 medarbetare och omsatte 128 miljoner kronor.

2014. ASIATISK OCH LATINAMERIKANSK EXPANSION

2014 förstärktes expansionen i Asien. I samband med att kontrakt tecknades med PCCW i Hongkong etablerades ett kontor i samma stad. Med egen sälj- och servicepersonal förstärktes den asiatiska expansionen. För att få ett starkare fotfäste även i Latinamerika inleddes samarbete med middleware-bolaget Mirada och en affär gjordes med den mexikanska teleoperatören Televisa. Edgeware hade 63 medarbetare och omsatte 148 miljoner kronor.

2015. PASSERADE 200 MILJONER

Edgeware växte med 35 procent. En viktig upphandling vanns med Hongkong-baserade TVB, kring utbyggnad av OTT (TV över det öppna internet). En värdefull referenskund i den asiatiska expansionen. En stor europeisk vadslagningsdistributör valde Edgewares OTT-lösning för sin lansering av vadslagning online. Satsningen på Mexiko förstärktes med egen sälj- och servicepersonal, för att bland annat stötta lanseringen av Televisas tjänster. Edgeware hade 80 medarbetare och omsatte 204 miljoner kronor.



2016. TILLVÄXT OCH BÖRSINTRODUKTION

Under 2016 slöts ett stort antal såväl nya affärer som uppgraderingar till befintliga kunder. Nya marknader penetrerades, som Australien, och Edgeware lanserade kundlöftet "Let's make TV amazing again". Edgewares styrelse förstärktes och företaget börsnoterades den 9 december på NASDAQ Stockholm, vilket gav ytterligare kraft för en fortsatt, global marknadsexpansion. Edgeware hade 92 medarbetare, växte med 24 procent och omsatte 252 miljoner kronor.

2017. FORTSATT INTERNATIONELL EXPANSION

Internationell expansion med utökad säljkår på utvalda marknader. Lansering av ett nytt partnerprogram för återförsäljare och teknikpartners. Edgeware har 112 medarbetare och omsatte 236,8 miljoner kronor. Under året lanserades fler nya produkter än någonsin: TV Watermarker, Edge TV Repackager, CDN Selector och ett mjukvarubaserat alternativ till hårdvaruservrar.



2011

2012

2013

2014

2015

2016

2017

AKTIEN OCH ÄGARNA

Edgwares aktiekurs har under 2017 varierat mellan 29,0 kronor och 54,0 kronor. Stängningskurs sista handelsdagen för december 2017 var 31,5 kronor. Edgwares börsvärde uppgick per den sista december 2017 till 946 MSEK. Antalet aktieägare i Edgware

uppgick den 31 december 2017 till 3 348. Utländska ägares innehav uppgick till cirka 25 procent av rösterna. Edgwares aktiekapital uppgick den 31 december 2017 till 1 502 150,40 SEK fördelat på 30 043 008 antal aktier, varav 100% är av serie C.

Aktieägare	Antal aktier	Aktier och röster, %
1. Amadeus	6 937 694	23,1%
2. Creandum	5 635 486	18,8%
3. Swedbank Robur fonder	2 600 000	8,7%
4. AMF Försäkring & Fonder	1 100 000	3,7%
5. ÖstVäst Capital Management	1 084 911	3,6%
6. Catella fonder	1 057 349	3,5%
7. Martin Gren (Grenspecialisten)	895 343	3,0%
8. Öhman Fonder	741 802	2,5%
9. Joachim Roos Invest AB	518 226	1,7%
10. LMK-bolagen &Stiftelse	517 241	1,7%
11. Nordnet Pensionsförsäkring	497 117	1,7%
12. Andra AP-Fonden	439 688	1,5%
13. Avanza Pension	425 639	1,4%
14. Cliens Fonder	369 787	1,2%
15. Lukas Holm Invest AB	345 507	1,2%
16. Kalle Henriksson Invest AB	345 485	1,1%
17. Strand Fonder	337 731	1,1%
18. BNP Paribas Investment Patners	200 227	0,7%
19. Danica Pension	186 840	0,6%
20. XACT Fonder	142 257	0,5%
Summa topp 20	24 378 330	81,1%
Övriga	5 664 678	18,9%
Totalt	30 043 008	100%

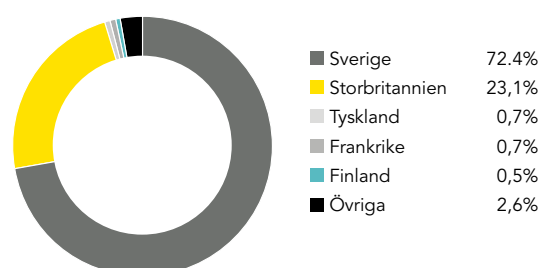
Källa: Monitor av Modular Finance AB per 2017-12-31. Sammanställd och bearbetad data från bland andra Euroclear, Morningstar och Finansinspektionen.

Antal aktier	Andel av ägare, %	Aktiekapital, %
1–500	71,0	1,3
501–1 000	11,6	0,4
1 001–5 000	11,6	1,6
5 001–10 000	3,0	1,3
10 001–50 000	1,8	3,4
50 001–100 000	0,3	2,8
100 001–500 000	0,4	10,1
500 001–1 000 000	0,1	16,7
1 000 001–5 000 000	0,1	22,9
5 000 001–	0,1	39,4
Anonymt ägande	N/A	N/A
Totalt	100	100
Totalt antal ägare och antal aktier:	3 348	30 043 008

Källa: Monitor av Modular Finance AB per 2017-12-31.

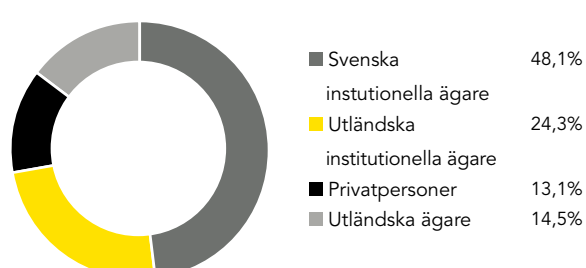
Sammanställd och bearbetad data från bland andra Euroclear, Morningstar och Finansinspektionen.

GEOGRAFISK FÖRDELNING, AKTIEKAPITAL



Källa: Monitor av Modular Finance AB per 2017-12-31.
Sammanställd och bearbetad data från bland andra Euroclear, Morningstar och Finansinspektionen.

ÄGARKATEGORIER, AKTIEKAPITAL



Källa: Monitor av Modular Finance AB per 2017-12-31.
Sammanställd och bearbetad data från bland andra Euroclear, Morningstar och Finansinspektionen.



FLERÅRSÖVERSIKT

	2017	2016	2015	2014	2013
Nettoomsättning per region					
EMEA	163,9	188,7	135,8	128,5	106,2
AMERICAS	37,1	41,3	55,3	13,2	11,7
APAC	35,8	22,2	12,5	6,5	10,4
Nettoomsättning	236,8	252,2	203,6	148,2	128,3
Nettoomsättning per försäljningskategori					
Produkter	182,9	208,1	167,9	118,7	107,8
Tjänster	53,9	44,1	35,7	29,5	20,4
Nettoomsättning	236,8	252,2	203,6	148,2	128,3
Bruttoresultat	176,3	175,6	140,9	106,7	90,5
Bruttomarginal%	74,4%	69,6%	69,2%	72,0%	70,6%
Rörelsekostnader	-164,5	-156,5	-127,6	-93,7	-83,2
Rörelsekostnader/Nettoomsättning%	-69,5	-62,0%	-62,7%	-63,2%	-64,9%
Rörelseresultat (EBIT)	11,8	19,1	13,3	13,0	7,2
Rörelsemarginal% (EBIT)	5,0%	7,6%	6,5%	8,8%	5,6%
EBITDA *	23,7	29,0	19,3	17,2	9,6
EBITDA marginal (%) *	10,0%	11,5%	9,5%	11,6%	7,5%
Justerad EBIT*	11,8	34,3	13,3	13,0	7,2
Justerad EBIT marginal (%)*	5,0%	13,6%	6,5%	8,8%	5,6%
Justerad EBITDA*	23,7	44,2	19,3	17,2	9,6
Justerad EBITDA marginal (%)*	10,0%	17,5%	9,5%	11,6%	7,5%
Periodens resultat efter skatt	7,5	15,7	10,8	10,7	1,9
Nettomarginal, periodens resultat efter skatt%	3,2%	6,2%	5,3%	7,3%	1,5%
Totala tillgångar	311,7	309,9	136,0	106,0	86,1
Eget kapital hänförligt till moderbolagets aktieägare	244,7	234,1	68,3	60,3	51,8
Soliditet%*	78,5%	75,5%	50,2%	48,9%	57,6%
Avkastning på eget kapital (ROE)*	3,1%	10,4%	16,8%	19,2%	3,8%
Eget kapital per aktie, före utspädning	8,1	9,4	2,8	4,6	4,0
Genomsnittligt antal aktier, före utspädning	30 043 008	24 854 312	24 077 275	12 983-420	12 983 420
Resultat per aktie, före utspädning (Not 16)	0,2	0,6	0,5	0,8	0,1
Kassaflöde från den löpande verksamheten	-2,7	45,1	15,3	7,3	0,7
Antal anställda vid utgången av perioden ¹⁾	112	92	89	71	63
Varav kvinnor	10	11	12	8	4

1) Anställda: I antalet anställda per sista december ingår även anställda via Business Sweden 17 (9) samt konsulter med anställningsliknande avtalsvillkor 10 (8).

*) Finansiella mått som inte definieras enligt IFRS. Definitioner av måtten finns redovisade på sidan 42-43.

DEFINITIONER

EMEA Europa, Mellanöstern och Afrika.

APAC Asien och Stillahavsområdet.

AMERICAS Nord- och Sydamerika.

Bruttoresultat Nettoomsättning reducerat med kostnad för sålda varor och tjänster.

Bruttomarginal Bruttoresultat i procent av nettoomsättning.

Rörelseresultat EBIT Rörelseresultat före finansiella poster och skatt.

Rörelsemarginal % (EBIT %) Rörelseresultat före finansiella poster och skatt i relation till nettoomsättning.

EBITDA Rörelseresultat före av- och nedskrivningar.

EBITDA-marginal % EBITDA i procent av nettoomsättning.

Avkastning på eget kapital (ROE) Periodens resultat i procent av justerat eget kapital (eget kapital plus eget kapitaldelen av obeskattade reserver).

Justerat eget kapital eget kapital plus eget kapitaldelen av obeskattade reserver.

Soliditet Justerat eget kapital i relation till totala tillgångar.

Antal aktier efter utspädning har räknats om med hänsyn till nyemissioner samt historisk effekt från teckningsoptioner.

Resultat per aktie periodens resultat i relation till antalet aktier.

Eget kapital per aktie Eget kapital i relation till antalet aktier.

Rörelsekostnader/Nettoomsättning% Rörelsekostnader i relation av nettoomsättningen där rörelsekostnader motsvarar Bolagets kostnader som inte är direkt hänförliga till Bolagets varor eller tjänster.

Nettomarginal: Bolagets vinst efter skatt i relation med nettoomsättning.

FINANSIELLA MÅTT SOM INTE DEFINIERAS ENLIGT IFRS

Bolaget presenterar vissa finansiella mått i delårsrapporten som inte definieras enligt IFRS. Bolaget anser att dessa mått ger en värdefull kompletterande information till investerare och bolagets ledning då de möjliggör utvärdering av bolagets prestation. Eftersom inte alla företag beräknar finansiella mått på samma sätt, är dessa inte alltid jämförbara med mått som används av andra företag. Dessa finansiella mått ska därför inte ses som en ersättning för mått som definieras enligt IFRS. I nedanstående tabeller presenteras avstämningar av vissa finansiella mått som inte är definierade enligt IFRS.

EBITDA OCH JUSTERAD EBITDA

Bolaget har valt att redovisa nyckeltalet EBITDA då detta visar rörelsens underliggande resultat rensat från effekten av avskrivningar vilket ger ett mer jämförbart resultatmått över tid då avskrivningar avser historiska investeringar. Bolaget har även valt att redovisa nyckeltalet justerad EBITDA för att visa det underliggande resultatet även rensat från ej återkommande poster som uppstått i samband med förberedelseprocess för börsnoteringen. I kostnaderna för förberedelse för börsnotering ingår kostnader för övergång till IFRS-rapportering, internriskprojekt, IR-kostnader, extra granskningskostnader från revisorer, börsrevisorns granskningskostnader, advokatkostnader relaterade till att göra bolaget börsfärdigt, Nasdaqkostnader, rekryteringskostnader för IR samt nya styrelsemedlemmar.

	2017	2016	2015	2014	2013
EBITDA-brygga					
Rörelseresultat	11,8	19,1	13,3	13,0	7,2
Avskrivningar på aktiverade utgifter för utveckling	-8,5	-6,6	-3,7	-2,2	-0,6
Övriga avskrivningar	-3,4	-3,3	-2,2	-1,9	-1,7
EBITDA	23,7	29,0	19,3	17,2	9,6
EBITDA marginal (%)	10,0%	11,5%	9,5%	11,6%	7,5%
Jämförelsestörande poster					
Kostnader förberedelser inför börsnotering	–	15,2	–	–	–
Justerad EBITDA	23,7	44,2	19,3	17,2	9,6
Justerad EBITDA marginal (%)	10,0%	17,5%	9,5%	11,6%	7,5%

RÖRELSERESULTAT (EBIT) OCH JUSTERAD EBIT

Bolaget har valt att redovisa nyckeltalet justerad EBIT då det visar det underliggande resultatet rensat från ej återkommande poster som uppstått i samband med förberedelseprocess för börsnoteringen, vilket ger ett mer jämförbart resultatmått över tid. I kostnaderna för förberedelse för börsnotering ingår kostnader för övergång till IFRS-rapportering, internriskprojekt, IR-kostnader, extra granskningskostnader från revisorer, börsrevisorns granskningskostnader, advokatkostnader relaterade till att göra bolaget börsfärdigt, Nasdaq-kostnader, rekryteringskostnader för IR och nya styrelsemedlemmar.

	2017	2016	2015	2014	2013
EBIT-brygga					
Rörelseresultat	11,8	19,1	13,3	13,0	7,2
Jämförelsestörande poster					
Kostnader i relation till förberedelser för börsnotering	–	15,2	–	–	–
Justerad EBIT	11,8	34,3	13,3	13,0	7,2
Justerad EBIT marginal (%)	5,0%	13,6%	6,9%	8,8%	5,6%

SOLIDITET

Bolaget har valt att redovisa nyckeltalet Soliditet då det visar på bolagets långsiktiga fortlevnadsförmåga.

	2017	2016	2015	2014	2013
Totala tillgångar	311,7	309,9	136,0	106,0	86,1
Eget kapital	244,7	234,1	68,3	60,3	51,8
Soliditet (%)	78,5%	75,5%	50,2%	48,9%	57,6%

AVKASTNING PÅ EGET KAPITAL (ROE)

Bolaget har valt att redovisa nyckeltalet avkastning på eget kapital (ROE) då det visar hur effektivt bolaget använder sina tillgångar för att skapa vinster i bolaget.

	2017	2016	2015	2014	2013
Eget kapital	244,7	234,1	68,3	60,3	51,8
Genomsnittligt justerat eget kapital	239,4	151,2	64,3	56,1	50,7
Periodens resultat	7,5	15,7	10,8	10,7	1,9
Avkastning på eget kapital (ROE, %)	3,1%	10,4%	16,8%	19,2%	3,8%

RÖRELSEKOSTNADER/NETTOOMSÄTTNING %

Bolaget har valt att redovisa rörelsekostnader i relation till nettoomsättning för att visa hur stor andel av Bolagets kostnader som inte är direkt hänförliga till produkter och eller tjänster.

RÖRELSEMARGINAL

Bolaget har valt redovisa rörelsemarginalen då den visar på Bolagets vinst i relation till nettoomsättning opåverkat av finansieringskostnader.

NETTOMARGINAL

Bolaget har valt att redovisa nettomarginal i relation till nettoomsättning då det visar hur mycket vinst Bolaget genererar netto i förhållande till nettoomsättning.

STYRELSE

Edgwares styrelse består av sju ordinarie ledamöter, inklusive styrelseordföranden, utan suppleanter, vilka valts för tiden intill slutet av årsstämman 2018. Tabellen nedan visar ledamöterna i styrelsen, när de först valdes in i styrelsen och om de är oberoende i förhållande till Edgware och/eller Edgwares större aktieägare.

Michael Ruffolo	Styrelseordförande	2013	Ja	Ja
Staffan Helgesson	Styrelseledamot	2009	Ja	Nej
Jason Pinto	Styrelseledamot	2012	Ja	Nej
Sigrun Hjelmqvist	Styrelseledamot	2016	Ja	Ja
Kent Sander	Styrelseledamot	2016	Ja	Ja
Karl Thedéen	Styrelseledamot	2016	Ja	Ja

MICHAEL RUFFOLO



Född 1961. Styrelseordförande sedan 2013.

Utbildning: Masterexamen i företagsekonomi från Harvard Business School.

Övriga nuvarande befattningar: Inga.

Tidigare befattningar (senaste fem åren):

Verkställande direktör för Internap Corporation och Crossbeam Systems, Inc. Styrelseledamot för Pacnet Corporation.

Aktieäggande i Edgware: Michael Ruffolo innehar inga aktier i Edgware men innehar en köpoption om 259 681 aktier i Edgware utställd av Creandum I Annex Fund AB.¹⁾

STAFFAN HELGESSON



Född 1968. Styrelseledamot sedan 2009.

Utbildning: Kandidatexamen i företagsekonomi från Lunds universitet.

Övriga nuvarande befattningar: Styrelseledamot i Epidemic Sound AB, Football Addicts AB, Distribution GmbH, KNL Networks Ltd, 8Fit GmbH, itslearning AS, Digitala Fotbollsakademien Sverige AB, IF Brommapojkarna, Creandum I Annex Fund AB, Creandum II General Partner AB, Creandum II Advisor AB, Creandum III Advisor AB & Creandum IV Advisor AB

Tidigare befattningar (senaste fem åren): Styrelseordförande KNC Group AB, Styrelseledamot för Norstel Aktiebolag, XBT Inhouse AB, XBT Partner AB samt XBT Provider AB (publ). Styrelsesuppleant för Cint AB, Ooyala AB och Carolinas Matkasse AB.

Aktieäggande i Edgware: Staffan Helgesson innehar inga aktier i Edgware.¹⁾

JASON PINTO



Född 1976. Styrelseledamot sedan 2012.

Utbildning: Filosofie doktorsexamen i fysik från University of Cambridge

Övriga nuvarande befattningar: Styrelseledamot för Cambridge Clean Energy Ltd, Venture Partner at Amadeus.

Tidigare befattningar (senaste fem åren): Styrelseledamot för Linkdex Ltd., ComQi Ltd. och Forth Dimension Displays Ltd. Delägare i Amadeus Capital Partners Ltd. Så kallad Supervisory Board Observer för Liguavista B.V.

Aktieäggande i Edgware: Jason Pinto innehar inga aktier i Edgware.¹⁾

1) Aktieinnehav per 31 december 2017.



SIGRUN HJELMQVIST

Född 1956. Styrelseledamot sedan 2016.

Utbildning: Civilingenjörsexamen och teknologie licentiat-examen i teknisk fysik från Kungliga Tekniska högskolan.

Övriga nuvarande befattningar: Styrelseordförande för Facesso AB. Styrelseledamot för Addnode Group AB, Elous Vind Aktiebolag (publ), Ragn-Sellsföretagen AB, Clavister Holding AB och IGOT AB.

Tidigare befattningar (senaste fem åren): Styrelseordförande för Nordic Iron Ore AB, ExeoTech Invest AB (publ) (C2SAT holding AB (publ)), C2SAT communications AB, ExeoTech Food Ventures AB (C2SAT Technology AB) och ExeoTech Ventures AB (C2Sat Production AB). Styrelseledamot för Setra Group AB, IFL & HHS Holding AB, Fingerprint Cards AB, Handelshögskolan i Stockholm Executive Education AB, Ekovind AB, Sillex Microsystems AB, Bluetest Aktiebolag, One Media Holding AB (publ), Com Hem Communications AB och Orexplore AB.

Aktieäggande i Edgware: Sigrun Hjelmqvist innehar 10 000 aktier i Edgware.¹⁾



KARL THEDÉEN

Född 1963. Styrelseledamot sedan 2016

Utbildning: Civilingenjörsexamen i systemteknik från Kungliga Tekniska högskolan.

Övriga nuvarande befattningar: Styrelseledamot för Semcon AB.

Tidigare befattningar (senaste fem åren): Styrelseledamot och verkställande direktör för Transmode Systems AB och Transmode AB. Styrelseledamot för Edgware.

Aktieäggande i Edgware: Karl Thedéen innehar 12 900 aktier i Edgware.¹⁾



KENT SANDER

Född 1953. Styrelseledamot sedan 2016.

Utbildning: Civilekonomexamen från Stockholms universitet.

Övriga nuvarande befattningar: Styrelseordförande för Tobii AB (publ), Mr Green & Co AB (publ), OnePhone Holding AB och Triboron International AB. Styrelseledamot för IAR Systems AB, Expander Business Consulting AB och BT OnePhone Ltd. Styrelseledamot för och ägare av KR Sander Associates AB och Sander Capital Consulting AB. Delägare i Laser Hair Care AB. Styrelsesuppleant för OnePhone UK SP AB.

Tidigare befattningar (senaste fem åren): Styrelseordförande för Transmode Systems AB, Transmode AB och mFormation Technologies Inc. Styrelseledamot för KPN OnePhone Holding BV och Trux Holding AB. Styrelseledamot för och delägare i BrainHeart Partners AB. Delägare i BrainHeart General Partner KB.

Aktieäggande i Edgware: Kent Sander innehar 10 000 aktier i Edgware.¹⁾

1) Aktieinnehav per 31 december 2017.

LEDANDE BEFATTNINGSHAVARE

JOACHIM ROOS



Född 1960. CEO sedan 2006, t.o.m. den 12 februari 2018.

Utbildning: Technologie licentiatexamen i datateknik från Lunds Tekniska Högskola.

Övriga nuvarande befattningar: Styrelseledamot för och ägare av Joachim Roos Invest AB.

Tidigare befattningar (senaste fem åren): Inga.

Aktieäggande i Edgware: Joachim Roos innehar 518 226 aktier i Edgware.¹⁾

STEEVE FÜHR



Född 1971. CFO & HR sedan 2015.

Utbildning: Ekonomie magisterexamen från Stockholms universitet.

Övriga nuvarande befattningar: Ägare av Academy of Business Stockholm.

Tidigare befattningar (senaste fem åren): Finance Director Nordic för Acer Sweden AB. CFO för Pocket Shop AB.

Aktieäggande i Edgware: Steeve Führ innehar 0 aktier i Edgware samt 32 000 teckningsoptioner.¹⁾

ANDERS WESTIN



Född 1967. VP R&D och tillförordnad CTO sedan 2017.

Utbildning: Civilingenjörsexamen i elektroteknik från Kungliga Tekniska Högskolan.

Övriga nuvarande befattningar: Ägare av Anders Westin Consulting AB.

Tidigare befattningar (senaste fem åren): Senior Director of Engineering för ARRIS.

Aktieäggande i Edgware: Anders Westin innehar inga aktier i Edgware.¹⁾

JOHAN BOLIN



Född 1976. VP Products sedan 2014.

Utbildning: Civilingenjörsexamen i elektroteknik från Kungliga Tekniska högskolan.

Övriga nuvarande befattningar: Styrelseledamot för Appalanche AB.

Tidigare befattningar (senaste fem åren): Inga.

Aktieäggande i Edgware: Johan Bolin har 1 034 aktier samt 22 000 teckningsoptioner i Edgware.¹⁾

TOM SCHMITT



Född 1965. VP Sales sedan 2010.

Utbildning: Masterexamen i datavetenskap från FH Darmstadt.

Övriga nuvarande befattningar: Inga.

Tidigare befattningar (senaste fem åren): Inga.

Aktieäggande i Edgware: Tom Schmitt innehar 157 980 aktier i Edgware.¹⁾

¹⁾ Aktieinnehav per 31 december 2017.



MAGNUS LARSSON

Född 1970. VP Operations sedan 2013.

Utbildning: Högskoleingenjörsexamen från Kungliga Tekniska högskolan.

Övriga nuvarande befattningar: Inga

Tidigare befattningar (senaste fem åren): Inga.

Aktieäggande i Edgware: Magnus Larsson innehar inga aktier men 32 000 teckningsoptioner i Edgware.¹⁾



RICHARD BRANDON

Född 1963. CMO sedan 2016.

Utbildning: Kandidatexamen i fysik från Imperial College London.

Övriga nuvarande befattningar: Direktör för och ägare av Stalking Horse Marketing Ltd.

Tidigare befattningar (senaste fem åren): CMO för Intune Networks Ltd.

Aktieäggande i Edgware: Richard Brandon innehar inga aktier men 22 000 teckningsoptioner i Edgware.¹⁾



RICHARD BERG

Född 1967. General Counsel sedan 2013.

Utbildning: Juris kandidatexamen från Lunds universitet.

Övriga nuvarande befattningar: Inga

Tidigare befattningar (senaste fem åren): Styrelseledamot för GKS Drift AB och Bolagsjurist för Pricer AB (publ).

Aktieäggande i Edgware: Richard Berg innehar inga aktier men 22 000 teckningsoptioner i Edgware.¹⁾



GUNILLA WIKMAN

Född 1959. IR Manager sedan 2016, t.o.m 31 mars 2018.

Utbildning: Civilekonomexamen från Handelshögskolan i Stockholm.

Övriga nuvarande befattningar: Styrelseledamot för Hoist Finance AB (publ), AMF Fonder AB. Styrelsesuppleant för Tiferna AB samt styrelseledamot och ägare av Carrara Communication AB.

Tidigare befattningar (senaste fem åren): IR-chef för Resurs Holding och Eltel Networks AB. Styrelseledamot för Oatly AB, SJ AB, HMS Networks AB och Flyinge Aktiebolag.

Aktieäggande i Edgware: Gunilla Wikman innehar 8 584 aktier i Edgware.¹⁾



KARL THEDÉEN

Född 1963. CEO fr.o.m. den 13 februari 2018.

Utbildning: Civilingenjörsexamen i systemteknik från Kungliga Tekniska högskolan.

Övriga nuvarande befattningar: Styrelseledamot för Semcon AB.

Tidigare befattningar (senaste fem åren): Styrelseledamot och verkställande direktör för Transmode Systems AB och Transmode AB. Styrelseledamot för Edgware.

Aktieäggande i Edgware: Karl Thedéen innehar 12 900 aktier i Edgware.¹⁾

¹⁾ Aktieinnehav per 31 december 2017.

FÖRVALTNINGSBERÄTTELSE

Styrelsen och verkställande direktören för Edgeware AB (publ) avger härmed årsredovisning och koncernredovisning för räkenskapsåret 2017-01-01– 2017-12-31.

VERKSAMHETENS ART OCH INRIKTNING

Edgeware är ett ledande företag inom TV- och video- distributionslösningar som specifikt riktar sig till aktörer som levererar tjänster via operatörsnät eller det öppna internet. Företaget tillhandahåller infrastruktur som är särskilt anpassad för att möjliggöra för nätverksoperatörerna att erbjuda ett brett utbud av videotjänster med avsikt att skapa nya intäktsströmmar samt att öka lojaliteten hos befintliga kunder. Edgewares produktutbud består av hård- och mjukvaruprodukter som används för att bygga innehållsdistributionsnätverk optimerade för TV- och video-distribution över IP och kabelinfrastruktur, vad vi kallar TV CDN ("content delivery network"). Edgewares produkter och lösningar stödjer såväl traditionella betal-TV-tjänster som de mest avancerade nya webb-TV-tjänsterna.

Förutom att användas för operatörers utbyggnad av egna videotjänster så riktar sig bolagets produkter också till innehållsägare och TV-bolag som vill utnyttja internet för att nå tittare. Dessa aktörer kallas inom branschen för "over-the-top leverantörer" eller OTT'er. Detta segment kommer att få ökande betydelse framgent, i takt med transformeringen av TV-landskapet och i takt med förväntat dramatiskt ökande trafikvolymer.

2017 blev ett sämre år än förväntat för Edgeware. Året avslutades med ett kvartal med lägre omsättning än beräknat och därmed avslutades helåret 2017 med en omsättning som var 6,1 procent lägre än 2016. För helåret ökade dock bruttomarginalen till 74,4 procent (69,6) vilket medförde att även bruttovinsten steg till 176,3 MSEK (175,6). En ökning med 0,7 MSEK jämfört med föregående år.

Under året växte vi framgångsrikt vår verksamhet i APAC, medan omsättningen var lägre än väntat i delar av AMERICAS och EMEA. Nedgången i både EMEA och AMERICAS påverkades av regionernas respektive

två största kunder som minskade sina inköp något jämfört med föregående år. I AMERICAS var detta bland annat en följd av regionala politiska och ekonomiska osäkerhetsfaktorer i Latinamerika. Historiskt har dock våra stora kunder varit en viktig framgångsfaktor, även om detta samtidigt leder till att vi har en hög kundkoncentration som framförallt ger relativt höga kvartalsmässiga fluktuationer, vilka med stor sannolikhet kommer att bestå en tid framöver.

Vårt mål är att hjälpa operatörer och TV-bolag att utöka sin marknadsandel och förbättra sitt tjänsteutbud inom TV- och videostreaming, vilket kommer att leda till att Edgeware fortsätter att växa sin kundbas och därmed minskar kundkoncentrationen.

Vi har ett stort antal nya intressanta kunder med potential att bli betydande beställare för oss de närmaste åren. Under 2017 lanserade vi ett helt mjukvarubaserat alternativ till våra hårdvaruservrar. Vår software origin och software streamer ger våra kunder flexibilitet att kombinera dessa med hårdvaruservrarna eller välja en mjukvarulösning fullt ut om så önskas. Denna flexibla och eftertraktade lösning levererades till våra första kunder under fjärde kvartalet. Under perioden fortsatte vi att investera i vår globala försäljningskapacitet, en strategisk expansion som ännu inte har nått sin fulla potential. Det är delvis naturligt då det tar 12–18 månader för nya säljare att börja nå resultat. Ett av våra fokusområden kommer att vara att säkerställa effektiviteten i våra säljteam samt stödet från den övriga organisationen.

Vår konkurrenskraft är stark med hälsosamma bruttomarginaler. Våra finansiella mål, som fastslogs vid tiden för börsnoteringen, kvarstår.

VÄSENTLIGA HÄNDELSE OCH FRAMTIDA UTVECKLING

Under 2017 lanserade Edgware fler produkttyper än tidigare år, organisationen förstärktes kraftfullt personellt och förankrades ännu djupare på den globala marknaden för ledande TV- och videoleveranser. Bolagets produkter stämmer väl överens med marknadens behov. Produkternas speciella differentiering vad gäller skalbarhet och flexibilitet med en enda plattform som samtidigt kan användas till olika tjänster, har blivit viktigare i takt med de ökade trafikvolymerna som kunderna har och det ökande antalet TV- och videotjänster som efterfrågas.

Marknadens behov av Edgwares tjänster fortsatte att växa. Den marknadstrend vi aktivt bidrar till, att innehållsbolag investerar i att bygga egna distributionsnätverk, så kallade TV-CDN, syns allt tydligare i vår försäljning. Vårt mål är att hjälpa operatörer och TV-bolag att öka sina marknadsandelar och förbättra sitt tjänsteutbud inom TV- och videostreaming. Det leder i sin tur till att Edgware fortsätter att växa sin kundbas och över tid kan minska kundkoncentrationen. Fokus har förskjutits till att mer aktivt arbeta med kunder som kan hjälpa med att skala upp bolagets affär över en längre tid, för att ytterligare säkerställa tillväxt.

Jämte försäljning till telekom- och kabeloperatörer stod de nya TV- och programföretagen (OTT/over the top) för den största tillväxten och vi gjorde under året fler OTT-affärer än tidigare. Bland annat med en östeuropeisk satellitoperatör som satsar på att själva leverera program till tittare. Även i Asien gjordes viktiga affärer inom detta snabbväxande segment. Vi ser en tydlig och tilltagande trend mot att innehållsbolag vill äga hela kedjan från innehåll till tittarupplevelse. Därför satsar de på egna TV-CDN och leverans över det öppna internet. Inte minst inom sportsändningar där kostsamma rättigheter gör att innehållsägarna vill ha kontroll över hela kedjan.

Efter att ha lett Edgware från ett nystartat tremansföretag till ett globalt och börsnoterat bolag lämnar Joachim Roos över VD-posten till Karl Thedéen i februari 2018. Karl har varit styrelseledamot i Edgware sedan april 2016.

UTVECKLING AV VERKSAMHET, STÄLLNING OCH RESULTAT (KONCERNEN)

(MSEK)	2017	2016	2015
Nettoomsättning	236,8	252,2	203,6
Rörelseresultat ⁴⁾	11,8	19,1	13,3
Resultat före skatt	11,4	22,3	14,0
Balansomslutning	311,7	309,9	136,0
Soliditet ¹⁾⁴⁾	78,5%	75,5%	50,2%
Avkastning på eget kapital ²⁾⁴⁾	3,1%	10,4%	16,8%
Medelantal anställda	80	80	71
Antal anställda inkl. konsulter med anställningsliknande villkor, delvis via Business Sweden per sista december			
	112	92	89

1) Justerat eget kapital / Balansomslutning.

2) Årets resultat / Genomsnittligt justerat Eget kapital

3) (Resultat före skatt + räntekostnader) / Genomsnittlig balansomslutning

4) Finansiella mått som inte definierade enligt IFRS

Fler nyckeltal samt definition av alternativa nyckeltal återfinns på sidan 40-44.

KOMMENTARER TILL VERKSAMHET, RESULTAT OCH STÄLLNING NETTOOMSÄTTNING

I Koncernens nettoomsättning för helåret 2017 uppgick till 236,8 MSEK (252,2), vilket motsvarar en minskning med -6,1 procent jämfört med föregående år. Minskningen på nettoomsättningen för koncernen i jämförbara valutor var -7,0 procent. I EMEA (Europa, Mellanöstern och Afrika) minskade nettoomsättningen till 163,9 MSEK (188,7) och i AMERICAS (Nord- och Sydamerika) minskade nettoomsättningen till 37,1 MSEK (41,1). I APAC (Asien och stillahavsområdet) ökade nettoomsättningen till 35,8 MSEK (22,2).

Den minskade nettoomsättningen i EMEA och AMERICAS under helåret 2017 beror främst på lägre försäljning till regionernas respektive största befintliga kunder. I APAC däremot ökade nettoomsättningen med 61,3 procent som en följd av hög efterfrågan från flera stora kunder, bland annat inom kundkategorin innehållsleverantörer och TV-bolag.

Två av våra största kunder uppnådde inte förväntade inköpsnivåer, vilket påverkade vår omsättning negativt för helåret. Vidare noterade vi att de beställningar vi historiskt erhållit under fjärde kvartalet, från kunder som väljer att förbruka sin återstående budget, inte inträffade i samma omfattning i år. Historiskt har det fjärde kvartalet säsongsmässigt varit det starkaste.

EMEA utgjorde 69,2 procent (74,8) av koncernens nettoomsättning under 2017, AMERICAS 15,7 procent (16,4) och APAC 15,1 procent (8,8). Som andel av Edgwares totala nettoförsäljning utgjorde den största kunden 17,7 procent (23,0), de tre största 38,5 procent (41,9) och de fem största 51,4 procent (55,4).

Under helåret 2017 har framförallt kundkategorin innehållsleverantörer och TV-bolag utvecklats starkt och flera nya kunder har tillkommit.

Av den totala nettoomsättningen under perioden utgjorde Produkter (hårdvara, mjukvara och licenser) 77,2 procent (82,5) medan resterande 22,8 procent (17,5) utgjordes av Tjänster (underhåll, support och övriga tjänster).

RESULTAT

Bruttoresultatet för helåret 2017 uppgick till 176,3 MSEK (175,6), vilket motsvarar en ökning med 0,7 MSEK jämfört med helåret 2016 och bruttomarginalen uppgick till 74,4 procent (69,6). Den förbättrade bruttomarginalen är en kombination av ökad andel licenser och mjukvara samt förbättrade marginaler i Edgwares tjänsteaffär.

Rörelsekostnaderna uppgick till 164,5 MSEK (156,5) vilket motsvarar en ökning med 8,0 MSEK jämfört med helåret 2016. I administrationskostnaderna för helåret 2016 ingår totalt 15,2 MSEK som är hänförliga till börsnoteringen som gjordes i december 2016. Frånräknat dessa engångskostnader ökade samtliga funktioner inom Edgware sina kostnader i jämförelse med samma period föregående år, vilket är ett led i den expansionsplan som presenterats i samband med börsnoteringen. Kostnadsökningen är framförallt hänförlig till fler antal anställda och Edgware har per den sista december 112 anställda (92) samt ett antal externkonsulter. Flest anställda har tillkommit inom sälj- och marknadsfunktionen som nettoökad med 18 personer jämfört med 2016.

Under helåret 2017 aktiverades utvecklingskostnader om 13,4 MSEK (8,8), vilket utgjorde 19,3 procent (14,4) av bolagets totala kostnader för forskning och utveckling. Anledningen till den ökade aktiveringen är att Edgware under 2017 haft ett intensivt utvecklingsår med

fler nya produktansökringar än tidigare. Samtidigt ökade avskrivningarna samt nedskrivningarna från tidigare aktiverade utvecklingskostnader till 8,5 MSEK (6,6) för helåret 2017. Avskrivningarna och nedskrivningarna är en del av företagets kostnad för såld vara och påverkar därför Edgwares bruttovinst medan utvecklingskostnader samt aktivering av dessa är en del av bolagets rörelsekostnader. Sammantaget påverkade aktivering samt av- och nedskrivningar av utvecklingskostnader rörelseresultatet positivt med 4,9 MSEK (2,2).

Rörelseresultat före av- och nedskrivningar (EBITDA) uppgick till 23,7 MSEK (29,0), vilket motsvarar en minskning med 5,3 MSEK jämfört med 2016. Justerad EBITDA, justerat för ej återkommande poster avseende börsnotering, uppgick till 23,7 MSEK (44,2).

Rörelseresultatet (EBIT) för 2017 uppgick till 11,8 MSEK (19,1), vilket motsvarar en minskning med 7,3 MSEK jämfört med samma period föregående år. Rörelseresultatet motsvarade en rörelsemarginal på 5,0 procent (7,6). Justerad EBIT, justerat för ej återkommande poster avseende förberedelse inför börsnotering 2016, uppgick till 11,8 MSEK (34,3). Inga justeringar i EBIT har skett under 2017.

Periodens resultat för helåret 2017 uppgick till 7,5 MSEK (15,7), vilket motsvarar en minskning med 8,2 MSEK jämfört med 2016.

Finansnettot för året är negativt -0,4 MSEK (3,2), främst till följd av valutakurspåverkan på banktillgodo-havanden i utländsk valuta, vilka netto 2017 uppgick till -0,5 MSEK (2,2), främst relaterat till USD -0,6 MSEK (1,1). MXN stod för -0,2 MSEK (0,6). EUR bidrog däremot med en positiv valutaeffekt om 0,3 MSEK (0,6). Räntenettot uppgick till 0,1 MSEK (-0,1).

KASSAFLÖDE OCH FINANSIELL STÄLLNING

Kassaflödet från den löpande verksamheten uppgick till -2,7 MSEK (45,1). Det negativa kassaflödet är främst hänförlig till ökad rörelsekapitalbindning från ökade kundfordringar, ökat lager och kortfristiga fordringar samt minskade övriga korta skulder. Kassaflödet från investeringsverksamheten uppgick till -94,3 MSEK (-12,4) och är främst hänförlig till placering i kortfristiga fonder samt ökad aktivering av utvecklingsarbeten. Kassaflödet för helåret 2017 uppgick till -97,0 MSEK (171,3). Vid periodens utgång uppgick koncernens likvida medel till 97,7 MSEK (194,6).

Kortfristiga placeringar består av korta räntebärande fondplaceringar och uppgår till 75,1 MSEK (0).

Eget kapital uppgick till 244,7 MSEK (234,1) med en soliditet på 78,5 procent (75,5).

MODERFÖRETAGET

Moderföretagets nettoomsättning under året uppgick till 234,0 MSEK (249,5), vilket är en minskning med 6,2 procent och periodens resultat slutade på 10,1 MSEK (22,9). Då merparten av koncernens verksamhet och nettoförsäljning sker i moderbolaget hänvisas till koncernen för övriga kommentarer i årsredovisningen.

(MSEK)	2017	2016	2015
Nettoomsättning	234,0	249,5	196,0
Rörelseresultat ¹⁾	14,3	25,1	16,8
Resultat före skatt	14,0	29,4	-2,1
Balansomslutning	315,4	311,9	127,0
Soliditet ¹²⁾	79,3%	76,0%	50,3%

1) Justerat eget kapital / Balansomslutning.

2) Finansiellt mått som inte definieras enligt IFRS.

Fler nyckeltal samt definition av alternativa nyckeltal återfinns på sidan 40-44.

VÄSENTLIGA RISKER OCH OSÄKERHETSFAKTORER

Edgwares verksamhet, försäljning och resultat påverkas av ett antal interna och externa riskfaktorer. Bolaget har en ständigt pågående process för att identifiera och bedöma hur respektive risk ska hanteras. De främsta riskerna som bolaget utsätts för är leveransrisk, teknisk utveckling samt finansiella risker. De finansiella riskerna beskrivs under redovisningsprinciperna samt i noterna.

LEVERANSRISK

Förutom leverans av hård- och mjukvara utför även Edgware tjänster i form av installation och integration. Eventuella förseningar av dessa tjänster kan medföra anspråk på kompensation och skadestånd. Företaget är försäkrat mot eventuella skador, uppkomna av bolagets produkter eller genom personalens felaktiga handhavande. Dessutom genomgår bolagets produkter utökad produktionstest före leverans. För att motverka eventuella förseningar har Edgware under året kraftigt förstärkt sina personella resurser inom tekniskt säljstöd- och serviceorganisationen samt genomförs kontinuerligt resurs- och leveransplanering samt utvärdering av tidigare kundprojekt.

TEKNISK UTVECKLING

Edgware är verksamt i en dynamisk och föränderlig bransch som kännetecknas av snabb teknisk utveckling och intensiv konkurrens. Om bolaget inte lyckas hålla jämna steg med den tekniska utvecklingen skulle det kunna inverka negativt på intäkterna och kostnaderna. Forsknings- och utvecklingsavdelningens samlade kunskaper och kompetens bidrar tillsammans med en bred erfarenhet från övriga funktioner och nära samarbete med våra större kunder, till att minimera denna risk. Företagets bedömning är att den totala tekniska utvecklingsrisken är normal för denna typ av verksamhet.

FINANSIELLA INSTRUMENT OCH RISKHANTERING

Bolagets främsta finansiella risker är kreditrisk, valutarisk samt likviditetsrisk. Kreditrisk består av krediter som bolaget givit sina kunder. Valutarisk uppkommer i samband med bolagets valutaexponering som är ett resultat av företagets globala verksamhet. Likviditetsrisk är en kombination av säsongsvariationer i försäljningen samt icke matchande betalningsvillkor till leverantörer och från kunder. För ytterligare information kring företagets finansiella risker och riskhantering hänvisas till not 4.

FORSKNING OCH UTVECKLING

Edgwares forsknings- och utvecklingsavdelning består av funktionerna Products, CTO-office och R&D. Stark fokus ligger på lean och agil arbetsmetodik.

Edgware följer IAS 38 avseende aktivering av utgifter för utveckling. Kostnader för forskning samt underhåll av produkter (inklusive direkt hänförliga kostnader) kostnadsförs när de uppstår.

Projekt på R&D består av underhåll av befintliga produkter och funktionalitet, taktisk utveckling av funktionalitet som i första hand adresserar enskilda kunder eller begränsad del av marknaden samt strategisk utveckling av produkter som förväntas adressera en stor del av marknaden och generera intäkter under en längre tid.

Hur utveckling styrs och allokeras bestäms av funktionen Products i samråd med CTO och R&D. Den strategiska utvecklingen styrs av Edgwares Road-

map och nyutvecklade funktioner görs generellt tillgängliga ("General Availability") genom dedikerade systemreleaser. Strategisk utveckling aktiveras, och avskrivning påbörjas i samband med att det släpps som generellt tillgänglig.

Direkt hänförliga utgifter balanseras som en del av produkten och innefattar utgifter för anställda och konsulter samt en skälig andel av indirekta kostnader. Övriga

utvecklingskostnader som inte uppfyller ovan kriterier kostnadsförs när de uppstår. Under 2017 aktiverades 13,7 MSEK (8,8) vilket är 19,6 procent (14,4) av nettokostnaden för forskning och utveckling 2017. Värdet av balanserade utgifter för forskning och utveckling uppgår den 31 december 2017 till 19,9 MSEK (14,7).

Rörelseresultatet och Bruttomarginalens påverkan från aktivering av utvecklingskostnader

		2017	2016	2015	2014	2013
A Nettoomsättning	enl RR	236,8	252,2	203,6	148,2	128,3
B Bruttoresultat	enl RR	176,3	175,6	140,9	106,7	90,5
Bruttomarginal %	B/A	74,4	69,6	69,2	72,0	70,6
C Avskrivningar på aktiverade Utgifter för utveckling	enl RR	-8,5	-6,6	-3,7	-2,2	-0,6
D Bruttomarginal före avskrivningar på aktiverade Utgifter för utveckling	C-B	184,8	182,2	144,7	109,0	91,1
Bruttomarginal exklusive avskrivning %	D/A	78,0	72,2	71,1	73,6	71,0
E Totala Rörelsekostnader	enl RR	-164,5	-156,5	-127,6	-93,7	-83,2
F Forsknings- och utvecklingskostnader enligt resultaträkning	enl RR	-56,1	-51,9	-40,0	-32,8	-31,3
Forsknings- och utvecklingskostnader vs Nettoomsättning %	F/A	-23,7	-20,5	-19,7	-22,1	-24,4
G Aktiverade utgifter för utveckling	enl RR	13,7	8,8	9,3	4,5	5,4
H Total kostnad för Forskning- och utveckling	G-F	-69,8	-60,7	-49,3	-37,3	-36,7
Aktiverade utgifter för utveckling vs total kostnad för Forskning och utveckling %	H/G	19,6	14,4	18,9	12,1	14,7
Rörelseresultat (EBIT)	enl RR	11,8	19,1	13,3	13,0	7,2
I Rörelseresultatets påverkan från aktiverade utgifter för utveckling och avskrivning	G+C	5,2	2,1	5,6	2,3	4,8
		Dec 2017	Dec 2016	Dec 2015	Dec 2014	Dec 2013
J Summa tillgångar enligt balansräkning	enl BR	311,7	309,9	136,0	106,0	86,1
Summa eget kapital	enl BR	244,7	234,1	68,3	60,3	51,8
Likvida medel	enl BR	97,7	194,6	21,1	17,2	13,0
K Balanserade utgifter för utvecklingsarbeten enligt balansräkning	enl BR	19,9	14,7	12,6	7,0	4,8
Balanserade utgifter för utvecklingsarbeten vs Summa tillgångar%	K/J	6,4%	4,7%	9,3%	6,6%	5,5%

PERSONAL

Edgware har per sista december 2017 112 (92) anställda inklusive konsulter med anställningsliknande avtal.

Antalet anställda uppgick till 2017 till 85 (75), konsulter via Business Sweden uppgick till 17 (9) samt övriga konsulter med anställningsliknande avtalsvillkor 10 (8). Utöver detta anlitar Edgware även ett antal tillfälliga konsulter, , där ibland ett outsourcat team på 12 (12) personer i Vietnam, som stödjer funktionen forskning och utveckling.

Personalen är fördelad på regionerna EMEA 10 (7), AMERICAS 8 (5) och APAC 9 (5). Bolaget har anställda i 15 (11) länder som arbetar under 4 huvudgrupper bestående av Försäljning och marknadsföring, Administration, Forskning och utveckling samt Service. Per den 31 december 2017 uppgår antalet anställda till 85 (75) personer varav 77 (69) sitter i EMEA, 8 (6) i AMERICAS och 0 (0) i APAC. Fördelningen per 31 december 2017 per huvudgrupp var Försäljning och marknadsföring 16 (13), Administration 11 (9), Forskning och utveckling 41 (41) samt Post-Sales 17 (12). För vidare information om antalet anställda samt medelantalet anställda se not 12.

RIKTLINJER FÖR ERSÄTTNING OCH ANDRA ANSTÄLLNINGSVILLKOR FÖR LEDANDE BEFATTNINGSHAVARE SAMT STYRELSE

Arvode och annan ersättning till styrelseledamöterna, inklusive ordföranden, fastställs av bolagsstämman. På årsstämman den 12 april 2017 fastställdes att styrelsearvode ska uppgå till 1 450 000 kronor att fördelas med 500 000 kronor till styrelsens ordförande samt 175 000 kronor vardera till övriga styrelseledamöter. Fastställdes vidare att arvode för kommittéarbete i revisionsutskottet ska utgå med sammanlagt högst 60 000 kronor, fördelat på 30 000 kronor till utskottets ordförande och 15 000 kronor vardera till övriga två ledamöter. Arvode för kommittéarbete i ersättningsutskottet fastställdes till 15 000 kronor för ersättningsutskottets ordförande. Styrelsens ledamöter har inte rätt till några förmåner efter att deras uppdrag som styrelseledamöter har upphört. Erhållna arvoden för 2017 redovisas i not 12.

På årsstämma den 12 april 2017 beslutades om riktlinjer för ersättning till verkställande direktör och övriga ledande befattningshavare. Ersättningen till ledande befattningshavare ska bestå av fast lön, rörlig ersättning, långsiktiga aktiebaserade eller aktierelaterade incitamentsprogram (LTI) och pensionsavsättning.

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.

Ledande befattningshavare kan även beviljas sedvanliga icke-monetära förmåner men dessa förmåner ska inte utgöra en väsentlig del av den totala ersättningen. Intjäningsperioden för LTI-program ska vara minst tre år. LTI-program ska vara baserade på aktier eller aktierelaterade instrument. LTI ska tillförsäkra långsiktiga incitament kopplade till Edgwares utveckling. Varje aktiebaserat LTI ska förutsätta godkännande av aktieägarna innan implementering.

Pensionsförmåner ska vara premiebestämda och utgöra 4,5 procent av den pensionsgrundande lönen upp till 7,5 inkomstbasbelopp och 30 procent på överskjutande belopp. Styrelsen har rätt att frånga riktlinjerna om det i ett enskilt fall finns särskilda skäl för det.

EDGEWARES AKTIE

Bolaget noterades på NASDAQ Stockholms huvudlista och handeln i aktien påbörjades den 9e december. Kursen sattes till 29 kronor. Inför börsintroduktionen genomfördes en aktiesplit med 1:20, en fondemission på 11 093 855 aktier med kvotvärde om 0,05 vilken ökade aktiekapitalet med 554 692,75 kr, en nyemission på 5 172 413 aktier med kvotvärde 0,05 vilken ökade aktiekapitalet med 258 620,65 kr. Efter nyemissionen har Edgware 30 043 008 aktier. Kassaflödet i samband med börsnoteringen påverkades positivt med ett tillskott om 139 775 Tkr netto efter avdrag av emissionsavgifter. Under 2017 har Edgwares aktie varierat mellan 28,7 kr till 57,25 kr.

För ytterligare information om Edgwares aktie se avsnitt Aktien och ägarna på sid 38-39.

MILJÖ & CODE OF CONDUCT

Edgware strävar att i sin affärsverksamhet uppfylla de tio principerna i Förenta Nationernas Global Compact avseende: mänskliga rättigheter, arbetsrätt, miljö samt antikorrupktion.

FÖRSLAG TILL VINSTDISPOSITION (KRONOR)

Till årsstämmans förfogande står följande vinstmedel

Balanserat resultat	221 591 543
Årets resultat	10 079 66
	231 671 205

Styrelsen föreslår att

i ny räkning balanseras	231 671 205
	231 671 205

Beträffande moderföretagets och koncernens resultat och ställning i övrigt hänvisas till efterföljande resultat- och balansräkningar, rapporter över förändringar i eget kapital, kassaflödesanalyser samt noter. Alla belopp uttrycks i miljoner svenska kronor där ej annat anges.

BOLAGSSTYRNINGSRAPPORT

Nedan presenteras Edgwares (Bolagets) bolagsstyrningsrapport, granskad av Bolagets revisorer. Rapporten beskriver ansvarsfördelningen inom Edgware samt hur bolagets tre beslutsorgan, årsstämma, styrelse och verkställande direktör agerar och interagerar.

TILLÄMPNING AV DEN SVENSKA BOLAGSKODEN

Edgware AB (publ) är ett svenskt publikt aktiebolag som styrs av främst följande regelverk:

- Den svenska aktiebolagslagen
- NASDAQ Stockholms regler för emittenter
- Edgwares egen bolagsordning samt
- Svensk kod för bolagsstyrning ("Koden")

Koden tillämpas på alla svenska företag med aktier noterade på en reglerad marknad i Sverige. Bolaget är dock inte skyldigt att följa samtliga regler i Koden då Koden i sig ger utrymme för att avvika från reglerna, under förutsättning att alla sådana avvikelser och de valda alternativa lösningarna beskrivs samt att anledningarna till avvikelser förklaras i bolagsstyrningsrapporten (den så kallade "följ eller förklara"-principen).

Edgware har inga avvikelser från Koden att rapportera i bolagsstyrningsrapporten för 2017.

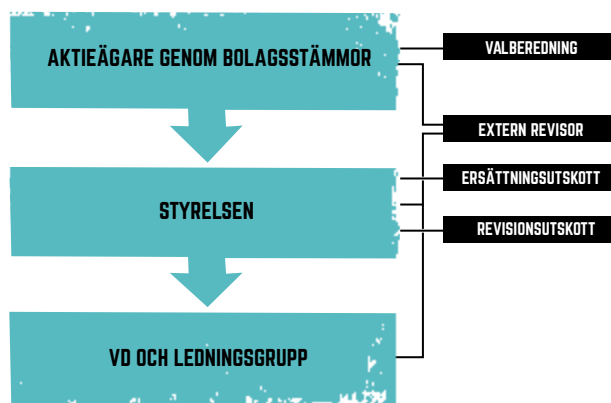
BOLAGSORDNING

Den nu gällande bolagsordningen antogs den 28 november 2016. Av bolagsordningen framgår att Bolagets verksamhet är att direkt eller indirekt, bedriva utveckling och försäljning av elektroniksystem för nätverkstillämpningar och därmed förenlig verksamhet. Bolagsordningen fastslår bland annat aktieägarnas rättigheter, antalet styrelseledamöter och revisorer, att årsstämman ska hållas en gång årligen inom sex månader efter räkenskapsårets utgång, hur kallelse till årsstämman ska ske samt att bolagets styrelse har sitt säte i Stockholm. Gällande bolagsordning finns tillgänglig på Edgwares hemsida: www.edgware.tv

ÄGARE

För information om ägarstruktur och största ägare, se sid 38-39.

BOLAGSSTYRINGSSTRUKTUR



BOLAGSSTÄMMA

Enligt aktiebolagslagen (2005:551) är bolagsstämman ett bolags högsta beslutsfattande organ. På bolagsstämman har samtliga aktieägare rätt att utöva sin rösträtt i nyckelfrågor, däribland fastställande av resultat- och balansräkningar, disposition av bolagets resultat, beviljande av ansvarsfrihet för styrelseledamöter och VD, val av styrelseledamöter och revisorer samt ersättningar till styrelse och revisorer.

Aktieägare som vill delta på bolagsstämman 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 bolagsstämman personligen eller genom ombud och kan även biträddas 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.

Utöver årsstämman kan Bolaget kalla till extra bolagsstämman. Bolagsstämmorna ska hållas i Stockholm och kallelsen till bolagsstämman ska ske genom publicering av kallelsen 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 har skett.

Vid ordinarie årsstämma för 2017 som hölls den 12 april valdes Michael Ruffolo till styrelsens ordförande och Staffan Helgesson, Sigrun Hjelmquist, Jason Pinto, Karl Thedéen och Kent Sander till styrelseledamöter.

VALBEREDNING

Enligt Koden ska Bolaget ha en valberedning som har till syfte att lämna förslag beträffande ordföranden på bolagsstämmor, kandidater till styrelseledamöter (inklusive ordföranden) arvoden och övrig ersättning till varje styrelseledamot samt ersättning för utskottsarbete, val av och ersättning till externa revisorer samt förslag till valberedning för den nästföljande årsstämman.

Vid bolagsstämma som hölls den 12 april 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 den 31 augusti 2017 och styrelseordföranden, eller annan av styrelsen utsedd styrelseledamot som har god kännedom om svensk ägarstyrning, 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.

Ändringar i sammansättningen av valberedningen måste meddelas omgående. Sammansättningen av valberedningen för årsstämman 2018 ska kungöras senast sex månader före stämman.

Ersättning ska inte utgå till representanter i valberedningen. Edgeware ska ersätta eventuella kostnader

som valberedningen ådrar sig i sitt arbete.

Mandatperioden för valberedningen upphör när sammansättningen av den följande valberedningen har offentliggjorts.

Den 3 november 2017 annonserades utnämmandet av valberedningen i Edgeware vilken består av representanter för de tre största ägarna per den 31 augusti 2017, Amadeus Capital Partners (23,1%), Creandum (18,8%) samt Swedbank Robur Fonder (8,7%). Ägarna representeras av Kent Sander, Daniel Blomquist och Annika Andersson samt styrelsens ordförande Michael Ruffolo. Till ordförande i valberedningen har Daniel Blomquist utsetts.

STYRELSE

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, fortlöpande 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 ledningen 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 samt mellan styrelsen och styrelsens olika utskott. I samband med det konstituerande styrelsemötet fastställer styrelsen även instruktionen för verkställande direktör, vilket innefattar instruktioner för Bolagets finansiella 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.

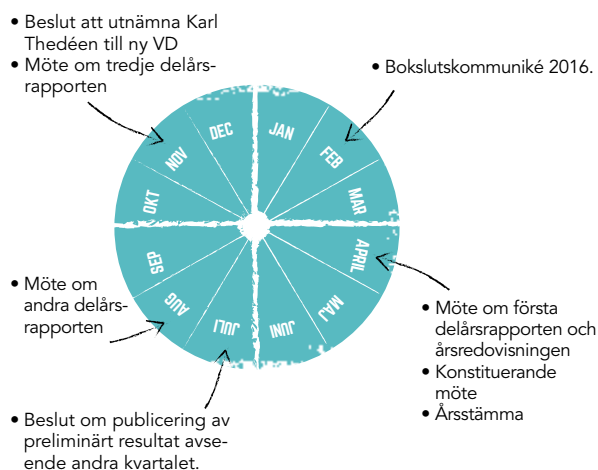
Utöver styrelsemötena har styrelseordföranden och verkställande direktören en fortlöpan­de dialog rörande ledningen av Bolaget.

STYRELSEARBETETS ÅRSCYKEL 2017

Under 2017 bestod Bolagets styrelse av sex ordinarie ledamöter som valts av bolagsstämman, vilka presenteras i avsnittet "Styrelse och ledande befattningshavare", samt även på Edgwares hemsida:
<https://corporate.edgware.tv/>

Under 2017 har styrelsen hållit tretton (13) möten varav ett (1) konstituerande möte. Bland annat har styrelsen avhandlat följande frågor under 2017:

11 januari	Beslut om tilldelning avseende teckningsoptionsprogram 2016.
19 februari	Bokslutskommuniké 2016.
10 mars	Beslut om kallelse till årsstämma.
12 april	Konstituerande möte.
3 maj	Delårsrapport januari-mars 2017.
7 juli	Beslut om publicering av preliminärt resultat avseende april-juni 2017.
2 augusti	Delårsrapport april-juni 2017.
1 november	Delårsrapport juli-september 2017.
13 november	Beslut att utnämna Karl Thedéen till ny VD i bolaget med tillträde i februari 2018.



Ersättning till styrelsen redovisas i avsnittet Ersättningar och riktlinjer för ersättningar i denna Bolagsstyrningsrapport.

STYRELSENS UTSKOTT

Styrelsen har inom sig inrättat två utskott: revisions- respektive ersättningsutskottet.

REVISIONSUTSKOTT

Enligt Koden ska styrelsen inrätta ett revisionsutskott bestående av minst tre styrelseledamöter.

Edgware har ett revisionsutskott bestående av tre medlemmar: Karl Thedéen (ordförande), Staffan Helgesson och Sigrun Hjelmqvist. 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. Under 2017 har fyra (4) möten hållits 6 februari, 20 april, 27 juli samt 26 oktober.

ERSÄTTNINGSGRUPP

Edgware har ett ersättningsutskott bestående av tre medlemmar: Kent Sander (ordförande), Michael Rufolo och Jason Pinto. Ersättningsutskottet ska bereda förslag avseende ersättningsprinciper, ersättningar och andra anställningsvillkor för verkställande direktören och ledande befattningshavare. Under 2017 har tre (3) möten hållits 16 februari, 1 november samt 15 november.

VD OCH ÖVRIGA LEDANDE BEFATTNINGSHAVARE

Den verkställande direktören är underordnad styrelsen och ansvarar för Bolagets löpande förvaltning och den dagliga driften i enlighet med aktiebolagslagen, andra lagar, förordningar och gällande regler för aktiemarknadsbolag, inklusive Koden och gällande instruktion för VD samt andra anvisningar och strategier som fastställts av styrelsen.

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 från ledningen 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 utvärdera Bolagets finansiella ställning.

Verkställande direktör ska hålla styrelsen kontinuerligt informerad om utvecklingen av Bolagets verksamhet, omsättningens utveckling, Bolagets resultat och ekonomiska ställning, likviditets- och kreditläge, viktigare affärshändelser samt varje annan händelse, omständighet eller förhållande som kan antas vara av väsentlig betydelse för Bolagets aktieägare.

Verkställande direktör och övriga ledande befattningshavare presenteras i avsnittet "Styrelse och ledande befattningshavare" i ÅR 2017 samt även på Edgewartes hemsida: <https://corporate.edgewartv/>

ERSÄTTNINGAR OCH RIKTLINJER FÖR ERSÄTTNINGAR

Arvode och annan ersättning till styrelseledamöterna, inklusive ordföranden, fastställs av bolagsstämman. På årsstämman den 12 april 2017 fastställdes att styrelsearvode ska uppgå till 1 450 000 kronor att fördelas med 500 000 kronor till styrelsens ordförande samt 175 000 kronor vardera till övriga styrelseledamöter. Fastställdes vidare att arvode för kommittéarbete i revisionsutskottet ska utgå med sammanlagt högst 60 000 kronor, fördelat på 30 000 kronor till utskottets ordförande och 15 000 kronor vardera till övriga två ledamöter. Arvode för kommittéarbete i ersättningsutskottet fastställdes till 15 000 kronor för ersättningsutskottets ordförande. Styrelsens ledamöter har inte rätt till några förmåner efter att deras uppdrag som styrelseledamöter har upphört. Erhålla arvoden för 2017 redovisas i not 12.

På bolagsstämma den 12 april 2017 beslutades om riktlinjer för ersättning till verkställande direktör och övriga ledande befattningshavare.

Ersättningen till ledande befattningshavare ska bestå av fast lön, rörlig ersättning, långsiktiga aktiebaserade eller aktierelaterade incitamentsprogram (LTI) och pensionsavsättning.

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.

Ledande befattningshavare kan även beviljas sedvanliga icke-monetära förmåner men dessa förmåner ska inte utgöra en väsentlig del av den totala ersättningen. Intjäningsperioden för LTI-program ska vara minst tre år. LTI-program ska vara baserade på aktier eller aktierelaterade instrument. LTI ska tillförsäkra långsiktiga incitament kopplade till Edgewartes utveckling. Varje aktiebaserat LTI ska förutsätta godkännande av aktieägarna innan implementering.

Pensionsförmåner ska vara premiebestämda och utgöra 4,5 procent av den pensionsgrundande lönen upp till 7,5 inkomstbasbelopp och 30 procent på överskjutande belopp. Styrelsen har rätt att frånga riktlinjerna om det i ett enskilt fall finns särskilda skäl för det.

STYRELSENS NÄRVARO

Under året har styrelseledamöterna deltagit i styrelse- och kommittésammanträdena i följande utsträckning.

Ledamot	Antal styrelsemöten	Närvaroprocent	Antal kommittémöten	Närvaroprocent
Michael Ruffolo	13	100	3 ¹⁾	100
Jason Pinto	13	100	3 ²⁾	100
Staffan Helgesson	12	92	4 ³⁾	100
Lukas Holm ⁴⁾	4	80	–	–
Karl Thedéen	12	92	4 ⁵⁾	100
Sigrun Hjelmqvist	13	100	4 ⁶⁾	100
Kent Sander	12	92	3 ⁷⁾	100

1) Ersättningskommittén 2) Ersättningskommittén 3) Revisionskommittén 4) Lukas Holm lämnade styrelsen på årsstämman den 12 april 2017 5) Revisionskommittén 6) Revisionskommittén 7) Ersättningskommittén

NUVARANDE ANSTÄLLNINGSAVTAL FÖR VERKSTÄLLANDE DIREKTÖR OCH ÖVRIGA LEDANDE BEFATTNINGSHAVARE

Beslut om nuvarande ersättningsnivåer och övriga anställningsvillkor för den verkställande direktören och övriga ledande befattningshavare har fattats av styrelsen. Se not 12 för arvoden till den verkställande direktören och övriga ledande befattningshavare för räkenskapsåret 2017.

Pensioner för verkställande direktör och övriga ledande befattningshavare följer samma riktlinjer som för övrig anställd personal. För avsatta belopp för pensioner eller liknande förmåner, se not 12.

För verkställande direktören gäller en ömsesidig uppsägningstid om sex månader. För ledande befattningshavare bosatta i Sverige gäller för den anställda och arbetsgivaren en uppsägningstid om 1–3 månader. För arbetsgivaren gäller i majoriteten av fallen uppsägningstid enligt lagen (1982:80) om anställningsskydd vilket innebär att den faktiska uppsägningstiden av ledande befattningshavare är längre än tre månader. För verkställande direktören gäller att vid uppsägning från företagets sida erhåller verkställande direktören ett avgångsvederlag som uppgår till 6 månadslöner. Förutom verkställande direktören har ingen anställd rätt till avgångsvederlag.

Bolaget ingick under 2016 ett konsultavtal med Gunilla Wikman, IR Manager, genom ett av Gunilla Wikman ägt bolag. Avtalet löper till och med 12 månader från första dagen för handel i Bolagets aktier på NASDAQ Stockholm och omfattar deltidsarbete med en uppskattad arbetsbelastning om cirka 25–80% av en heltidstjänst under perioden.

Bolaget ingick under 2016 även ett konsultavtal med Richard Brandon, CMO, genom ett av Richard Brandon ägt bolag. Avtalet omfattar deltidsarbete om 4 dagar per vecka, eller 80 procent av en heltidstjänst, och sträcker sig till och med juli 2017 med en automatisk förlängning sex månader i taget.

INTERN KONTROLL

Styrelsen och styrelsens revisionsutskott ansvarar för intern kontroll. På koncernnivå ansvarar vidare verkställande direktören för varje juridisk person tillsammans med Finansdirektören, Chefsjuristen och Koncernens finansavdelning att den nödvändiga kontrollen genomförs tillsammans med fullgod övervakning.

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 internkontroll 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.

INTERN KONTROLL AVSEENDE DEN FINANSIELLA RAPPORTERINGEN 2017

Enligt aktiebolagslagen och Koden är styrelsen ansvarig för den interna revisionen. Enligt årsredovisningslagen ska bolagsstyrningsrapporten innehålla upplysningar om de viktigaste inslagen i ett bolags system för intern kontroll och riskhantering i samband med den finansiella rapporteringen.

Edgeware har hittills inte funnit någon anledning att inrätta en separat funktion för internrevision eftersom Bolaget fortfarande är relativt litet. Internkontroll utförs därför av styrelsens revisionsutskott och styrelsen självt.

EXTERN RAPPORTERING

Styrelsen övervakar och utvärderar kvalitetssäkringen av den finansiella rapporteringen genom kvartalsrapporter om Bolagets affärs- och resultatutveckling och genom att vid varje ordinarie styrelsesammanträde behandla koncernens finansiella situation. Vid två tillfällen varje år närvarar Bolagets revisor vid revisionskommitténs möten där resultatet av reviderat årsbokslut och bokslut för tredje kvartalet presenteras. Vid dessa tillfällen presenteras även eventuella förändrade redovisningsprinciper som berör Bolaget. I anslutning till genomgången av årsbokslutet träffar styrelsen Bolagets revisor utan styrelsens närvaro.

För att underlätta korrekt extern rapportering och hantering av risk, är det interna systemet för rapportering och kontroll uppbyggt kring årlig finansiell planering, kvartalsrapportering och daglig uppföljning av affärsrelaterade nyckeltal.

Koncernens jurist- och ekonomifunktion kontrollerar och övervakar rapporteringens riktighet såväl som överensstämmelsen med interna och externa regel-

verk. Förutom efterlevnad av lagar och förordningar ingår även kontroll av efterlevnad av interna regler och riktlinjer i ekonomifunktionens arbetsuppgifter. Bolagets interna regler och riktlinjer finns samlade i Bolagets policy exempelvis Finanspolicy, IT-policy, Code of Conduct samt personalhandboken.

Revisionsutskottet ansvarar för att väsentliga finansiella risker respektive risker för fel i den finansiella rapporteringen identifieras och hanteras för att säkerställa en korrekt finansiell rapportering. Särskilt prioriterat är att identifiera processer där risken för väsentliga fel relativt sett är högre på grund av komplexiteten i processen eller i sammanhang där stora värden är involverade.

Bolaget följer en årlig cykel i sitt arbete med att utvärdera risk vilket inkluderar utvärdering av identifierade risker samt att relevanta kontrollaktiviteter implementeras och efterlevs. Internkontrollen syftar till att identifiera risker och eventuella felaktigheter som kan ha väsentlig påverkan på Bolagets finansiella rapportering. De identifierade riskerna kräver intern kontroll för att minimera risken för fel. För alla identifierade riskområden har relevanta kontrollaktiviteter implementerats. För respektive kontrollaktivitet finns definierat vilken aktivitet som skall utföras, av vem samt var dokumentation av utförd kontroll skall arkiveras. Kontrollerande person är skild från den som utför processen enligt den så kallade dualitetsprincipen.

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. Till revisor samt, i förekommande fall, revisorssuppleant ska utses auktoriserad revisor eller registrerat revisionsbolag. Bolagets revisor är Deloitte AB, med Erik Olin som huvudansvarig revisor. Under 2017 uppgick den totala ersättningen till Bolagets revisor till 0,8 MSEK (2,5), varav revisionsarvodet utgjorde 0,7 MSEK (0,5).

KONCERNENS RESULTATRÄKNING

(MSEK)	NOT	2017	2016
Nettoomsättning	5, 6	236,8	252,2
Kostnad för sålda varor och tjänster		-60,5	-76,6
Bruttoresultat		176,3	175,6
Försäljningskostnader		-64,5	-58,6
Administrationskostnader		-44,2	-45,3
Forsknings- och utvecklingskostnader		-56,1	-51,9
Övriga rörelseintäkter/kostnader	7	0,3	-0,7
Rörelseresultat	8,9,10,11,12	11,8	19,1
Resultat från finansiella poster			
Finansiella intäkter	13	1,5	5,2
Finansiella kostnader	14	-1,9	-2,0
Resultat före skatt		11,4	22,3
Skatt	15	-3,9	-6,6
ÅRETS RESULTAT		7,5	15,7
Hänförligt till:			
Moderföretagets aktieägare		7,5	15,7
Resultat per aktie, kronor	16		
Före utspädning		0,2	0,6
Efter utspädning		0,2	0,6

KONCERNENS RAPPORT ÖVER TOTALRESULTAT

(MSEK)	NOT	2017	2016
Årets resultat		7,5	15,7
Övrigt totalresultat			
Poster som kan komma att återföras till resultatet:			
Årets omräkningsdifferenser investering i dotterbolag		0,2	-0,1
Skatteeffekt avseende säkring av nettoinvestering		0	0
Summa poster som kan komma att återföras till resultatet		0,2	-0,1
ÅRETS TOTALRESULTAT		7,7	15,6
Hänförligt till:			
Moderföretagets aktieägare		7,7	15,6

KONCERNENS BALANSRÄKNING

(MSEK)	NOT	2017-12-31	2016-12-31
TILLGÅNGAR			
Anläggningstillgångar			
Immateriella tillgångar			
Balanserade utgifter för utvecklingsarbeten	18	19,9	14,7
Övriga immateriella tillgångar	19	0,2	-
Varumärken	20	0,8	-
		20,9	14,7
Materiella anläggningstillgångar			
Inventarier, verktyg och installationer	21	4,2	4,4
		4,2	4,4
Finansiella anläggningstillgångar			
Övriga långfristiga fordringar	22	5,0	3,6
		5,0	3,6
Uppskjuten skattefordran	15	10,8	11,7
Summa anläggningstillgångar		40,9	34,4
Omsättningstillgångar			
Varulager	23	12,9	6,1
		12,9	6,1
Kortfristiga fordringar			
Kundfordringar	24	72,8	66,5
Övriga fordringar		1,8	2,5
Förutbetalda kostnader och upplupna intäkter	25	10,5	5,8
		85,1	74,8
Kortfristiga placeringar	27	75,1	-
Likvida medel	26	97,7	194,6
Summa omsättningstillgångar		270,8	275,5
SUMMA TILLGÅNGAR		311,7	309,9

KONCERNENS BALANSRÄKNING

(MSEK)	NOT	2017-12-31	2016-12-31
EGET KAPITAL OCH SKULDER			
Eget kapital			
Aktiekapital	28	1,5	1,5
Övrigt tillskjutet kapital	29	234,3	231,4
Omräkningsreserv	30	-2,5	-2,7
Balanserade vinstmedel inklusive årets resultat		11,4	3,9
Eget kapital hänförligt till moderföretagets aktieägare		244,7	234,1
Summa eget kapital		244,7	234,1
Långfristiga skulder			
Övriga avsättningar	31	0,3	0,6
		0,3	0,6
Kortfristiga skulder			
Leverantörsskulder		18,9	16,9
Aktuella skatteskulder		0,5	0,7
Övriga kortfristiga skulder		0,3	2,3
Upplupna kostnader och förutbetalda intäkter	32	47,0	55,3
		66,7	75,2
SUMMA EGET KAPITAL OCH SKULDER		311,7	309,9

KONCERNENS RAPPORT ÖVER FÖRÄNDRINGAR I EGET KAPITAL

(MSEK)	AKTIEKAPITAL	ÖVRIGT TILLSKJUTET KAPITAL	OMRÄKNINGS- RESERV	BALANSERADE VINSTMEDEL INKLUSIVE ÅRETS RESULTAT	SUMMA EGET KAPITAL
Ingående balans per 1 januari 2017	1,5	231,4	-2,7	3,9	234,1
Årets resultat				7,5	7,5
Övrigt totalresultat:					
Valutakursdifferenser vid omräkning av utländsk verksamhet			0,2	0	0,2
Summa övrigt totalresultat			0,2	0	0,2
Summa totalresultat			0,2	7,5	7,7
Transaktioner med ägare:					
Skatt på emissionskostnader		2,9			2,9
Summa transaktioner med aktieägare	0	2,9	0	0	2,9
Utgående balans per 31 december 2017	1,5	234,3	-2,5	11,4	244,7

(MSEK)	AKTIEKAPITAL	ÖVRIGT TILLSKJUTET KAPITAL	OMRÄKNINGS- RESERV	BALANSERADE VINSTMEDEL INKLUSIVE ÅRETS RESULTAT	SUMMA EGET KAPITAL
Ingående balans per 1 januari 2016	0,6	82,0	-2,6	-11,8	68,3
Årets resultat				15,7	15,7
Övrigt totalresultat:					
Valutakursdifferensr vid omräkning av utländsk verksamhet			-0,1	0	-0,1
Summa övrigt totalresultat			-0,1	0	-0,1
Summa totalresultat			-0,1	15,7	15,6
Transaktioner med ägare:					
Fondemission	0,6	-0,6			0
Nyemission	0,3	162,5			162,8
Teckningsoptioner		0,5			0,5
Emissionskostnader		-13,0			-13,0
Summa transaktioner med aktieägare	0,9	149,4	0	0	150,3
Utgående balans per 31 december 2016	1,5	231,4	-2,7	3,9	234,1

KONCERNENS KASSAFLÖDESANALYS

(MSEK)	NOT	2017	2016
Kassaflöde från den löpande verksamheten			
Rörelseresultat		11,8	19,1
Justeringar för poster som inte ingår i kassaflödet:			
Avskrivningar		11,7	9,9
Garantireserv		-0,3	0,1
Withholding tax		-0,2	-
Valutakurseffekter		-0,4	1,6
Erhållen ränta		0,3	-
Erlagd ränta		-0,1	0
Kassaflöde från den löpande verksamheten före förändringar av rörelsekapital		22,8	30,7
Förändringar i rörelsekapital			
Minskning(+)/ökning(-) av varulager		-6,7	7,6
Minskning(+)/ökning(-) av kundfordringar		-6,3	-10,6
Minskning(+)/ökning(-) av övriga kortfristiga fordringar		-4,0	-0,6
Minskning(-)/ökning(+) av leverantörsskulder		2,0	8,5
Minskning(-)/ökning(+) av övriga kortfristiga skulder		-10,5	9,5
Kassaflöde från rörelsekapital		-25,5	14,4
Kassaflöde från den löpande verksamheten		-2,7	45,1
Investeringsverksamheten			
Förvärv av immateriella tillgångar	18, 19, 20	-14,7	-8,8
Förvärv av materiella anläggningstillgångar	21	-3,1	-3,6
Investeringar i övriga finansiella anläggningstillgångar		-1,5	-
Investering i kortfristiga placeringar		-75,0	-
Kassaflöde från investeringsverksamheten		-94,3	-12,4
Finansieringsverksamheten			
Nyemission	28	-	151,2
Emissionskostnader		-	-13,0
Teckningsoptioner		-	0,4
Kassaflöde från finansieringsverksamheten		-	138,6
Årets kassaflöde		-97,0	171,3
Likvida medel vid årets början		194,6	21,1
Kursdifferenser i likvida medel		0,1	2,2
Likvida medel vid årets slut	26	97,7	194,6

KONCERNENS NOTER

NOT 1 ALLMÄN INFORMATION

Edgware AB med organisationsnummer 556691-7554 är ett publikt aktiebolag registrerat i Sverige med säte i Stockholm. Adressen till huvudkontoret är Mäster Samuelsgatan 42, 12 tr, 111 57 Stockholm. Edgware är ett ledande företag inom TV- och videodistributionslösningar som specifikt riktar sig till aktörer som levererar tjänster via operatörsnät eller öppna internet. Bolagets aktie är noterad på NASDAQ Stockholm under beteckningen EDGE.

Koncernens består av moderbolaget Edgware AB (publ) med säte i Stockholm, samt dotterbolaget Edgware Inc med säte i USA

NOT 2 VÄSENTLIGA REDOVISNINGSPRINCIPER

Edgware AB (publ) upprättar koncernårsredovisning i enlighet med de av EU godkända International Financial Reporting Standards (IFRS) samt tolkningar från IFRS Interpretations Committee (IFRIC). Vidare tillämpar koncernen Årsredovisningslagen och Rådet för finansiell rapporterings rekommendation RFR 1, Kompletterande redovisningsregler för koncerner.

I koncernredovisningen har värdering av poster skett till anskaffningsvärde, utom då det gäller vissa finansiella instrument värderade till verkligt värde. Nedan beskrivs de väsentliga redovisningsprinciper som tillämpats.

EFFEKTER AV NYA REDOVISNINGSPRINCIPER

Nya eller ändrade IFRS

Nya standarder och ändringar av standarder som trädde i kraft första januari 2017 har inte haft någon effekt på koncernens finansiella rapporter 2017.

KOMMANDE REGELFÖRÄNDRINGAR

IFRS 15 Intäkter från avtal med kunder

IFRS 15 etablerar en enda omfattande intäktsmodell som ersätter standarderna IAS 18 och IAS 11. Standarden reglerar intäktsredovisning samt upplysningskrav avseende kommersiella avtal (kontrakt) med kunder där leverans av varor / tjänster delas upp i separat identifierbara prestationsåtaganden som redovisas oberoende. Standarden trädde i kraft den 1 januari 2018. Vid genomgång har Edgware identifierat väsentliga intäktsflöden och kontrakt i Edgware AB och Edgware Inc och analyserat dessa utifrån IFRS 15:s fem-stegs modell. Vid genomgången har ekonomi-, operations- och försäljningsavdelningen såväl som bolagets jurist varit involverade. Slutsatsen är att den nya standarden inte kommer ha någon betydande inverkan på koncernens intäktsredovisning. Den nya standarden kommer emellertid att kräva mer omfattande upplysningar i de finansiella rapporterna.

Redovisningsprinciperna för de främsta intäktsströmmarna beskrivs nedan.

Intäktsredovisning

Intäkterna värderas utifrån ersättning som specificeras i ett avtal med en kund, exklusive moms. Edgware redovisar intäkten när bolaget överför kontrollen över en produkt eller tjänst till en kund.

Produkter och licenser

Edgware säljer TV-servrar med förinstallerad mjukvara samt nödvändiga licenser för strömning och kapacitet. Paketet förblir funktionellt utan uppdateringar och teknisk support.

Licenser för strömnings- och minneskapacitet kan även köpas separat, för att utöka kapaciteten, utan någon ny hårdvara. Licenserna anses fungera utan teknisk support eller uppdateringar. Licenserna görs tillgängliga med en licensnyckel som skapas till kunden i Edgwares onlineverktyg.

Funktionerna i mjukvarusystemet görs tillgängliga för nedladdning i Edgware onlineverktyg utan begränsningar när köpet väl är genomfört. Funktionerna anses fungera utan teknisk support eller uppdateringar.

Licenser för strömnings- och minneskapacitet och funktioner i systemmjukvaran bedöms vara "rätt att använda licenser" eftersom kunden kan styra användningen av, och erhålla i stort sett samtliga återstående förmåner från tidpunkten då licensen har levererats. Intäkt redovisas när kunden kan kontrollera användningen av licensen, vilket är när licensen blir tillgänglig för kunden i Edgwares onlineverktyg.

Intäkterna från försäljningen av TV-servrar med förinstallerad mjukvara och nödvändiga strömnings- och kapacitetslicenser (paket) redovisas per det datum då produkterna har överförs till kunden, enligt överenskomna leveransvillkor.

Teknisk support och underhåll

Överenskommelsen om underhåll (mjukvaruuppdateringar) innebär att Edgware försäkrar kunden om att den kommer att erhålla samtliga uppdateringar som utvecklas under avtalsperioden. Antalet uppdateringar kan inte anges i förväg. Intäkter från underhåll redovisas linjärt över avtalsperioden, vanligtvis 1-3 år.

Teknisk support ska tillhandahållas när och där den behövs under avtalsperioden, och därmed anses kriteriet för att redovisa intäkt över tid vara uppfyllt.

Vid behov så förser Edgware kunder med teknisk support (online eller telefon). Nyttjad teknisk support varierar inte väsentligt mellan olika månader och kunden betalar samma belopp oavsett hur många gånger tjänsten används. Intäkterna från teknisk support redovisas linjärt över avtalsperioden, vanligtvis 1-3 år.

Professionella tjänster

Försäljningen av professionella tjänster avser främst installations-tjänster, driftsättningstjänster och utbildning.

Installationstjänster betraktas som ett separat prestationsåtagande. Tjänsten kan utföras av andra företag (Edgwares samarbetspartner, tillgängliga på alla marknader). Kontrollen överförs normalt till kunden när installationen har slutförts och vid denna tidpunkt redovisas intäkten.

Integrationstjänster är mer omfattande eller mer komplexa installationsprojekt, ofta med ett antal milstolpsbetalningar. Dessa tjänster säljs ofta i paket tillsammans med produkter och licenser.

I den här typen av kontakt görs en bedömning av om paketet ska betraktas som ett prestationsåtagande eller flera. Om paketet är ett prestationsåtagande, uppfylls normalt kriterierna för att redovisa intäkterna över tid.

Intäkter från försäljning av utbildning redovisas när tjänsten utförs.

IFRS 9 Finansiella instrument

Den nya standarden avseende finansiella instrument ersätter IAS 39. Standarden trädde i kraft den 1 januari 2018. IFRS 9 ersätter IAS 39 Finansiella instrument: Redovisning och värdering och innehåller regler för redovisning, klassificering och värdering, nedskrivningar, bortbokning och allmänna regler för säkringsredovisning. Klassificeringsbedömningen för tillgångar baseras på två kriterier: (a) företagets affärsmodell för att hantera den finansiella tillgången och (b) instrumentets kontraktensliga kassaflöden medan klassificering och värdering av finansiella skulder är i stort sett oförändrade jämfört med IAS 39. Ett projekt har genomförts utifrån dessa områden med bedömningen att dessa inte kommer att få en väsentlig påverkan på redovisningen och tidigare perioder kommer således inte att räknas om. Edgware tillämpar vidare inte säkringsredovisning.

I projektet har beräkning av effekter vid övergången till en ny modell för redovisning av förväntade kreditförluster kallad "expected loss model" genomförts. Ingen del i IFRS 9 kommer att ha någon betydande inverkan på koncernens redovisning och tidigare perioder kommer inte räknas om. I första kvartalet 2018 avser Edgware att redovisa en engångseffekt under 0,5 MSEK i eget kapital på grund av ändrad beräkningsmodell för förväntade kreditförluster på kundfordringar till följd av beaktande av framtida förluster.

IFRS 16 Leasing

Den nya standarden ska tillämpas från den 1 januari 2019. Edgware har påbörjat förberedelserna för att gå över till den nya standarden 1 januari 2019. Den preliminära bedömningen är att den nya standarden kommer att påverka Edgware framförallt avseende hyreskontrakt för lokaler som enligt den nya standarden skall redovisas som en tillgång i form av rättigheten att nyttja lokalen och en skuld i form av skyldigheten att erlägga hyresbetalningar.

Företagsledningen bedömer att övriga nya och ändrade standarder och tolkningar som ännu ej har trätt ikraft inte får någon väsentlig påverkan på koncernens finansiella rapporter när de tillämpas för första gången.

KONCERNREDOVISNING

Koncernredovisningen omfattar moderföretaget Edgware AB (publ) och de företag över vilka moderföretaget har bestämmande inflytande. Ett bestämmande inflytande när koncernen exponeras för eller har rätt till rörlig avkastning från sitt engagemang i ett företag och kan använda sitt inflytande över företaget till att påverka sin avkastning. Bestämmande inflytande föreligger i normalfallet då moderföretaget direkt eller indirekt innehar aktier som representerar mer än 50 % av rösterna.

Dotterföretag inkluderas i koncernredovisningen från och med tidpunkten för förvärvet till och med den tidpunkt då moderföretaget inte längre har ett bestämmande inflytande över dotterföretaget. Redovisningsprinciperna för dotterföretag har vid behov justerats för att överensstämma med koncernens redovisningsprinciper. Alla koncerninterna transaktioner, mellanhavanden samt realiserade vinster och förluster hänförliga till koncerninterna transaktioner har eliminerats vid upprättandet av koncernredovisningen.

När moderföretaget förlorar bestämmande inflytande över ett dotterföretag, beräknas vinsten eller förlusten vid avyttringen som skillnaden mellan

- i) summan av det verkliga värdet för den erhållna ersättningen och det verkliga värdet av eventuellt kvarvarande innehav och
- ii) de tidigare redovisade värdena för dotterföretagets tillgångar (inklusive goodwill), och skulder och eventuellt innehav utan bestämmande inflytande.

SEGMENTSRAPPORTERING

Ett rörelsesegment är en del av ett företag som bedriver affärsverksamhet från vilken den kan få intäkter och som regelbundet granskas av företagets högste verkställande beslutsfattare och för vilken det finns fristående finansiell information. Företagets rapportering av rörelsesegment överensstämmer med den interna rapporteringen till den högste verkställande beslutsfattaren. Den högste verkställande beslutsfattaren är den funktion som bedömer rörelsesegmentens resultat och beslutar om fördelning av resurser. VD utgör den högste verkställande beslutsfattaren. De rapporterbara segmentens redovisningsprinciper överensstämmer med de principer som tillämpas av koncernen i dess helhet.

INTÄKTER

Intäkter redovisas till det verkliga värdet av den ersättning som erhållits eller kommer att erhållas, med avdrag för mervärdesskatt, rabatter, returer och liknande avdrag. 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 intäktslag.

Koncernens intäkter består i huvudsak av att tillhandahålla infrastruktur anpassad för att nätverksoperatörer ska kunna erbjuda videotjänster. Produkterna är en kombination av hårdvara och mjukvara samt tillhörande kapacitetslicenser som stödjer såväl traditionella betal-TV-tjänster som de nya web-TV-tjänsterna. Koncernen tillhandahåller även tjänster i form av installation, integration, support samt utbildning.

Försäljning av produkter

Intäkter från försäljning av produkter redovisas då betydande risker och förmåner som är förknippade med produkterna har överförts till kund. Detta sker oftast i samband med leverans. Om Edgware har integrationsansvar utöver egna produkter och det är en väsentlig del av leveransen, kan intäkt från försäljning av produkt komma att redovisas i samband med integration.

Försäljning av support

Intäkter från supportavtal intäktsförs linjärt över kontraktperioden.

Försäljning av övriga tjänster

Intäkter från försäljning av utbildning, installation redovisas i den period tjänsterna utförs.

Ränteintäkter

Ränteintäkter redovisas fördelat över löptiden med tillämpning av effektivräntemetoden.

LEASINGAVTAL

Leasetagare

Ett finansiellt leasingavtal är ett avtal enligt vilket de ekonomiska risker och fördelar som förknippas med ägandet av en tillgång i allt väsentligt överförs från leasegivaren till leasetagaren. Övriga leasingavtal klassificeras som operationella leasingavtal. Koncernen innehar endast operationella leasingavtal. Leasingavgifter vid operationella leasingavtal kostnadsförs linjärt över leasingperioden, såvida inte ett annat systematiskt sätt bättre återspeglar användarens ekonomiska nytta över tiden.

UTLÄNSK VALUTA

Poster som ingår i de finansiella rapporterna för de olika enheterna i koncernen redovisas i den valuta som används i den primära ekonomiska miljö där respektive enhet huvudsakligen bedriver sin verksamhet (funktionell valuta). I koncernredovisningen omräknas samtliga belopp till svenska kronor (SEK), vilket är moderföretagets funktionella valuta och rapportvaluta.

Transaktioner i utländsk valuta omräknas i respektive enhet till enhetens funktionella valuta enligt de valutakurser som gäller på transaktionsdagen. Vid varje balansdag räknas monetära poster i utländsk valuta om till balansdagens kurs. Icke-monetära poster, som värderas till verkligt värde i en utländsk valuta, räknas om till valutakursen den dag då det verkliga värdet fastställdes. Icke-monetära poster, som värderas till historiskt anskaffningsvärde i en utländsk valuta, räknas inte om.

Valutakursdifferenser redovisas i resultaträkningen för den period i vilka de uppstår, med undantag för transaktioner som utgör säkring som uppfyller villkoren för säkringsredovisning av kassaflöden eller av nettoinvesteringar, då vinster och förluster redovisas i övrigt totalresultat.

Vid upprättande av koncernredovisning omräknas utländska dotterföretags tillgångar och skulder till svenska kronor enligt balansdagens kurs. Intäkt- och kostnadsposter omräknas till periodens genomsnittskurs, om inte valutakursen fluktuerat väsentligt under perioden då istället transaktionsdagens valutakurs används. Eventuella omräkningsdifferenser som uppstår redovisas i övrigt totalresultat och överförs till koncernens omräkningsreserv. Vid avyttring av ett utländskt dotterföretag redovisas sådana omräkningsdifferenser i resultaträkningen som en del av realisationsresultatet.

ERSÄTTNINGAR TILL ANSTÄLLDA

Ersättningar till anställda i form av löner, bonus, betald semester, betald sjukfrånvaro m m samt pensioner redovisas i takt med intjänandet. Beträffande pensioner och andra ersättningar efter avslutad anställning klassificeras dessa som avgiftsbestämda eller förmånsbestämda pensionsplaner. Koncernen har endast avgiftsbestämda pensionsplaner.

Avgiftsbestämda planer

För avgiftsbestämda planer betalar koncernen fastställda avgifter till en separat oberoende juridisk enhet och har ingen förpliktelse att betala ytterligare avgifter. Koncernens resultat belastas för kostnader i takt med att förmånerna intjänas vilket normalt sammanfaller med tidpunkten för när premier erläggs.

Aktierelaterade ersättningar

Aktierelaterade ersättningar som regleras med egetkapitalinstrument värderas till verkligt värde vid tilldelningstidpunkten, vilket är den tidpunkt då företaget ingår avtal om aktierelaterade ersättningar. Det verkliga värdet som fastställs vid tilldelningstidpunkten redovisas vid tilldelningstidpunkten som en kostnad med motsvarande justering i eget kapital fördelat över intjänandeperioden, baserat på koncernens uppskattning av det antal teckningsoptioner som förväntas bli inlösningsbara. Verkligt värde har beräknats genom att tillämpa Black-Scholes värderingsmodell. Sociala avgifter hänförliga till de aktierelaterade ersättningarna periodiseras på samma sätt som kostnaden för de tjänster som erhålls och skulden omvärderas vid varje rapportperiod fram till dess att den är reglerad.

Vid incitamentsprogram i form av teckningsoptioner ska överlåtelse till deltagarna ske till optionsrättens marknadsvärde. Verkligt värde per option har beräknats enligt Black and Scholes.

SKATTER

Skattekostnaden utgörs av summan av aktuell skatt och uppskjuten skatt.

Aktuell skatt

Aktuell skatt beräknas på det skattepliktiga resultatet för perioden. Skattepliktigt resultat skiljer sig från det redovisade resultatet i resultaträkningen då det har justerats för ej skattepliktiga intäkter och ej avdragsgilla kostnader samt för intäkter och kostnader som är skattepliktiga eller avdragsgilla i andra perioder. Koncernens aktuella skatteskuld beräknas enligt de skattesatser som gäller per balansdagen.

Uppskjuten skatt

Uppskjuten skatt redovisas på temporära skillnader mellan det redovisade värdet på tillgångar och skulder i de finansiella rapporterna och det skattemässiga värdet som används vid beräkning av skattepliktigt resultat. Uppskjuten skatt redovisas enligt den sk sk balansräkningsmetoden. Uppskjutna skatteskulder redovisas för i princip alla skattepliktiga temporära skillnader, och uppskjutna skattefordringar redovisas i princip för alla avdragsgilla temporära skillnader i den omfattning det är sannolikt att beloppen kan nyttjas mot framtida skattepliktiga överskott. Uppskjutna skatteskulder och skattefordringar redovisas inte om den temporära skillnaden är hänförlig till goodwill eller om den uppstår till följd av en transaktion som utgör den första redovisningen av en tillgång eller skuld (som inte är ett rörelseförvärv) och som, vid tidpunkten för transaktionen, varken påverkar redovisat eller skattemässigt resultat.

Uppskjuten skatteskuld redovisas för skattepliktiga temporära skillnader hänförliga till investeringar i dotterföretag, utom i de fall koncernen kan styra tidpunkten för återföring av de temporära skillnaderna och det är sannolikt att en sådan återföring inte kommer att ske inom överskådlig framtid. De uppskjutna skattefordringar som är hänförliga till avdragsgilla temporära skillnader avseende sådana investeringar ska bara redovisas i den omfattning det är sannolikt att beloppen kan utnyttjas mot framtida skattepliktiga överskott och det är troligt att ett sådant utnyttjande kommer att ske inom överskådlig framtid.

Det redovisade värdet på uppskjutna skattefordringar provas vid varje bokslutstillfälle och reduceras till den del det inte längre är sannolikt att tillräckliga skattepliktiga överskott kommer att finnas tillgängliga för att utnyttjas, helt eller delvis, mot den uppskjutna skattefordran.

Uppskjuten skatt beräknas enligt de skattesatser som förväntas gälla för den period då tillgången återvinns eller skulden regleras, baserat på de skattesatser (och skattelagar) som har beslutats eller avisats per balansdagen.

Uppskjutna skattefordringar och skatteskulder kvittas då de hänförs sig till inkomstskatt som debiteras av samma myndighet och då koncernen har för avsikt att reglera skatten med ett nettobelopp.

Aktuell och uppskjuten skatt för perioden

Aktuell och uppskjuten skatt redovisas som en kostnad eller intäkt i resultaträkningen, utom när skatten är hänförlig till transaktioner som redovisats i övrigt totalresultat eller direkt mot eget kapital. I sådana fall redovisas även skatten i övrigt totalresultat eller direkt mot eget kapital. Vid aktuell och uppskjuten skatt som uppkommer vid redovisning av rörelseförvärv, ska skatteeffekten redovisas i förvärvskalkylen.

MATERIELLA ANLÄGGNINGSTILLGÅNGAR

Materiella anläggningstillgångar redovisas till anskaffningsvärde efter avdrag för ackumulerade avskrivningar och eventuella nedskrivningar.

Anskaffningsvärdet består av inköpspriset, utgifter som är direkt hänförliga till tillgången för att bringa den på plats och i skick att användas samt uppskattade utgifter för nedmontering och bortforsling av tillgången och återställande av plats där den finns. Tillkommande utgifter inkluderas endast i tillgången eller redovisas som en separat tillgång, när det är sannolikt att framtida ekonomiska förmåner som kan hänföras till posten kommer koncernen tillgodo och att anskaffningsvärdet för densamma kan beräknas på ett tillförlitligt sätt. Alla övriga kostnader för reparationer och underhåll samt tillkommande utgifter redovisas i resultaträkningen i den period då de uppkommer.

Avskrivningar på materiella anläggningstillgångar kostnadsförs så att tillgångens anskaffningsvärde, eventuellt minskat med beräknat restvärde vid nyttjandeperiodens slut, skrivs av linjärt över dess bedömda nyttjandeperiod. Avskrivning påbörjas när den materiella anläggningstillgången kan tas i bruk. Nyttjandeperioden för inventarier, verktyg och installationer har bedömts till 3 år.

Bedömda nyttjandeperioder, restvärden och avskrivningsmetoder omprövas minst i slutet av varje räkenskapsperiod, effekten av eventuella ändringar i bedömningar redovisas framåttriktat.

Det redovisade värdet för en materiell anläggningstillgång tas bort från balansräkningen vid utrangering eller avyttring, eller när inga framtida ekonomiska fördelar väntas från användning eller utrangering/avyttring av tillgången. Den vinst eller förlust som uppstår vid utrangering eller avyttring av tillgången, utgörs av skillnaden mellan eventuella nettointäkter vid avyttringen och dess redovisade värde, redovisas i resultatet i den period när tillgången tas bort från balansräkningen.

IMMATERIELLA TILLGÅNGAR

Internt upparbetade immateriella tillgångar – Balanserade utgifter för utvecklingsarbeten. Internt upparbetade immateriella tillgångar som härrör från koncernens produktutveckling redovisas endast om följande villkor är uppfyllda:

- det är tekniskt möjligt att färdigställa den immateriella tillgången och använda eller sälja den,
- företaget avsikt är att färdigställa den immateriella tillgången och använda eller sälja den,
- det finns förutsättningar för att använda eller sälja den immateriella tillgången,
- företaget visar hur den immateriella tillgången kommer att generera sannolika framtida ekonomiska fördelar,
- det finns adekvata tekniska, ekonomiska och andra resurser för att fullfölja utvecklingen och för att använda eller sälja den immateriella tillgången,
- de utgifter som är hänförliga till den immateriella tillgången under dess utveckling kan beräknas tillförlitligt, och
- om det inte är möjligt att redovisa någon internt upparbetad immateriell tillgång redovisas utgifterna för utveckling som en kostnad i den period de uppkommer.

Anskaffningsvärdet består av samtliga direkt hänförliga utgifter för till exempel material och tjänster, ersättningar till anställda, konsultkostnader, registrering av juridisk rättighet, avskrivningar för patent och licenser, samt indirekta kostnader om dessa direkt kan hänföras till arbetet med att färdigställa tillgången för användning.

Efter första redovisningstillfället redovisas internt upparbetade immateriella tillgångar till anskaffningsvärde efter avdrag för ackumulerade avskrivningar och eventuella ackumulerade nedskrivningar. Bedömd nyttjandetid uppgår till 3 år. Bedömda

nyttjandeperioder och avskrivningsmetoder omprövas minst i slutet av varje räkenskapsår, effekten av eventuella ändringar i bedömningar redovisas framåttriktat.

NEDSKRIVNINGAR AV MATERIELLA ANLÄGGNINGSTILLGÅNGAR OCH IMMATERIELLA TILLGÅNGAR

Vid varje balansdag analyserar koncernen de redovisade värdena för materiella och immateriella tillgångar för att fastställa om det finns någon indikation på att dessa tillgångar har minskat i värde. Om så är fallet, beräknas tillgångens återvinningsvärde för att kunna fastställa värdet av eventuell nedskrivning. Där det inte är möjligt att beräkna återvinningsvärdet för en enskild tillgång, beräknar koncernen återvinningsvärdet för den kassagenererande enhet till vilken tillgången hör.

Immateriella tillgångar med obestämbara nyttjandeperioder och immateriella tillgångar som ännu inte är färdiga för användning prövas årligen avseende eventuellt nedskrivningsbehov, eller när det finns en indikation på värdeminskning.

Återvinningsvärdet är det högre värdet av det verkliga värdet minus försäljningskostnader och dess nyttjandevärde. Vid beräkning av nyttjandevärde diskonteras uppskattat framtida kassaflöde till nuvärde med en diskonteringsränta före skatt som återspeglar aktuell marknadsbedömning av pengars tidsvärde och de risker som förknippas med tillgången.

Om återvinningsvärdet för en tillgång (eller kassagenererande enhet) fastställs till ett lägre värde än det redovisade värdet, skrivs det redovisade värdet på tillgången (eller den kassagenererande enheten) ned till återvinningsvärdet. En nedskrivning ska omedelbart kostnadsföras i resultaträkningen.

Då en nedskrivning sedan återförs, ökar tillgångens (den kassagenererande enhetens) redovisade värde till det omvärderade återvinningsvärdet, men det förhöjda redovisade värdet får inte överskrida det redovisade värde som skulle fastställts om ingen nedskrivning gjorts av tillgången (den kassagenererande enheten) under tidigare år. En återföring av en nedskrivning redovisas direkt i resultaträkningen.

FINANSIELLA INSTRUMENT

En finansiell tillgång eller finansiell skuld redovisas i balansräkningen när koncernen blir part till instrumentets avtalsenliga villkor. En finansiell tillgång bokas bort från balansräkningen när den avtalsenliga rätten till kassaflödet från tillgången upphör, regleras eller när koncernen förlorar kontrollen över den. En finansiell skuld, eller del av finansiell skuld, bokas bort från balansräkningen när den avtalade förpliktelsen fullgörs eller på annat sätt upphör.

Vid varje balansdag utvärderar bolaget om det finns objektiva indikationer om att en finansiell tillgång eller grupp av finansiella tillgångar är i behov av nedskrivning på grund av inträffade händelser. Exempel på sådana händelser är väsentligt försämrade finansiella ställning för motparten eller utebliven betalning av förfallna belopp.

Finansiella tillgångar och finansiella skulder som vid den efterföljande redovisningen inte värderas till verkligt värde via resultaträkningen, redovisas vid den initiala redovisningen till verkligt värde med tillägg respektive avdrag för transaktionskostnader. Finansiella tillgångar och finansiella skulder som vid den efterföljande redovisningen värderas till verkligt värde via resultaträkningen, redovisas vid den initiala redovisningen till verkligt värde. Vid den efterföljande redovisningen värderas finansiella instrument till

upplupet anskaffningsvärde eller till verkligt värde beroende på den initiala kategoriseringen enligt IAS 39.

Vid den initiala redovisningen klassificeras ett finansiellt instrument i en av följande kategorier:

Finansiella tillgångar

- a) Verkligt värde via resultaträkningen
- b) Lånefordringar och kundfordringar
- c) Investeringar som hålles till förfall
- d) Finansiella tillgångar som kan säljas

Finansiella skulder

- a) Verkligt värde via resultaträkningen
- b) Övriga finansiella skulder värderade till upplupet anskaffningsvärde

Finansiella instrumentens värde

De finansiella tillgångarnas och finansiella skuldernas verkliga värden bestäms enligt följande:

Det verkliga värdet för finansiella tillgångar och skulder som handlas på en aktiv marknad bestäms med hänvisning till noterat marknadspris.

Det verkliga värdet på andra finansiella tillgångar och skulder bestäms enligt allmänt accepterade värderingsmodeller såsom diskontering av framtida kassaflöden och användning av information hämtad från aktuella marknadstransaktioner.

För samtliga finansiella tillgångar och skulder bedöms det redovisade värdet vara en god approximation av dess verkliga värde, om inte annat särskilt anges i efterföljande noter.

Upplupet anskaffningsvärde

Med upplupet anskaffningsvärde avses det belopp till vilket tillgången eller skulden initialt redovisades med avdrag för amorteringar, tillägg eller avdrag för ackumulerad periodisering enligt effektivräntemetoden av den initiala skillnaden mellan erhållet/betalat belopp och belopp att betala/erhålla på förfallodagen samt med avdrag för nedskrivningar.

Effektivräntan är den ränta som vid en diskontering av samtliga framtida förväntade kassaflöden över den förväntade löptiden resulterar i det initialt redovisade värdet för den finansiella tillgången eller den finansiella skulden.

Kvittning av finansiella tillgångar och skulder

Finansiella tillgångar och skulder kvittas och redovisas med ett nettobelopp i balansräkningen när det finns en legal rätt att kvitta och när avsikt finns att reglera posterna med ett nettobelopp eller att samtidigt realisera tillgången och reglera skulden.

Likvida medel

Likvida medel inkluderar kassamedel och banktillgodohavanden samt andra kortfristiga likvida placeringar som lätt kan omvandlas till kontanter samt är föremål för en obetydlig risk för värdeförändringar. För att klassificeras som likvida medel får löptiden inte överskrida tre månader från tidpunkten för förvärvet. Kassamedel och banktillgodohavanden kategoriseras som "Lånefordringar och kundfordringar" vilket innebär värdering till upplupet anskaffningsvärde. På grund av att bankmedel är betalningsbara på anfordran motsvaras upplupet anskaffningsvärde av nominellt belopp. Kortfristiga placeringar kategoriseras som "Innehav för handel" och värderas till verkligt värde med värdeförändringar redovisade i resultaträkningen.

Kundfordringar

Kundfordringar kategoriseras som "Lånefordringar och kundfordringar" vilket innebär värdering till upplupet anskaffningsvärde. Kundfordringarnas förväntade löptid är dock kort, varför redovisning sker till nominellt belopp utan diskontering. Avdrag

görs för fordringar som bedömts som osäkra. Nedskrivningar av kundfordringar redovisas i rörelsens kostnader.

Leverantörsskulder

Leverantörsskulder kategoriseras som "Övriga finansiella skulder" vilket innebär värdering till upplupet anskaffningsvärde. Leverantörsskulderarnas förväntade löptid är dock kort, varför skulden redovisas till nominellt belopp utan diskontering.

VARULAGER

Varulager värderas till det lägsta av anskaffningsvärde och nettoförsäljningsvärde. Anskaffningsvärdet beräknas genom tillämpning av först in, först ut-metoden (FIFO). Nettoförsäljningsvärde är det uppskattade försäljningspriset efter avdrag för uppskattade kostnader för färdigställande och uppskattade kostnader som är nödvändiga för att åstadkomma en försäljning.

AVSÄTTNINGAR

Avsättningar redovisas när koncernen har en befintlig förpliktelse (legal eller informell) som en följd av en inträffad händelse, det är troligt att ett utflöde av resurser kommer att krävas för att reglera förpliktelsen och en tillförlitlig uppskattning av beloppet kan göras.

Det belopp som avsätts utgör den bästa uppskattningen av det belopp som krävs för att reglera den befintliga förpliktelsen på balansdagen, med hänsyn tagen till risker och osäkerheter förknippade med förpliktelsen. När en avsättning beräknas genom att uppskatta de utbetalningar som förväntas krävas för att reglera förpliktelsen, ska det redovisade värdet motsvara nuvärdet av dessa utbetalningar.

Där en del av eller hela det belopp som krävs för att reglera en avsättning förväntas bli ersatt av en tredje part, ska gottgörelsen särredovisas som en tillgång i rapport över finansiell ställning när det är så gott som säkert att den kommer att erhållas om företaget reglerar förpliktelsen och beloppet kan beräknas tillförlitligt.

NOT 3 VIKTIGA UPPSKATTNINGAR OCH BEDÖMNINGAR

Nedan redogörs för de viktigaste antagandena om framtiden och andra viktiga källor till osäkerhet i uppskattningar per balansdagen, som innebär en betydande risk för väsentliga justeringar i redovisade värden för tillgångar och skulder under nästkommande räkenskapsår. Det redogörs även för de viktigaste bedömningar som företagsledningen har gjort vid tillämpningen av koncernens redovisningsprinciper och som har den mest betydande effekten på de redovisade beloppen i de finansiella rapporterna.

Nedskrivningsprövning av balanserade utgifter utvecklingsarbeten

Balanserade utgifter för utvecklingsarbeten som ännu inte är färdiga för användning och därmed inte är föremål för avskrivningar, nedskrivningsprövas minst årligen. Vid bedömningen av nedskrivningsbehovet gör företagsledningen antaganden om förväntat kassaflöde (baserat på budget) från tillgången och diskonterar detta med en diskonteringsränta för att fastställa återvinningsvärdet. Viktiga antaganden som kan innebära att nedskrivningsbehov utgörs av budgeterade intäkter och diskonteringsränta.

Aktivering av underskottsavdrag

Aktivering av underskottsavdrag redovisas i den omfattning det är sannolikt att beloppen kan utnyttjas mot framtida skattepliktiga överskott. För att fastställa hur stor del av underskotten som kan aktiveras gör företagsledningen bedömningar av beloppen och tidpunkten för när skattemässiga överskott kommer att uppstå. Företaget har utnyttjade underskottsavdrag uppgående till 42,2 MSEK (59,5) som har redovisats som uppskjuten skattefordran.

Vid bedömning av aktiverbarhet har företagsledningen utgått från prognoser över skattemässiga överskott baserat på en

prognos för en överskådlig framtid. Se not 15 för ytterligare information.

Skattemässiga underskott om 42,2 (59,5) MSEK är hänförligt till moderbolaget Edgware AB (publ). Underskotten kan inte nyttjas av annan enhet inom koncernen. Ytterligare ej redovisade underskottsavdrag finns i det amerikanska dotterbolaget. Företaget bedömer det osäkert om dessa underskottsavdrag kommer att kunna utnyttjas pga. osäkerhet om när i framtiden tillräckliga skattepliktiga överskott kommer att genereras. Det ej redovisade skattemässiga underskottet i det amerikanska dotterbolaget uppgår till 5 998 (5 662) TUSD.

Intäktsredovisning

Koncernen redovisar intäkterna i enlighet med IAS 18, vilket är IFRS standard för intäktsredovisning. Enligt denna standard ska en intäkt redovisas när det är sannolikt att ekonomiska fördelar kommer att tillfalla säljaren och dessa kan beräknas tillförlitligt. Intäkterna redovisas enligt de principer som framgår av not 2 ovan. Koncernens försäljningsavtal innehåller i vissa fall leverans av olika delkomponenter, så kallade multiple elements och i dessa fall har koncernen gjort en uppdelning baserad på bedömda verkliga värden för respektive delkomponent för att redovisningen av intäkterna ska åskådliggöra den ekonomiska innebörden av transaktionen. Vid paketering av produkter och tjänster krävs ledningens bedömning för att bestämma verkliga värden och om eller när intäkter bör redovisas. Intäkter fördelas mellan produkter och tjänster baserat på relativa verkliga värden. Leverans av delkomponenter sker i vissa fall även vid olika tillfällen varför de verkliga värden som fastställs för produkter och tjänster kan påverka tidpunkten för redovisning av intäkter. Att fastställa det verkliga värdet för varje delkomponent och tidpunkt för leverans är komplext och kräver ledningens bedömning.

NOT 4 FINANSIELL RISKHANTERING OCH FINANSIELLA

INSTRUMENT

Koncernen är genom sin verksamhet exponerat för olika typer av finansiella risker såsom marknads-, likviditets- och kreditrisker. Marknadsriskerna består i huvudsak av ränterisk och valutarisk. Det är bolagets styrelse som är ytterst ansvarig för exponering, hantering och uppföljning av koncernens finansiella risker. De ramar som gäller för exponering, hantering och uppföljning av de finansiella riskerna fastställs av styrelsen i en finanspolicy, antagen 2016, som revideras årligen. Styrelsen har i finanspolicy delegerat ansvaret för den dagliga riskhanteringen till företags CFO. Styrelsen har möjlighet att besluta om tillfälliga avsteg från den fastställda finanspolicy.

MARKNADSRISKER

Valutarisker

Med valutarisk avses risken att verkligt värde eller framtida kassaflöden fluktuerar till följd av ändrade valutakurser. Exponeringen för valutarisk härrör huvudsakligen från betalningsflöden i utländsk valuta, så kallad transaktionsexponering samt från omräkning av utländska dotterföretags resultaträkningar och balansräkningar till koncernens presentationsvaluta som är svenska kronor, så kallad omräkningsexponering.

Transaktionsexponering

Transaktionsexponering innebär en risk att resultatet påverkas negativt av fluktuationer för ändrade valutakurser för de kassaflöden som sker i utländsk valuta. Koncernens utflöden består huvudsakligen av SEK, EUR samt USD samtidigt som koncernens inflöden huvudsakligen består av EUR, USD samt MXN. Koncernen är därmed i stor omfattning påverkad av förändringar i dessa valutakurser vad gäller den operativa transaktionsexponeringen. Vad gäller den finansiella transaktionsexponeringen är den till stor del begränsad till koncernintern exponering.

Företagets policy ger en möjlighet att löpande säkra prognostiserade kassaflöden. Enligt företagets finanspolicy kan transaktionsexponeringen reduceras genom att använda derivatinstrument.

Valutasäkring infördes per 1 april 2017. Merparten av Edgwares kunder faktureras i USD, EUR eller MXN. I USD har Edgware historiskt haft balans mellan in- och utflöde och därmed en naturlig hedge. Nettoflödet i USD kommer att löpande analyseras för att bedöma om eventuellt behov av säkring uppstår. För EUR och MXN är exponeringen stor mellan EUR/SEK och MXN/SEK och därmed en valutaexponering som måste hanteras via säkring. Säkring sker via hedging med terminer och swappar. Ordral med ett värde överstigande motsvarande 2 000 000 SEK samt en förväntad inbetalningstid överstigande 60 dgr från erhållen order, vilket förväntas motsvara cirka 80-90% av bolagets nettoexponering.

På balansdagen var 0 % av kassaflödena i EUR, USD samt MXN säkrade.

Av nedan tabell framgår nominella nettobelopp av de väsentliga flödena som utgör transaktionsexponering. Exponeringen anges baserat på koncernens betalningsflöden i de mest betydande valutorna och presenteras i svenska kronor.

Valuta	2017-12-31	2016-12-31
EUR	129,3	164,7
USD	19,9	14,0
MXN	7,7	13,3

Det bokförda värdet netto på koncernens monetära tillgångar och skulder som är föremål för omräkning till SEK uppgår på balansdagen till nedan belopp som presenteras i svenska kronor:

Valuta	2017-12-31	2016-12-31
EUR	59,2	67,5
USD	17,8	22,0
MXN	0,1	4,7

Omräkningsexponering

Omräkningsexponering innebär en risk att värdet på koncernens nettoinvesteringar i utländsk valuta påverkas negativt av förändringar i valutakurser. Koncernen konsoliderar nettotillgångarna i SEK på balansdagen. Denna risk benämns omräkningsexponering och valutasäkras ej enligt koncernens finanspolicy.

Omräkningsexponeringen för nettoinvesteringar i utländsk valuta anges i lokal valuta.

Koncernens nettoinvesteringar avser investeringar i utländska dotterbolaget, Edgware Inc, USA. Nettoinvesteringarna motsvarar värdet i bolagets egna kapital och uppgår till netto -4,2 MUSD (-3,8) per 2017-12-31.

Under "Känslighetsanalys för marknadsrisker" nedan presenteras effekter av ändrade valutakurser gentemot svenska kronor för de mest väsentliga utländska valutorna.

RÄNTERISKER

Med ränterisk avses risken att verkligt värde eller framtida kassaflöden fluktuerar till följd av ändrade marknadsräntor. Enligt koncernens finanspolicy ska ränterisken inte säkras.

Under "Känslighetsanalys för marknadsrisker" nedan presenteras effekter av ändrade marknadsräntor.

Känslighetsanalys för marknadsrisker "Känslighetsanalysen för valutarisken visar koncernens känslighet vid en ökning respektive minskning om 10 % av SEK gentemot de mest väsentliga valutorna. För transaktionsexponeringen visas hur koncernens resultat efter skatt hade påverkats vid en förändring av valutakursen. Detta inkluderar även utestående monetära fordringar och skulder i utländsk valuta på balansdagen inkl. lån mellan koncernbolag där valutaeffekten påverkar koncernens resultaträkning. För omräkningsexponeringen visas hur koncernens resultat efter skatt samt eget kapital hade påverkats vid en förändring av valutakursen.

Känslighetsanalysen för ränterisk visar koncernens känslighet vid en ökning om 1 % av marknadsräntan. Räntekänsligheten baseras på den effekt på resultat efter skatt som en förändring av marknadsräntan ger, både vad gäller räntetäkter och kostnader. Då koncernen inte redovisar några värdeförändringar i övrigt totalresultat eller eget kapital, uppkommer motsvarande effekt i eget kapital.

	2017 Effekt på resultat	17-12-31 Effekt på eget kapital	2016 Effekt på resultat	16-12-31 Effekt på eget kapital
Transaktionsexponering				
EUR	8,4		11,6	
USD	1,3		2,0	
MXN	0,5		0,9	
Omräkningsexponering				
USD		-0,4		-0,4
Räntor				
SEK				
Finansiella kostnader	0		0	

LIKVIDITETS- OCH FINANSIERINGSRISK

Med likviditetsrisk avses risken att koncernen får problem med att möta dess åtagande relaterade till koncernens finansiella skulder. Med finansieringsrisk avses risken att koncernen inte kan uppbära tillräcklig finansiering till en rimlig kostnad.

Löptidsfördelning av kontraktssenliga betalningsåtaganden relaterade till koncernens och moderföretagets finansiella skulder exkl. derivat presenteras i tabellerna nedan. Beloppen i dessa tabeller är inte diskonterade värden och de innehåller i förekommande fall även räntebetalningar vilket innebär att dessa belopp inte är möjliga att stämma av mot de belopp som redovisas i balansräkningarna. Räntebetalningar är fastställda utifrån de förutsättningar

som gäller på balansdagen. Belopp i utländsk valuta är omräknade till svenska kronor till balansdagens valutakurser. Koncernens låneavtal innehåller inte några särskilda villkor som kan medföra att betalningstidpunkten blir väsentligen tidigare än vad som framgår av tabellerna. Av nedan information framgår att förväntat utflöde uppgår till ca 19,6 MSEK (20,6) under de närmaste 12 månaderna. För att möta detta utflöde används koncernens likviditetsreserv som definieras som likvida medel vilka vid årsskiftet uppgick till 97,7 MSEK (194,6). Därutöver finns kortfristiga placeringar om 75,1 MSEK (0). Möjlighet finns även att belåna kundfordringar om ytterligare medel skulle behövas på kort sikt.

2017-12-31	Inom 3 månader	3-12 månader	1-5 år	Över 5 år	Totalt
Leverantörsskulder	17,3		0	0	17,3
Övriga kortfristiga skulder	1,8	0,5	0	0	2,3
Totalt	19,1	0,5	0	0	19,6
2016-12-31	Inom 3 månader	3-12 månader	1-5 år	Över 5 år	Totalt
Leverantörsskulder	16,9		0	0	16,9
Övriga kortfristiga skulder	2,3	1,4	0	0	3,7
Totalt	19,2	1,4	0	0	20,6

Med kreditrisk avses risken för att motparten i en transaktion orsakar koncernen en förlust genom att inte fullfölja sina avtalsenliga förpliktelser. Koncernens exponering för kreditrisk är huvudsakligen hänförlig till kundfordringar. För att begränsa koncernens kreditrisk har bolaget utarbetat en kreditpolicy som bland annat stipulerar att en kreditbedömning görs av varje ny kund. Befintliga kunders finansiella situation följs också löpande upp för att på ett tidigt stadium identifiera varningssignaler. Kreditrisk uppkommer också när bolagets överskottslikviditet placeras i olika typer av finansiella instrument. Överskottslikviditet får enligt finanspolicyn placeras på räntebärande bankkonton eller i räntebärande värdepapper. Enligt finanspolicyn ska kreditrisken vid placering av överskottslikviditet reduceras genom att enbart placeras hos motparter med mycket god rating. Vidare anger finanspolicyn att placeringar normalt ska spridas över flera motparter eller emittenter. Kreditrisk avseende banktillgodohavanden är begränsad då motparterna utgörs av banker med hög kreditvärdighet. Styrelsebeslut krävs för alternativa placeringar utöver det som godkänts i finanspolicyn.

Kundfordringarna är spridda på ett stort antal kunder och ingen kund står för en väsentlig del av de totala kundfordringarna. Kundfordringarna är inte heller koncentrerade till ett specifikt geografiskt område. Koncernen bedömer därmed att koncentrationsriskerna är begränsade.

Koncernens maximala exponering för kreditrisk bedöms motsvaras av redovisade värden på samtliga finansiella tillgångar och framgår av tabellen nedan.

	2017-12-31	2016-12-31
Kundfordringar	72,8	66,5
Övriga kortfristiga fordringar	0	0
Kortfristiga placeringar	75,1	-
Likvida medel	97,7	194,6
Maximal exponering för kreditrisk	245,6	261,1

KATEGORISERING AV FINANSIELLA INSTRUMENT

Redovisat värde för finansiella tillgångar och finansiella skulder fördelat per värderingskategori i enlighet med IAS 39 framgår av tabellen nedan. Samtliga finansiella tillgångar och skulder redovisas till upplupet anskaffningsvärde vilket är en god approximation av det verkliga värdet.

	2017-12-31	2016-12-31
Finansiella tillgångar, lånefordringar och kundfordringar		
Kundfordringar	72,8	66,5
Likvida medel	97,7	194,6
Totalt	170,5	261,1
Finansiella tillgångar som kan säljas		
Kortfristiga placeringar	75,1	-
Övriga skulder		
Leverantörsskulder	18,9	16,9
Totalt	18,9	16,9

VÄRDERING AV FINANSIELLA INSTRUMENT TILL VERKLIGT VÄRDE

Finansiella tillgångar och finansiella skulder som värderas till verkligt värde i balansräkningen, eller där upplysning lämnas om verkligt värde, klassificeras i någon av tre nivåer baserat på den information som används för att fastställa det verkliga värdet.

Nivå 1 – Finansiella instrument där verkligt värde fastställs utifrån observerbara (ojusterade) noterade priser på en aktiv marknad för identiska tillgångar och skulder. En marknad betraktas som aktiv om noterade priser från en börs, mäklare, industrigrupp, prissättningstjänst eller övervakningsmyndighet finns lätt och regelbundet tillgängliga och dessa priser representerar verkliga och regelbundna förekommande marknadstransaktioner på armslängds avstånd.

Nivå 2 – Finansiella instrument där verkligt värde fastställs utifrån värderingsmodeller som baseras på andra observerbara data för tillgången eller skulden än noterade priser inkluderade i nivå 1, antingen direkt (dvs. som prisnoteringar) eller indirekt (dvs. härleda från prisnoteringar).

Exempel på observerbara data inom nivå 2 är:

- Noterade priser för liknande tillgångar och skulder.
- Data som kan utgöra grund för bedömning av pris, t ex marknadsräntor och avkastningskurvor.

Nivå 3 – Finansiella instrument där verkligt värde fastställs utifrån värderingsmodeller där väsentlig indata baseras på icke observerbara data.

För likvida medel, kundfordringar, övriga kortfristiga fordringar, leverantörsskulder och övriga kortfristiga skulder är bokfört värde en bra approximation av verkligt värde då löptiden är kort. Kortfristiga placeringar uppgår till 75,1 MSEK (-) och värderas till verkligt värde enligt nivå 1.

KAPITALHANTERING

Koncernens mål för förvaltning av kapital är att säkerställa koncernens förmåga att fortsätta sin verksamhet för att generera skälig avkastning till aktieägarna och nytta till övriga intressenter.

NOT 5 SEGMENTINFORMATION

Rörelsesegment rapporteras på ett sätt som överensstämmer med den interna rapportering som lämnas till den högste verkställande beslutfattaren. Uppföljningen av koncernens försäljning görs för regionerna EMEA, APAC samt AMERICAS och baseras på två affärsområden, Produkter samt Tjänster. Utfallet per region och affärsområde består av en sammanslagning av fakturering av sålda varor och tjänster från olika delar av koncernens verksamhet, vilka dock inte utgörs av separata resultat- och balansräkningar.

Koncernens regioner och affärsområden utnyttjar gemensamma resurser i fråga om försäljning, utveckling och administration varför en uppdelning av bolaget kostnader endast är möjlig medelst allokering av kostnaderna. Detsamma gäller koncernens tillgångar och skulder. Koncernledningen anser inte att allokering av resultat- och balansposter bidrar till en mer rättvisande bild av verksamheten och följer därför upp utfallet för koncernen som helhet. Koncernen har därmed inte identifierat några rörelsesegment.

Som andel av Edgewares totala nettoförsäljning 2017 utgjorde den största kunden 17,7 procent (23,0), de tre största för 38,5 procent (41,9) och de fem största för 51,4 procent (55,4).

NOT 6 NETTOOMSÄTTNING PER FÖRSÄLJNINGSKATEGORI OCH REGION

Sammanställning nedan visar uppdelningen av nettoomsättningen per försäljningskategori och region.

Nettoomsättning per försäljningskategori	2017	2016
Produkter (hårdvara, mjukvara och kapacitetslicenser)	182,9	208,1
Tjänster (support och tjänster)	53,9	44,1
Totalt	236,8	252,2
Nettoomsättning per region	2017	2016
EMEA (Europa, Mellanöstern och Afrika)	163,9	188,7
AMERICAS (Nord- och Sydamerika)	37,1	41,4
APAC (Asien och Stillahavsregionen)	35,8	22,2
Totalt	236,8	252,2
Del av nettoomsättning i EMEA som avser försäljning i Sverige	12,8	13,3

NOT 7 ÖVRIGA RÖRELSEINTÄKTER/KOSTNADER

	2017	2016
Valutakursvinster/förluster netto	0,3	-0,7
Totalt	0,3	-0,7

NOT 8 RÖRELSENS KOSTNADER

	2017	2016
Kostnader för varor och material	-60,5	-76,6
Ersättningar till anställda (not 12, 18)	-105,8	-96,2
Avskrivningar (not 9,18,19)	-11,8	-9,9
Övriga rörelsekostnader (not 10,11)	-46,9	-50,4
Totalt	-225,0	-233,1

NOT 9 AVSKRIVNINGAR OCH NEDSKRIVNINGAR PÅ OCH IMMATERIELLA ANLÄGGNINGSTILLGÅNGAR

	2017	2016
Kostnad för sålda varor	-3,3	-3,3
Forsknings- och utvecklingskostnader	-8,5	-6,6
Summa	-11,8	-9,9

NOT 10 ERSÄTTNING TILL REVISORER

	2017	2016
Deloitte AB		
Revisionsuppdrag	0,7	0,4
Revisionsverksamhet utöver revisionsuppdrag	0	1,5
Övriga tjänster	0,1	0,6
Totalt	0,8	2,5

Med revisionsuppdrag avses revisorns ersättning för den lagstadgade revisionen. Arbetet innefattar granskningen av årsredovisningen och koncernredovisningen och bokföringen, styrelsens och verkställande direktörens förvaltning samt arvode för revisionsrådgivning som lämnats i samband med revisionsuppdraget. 0 (0,8) MSEK är relaterat till rådgivning samt granskning i samband med förberedelsen inför börsnoteringen.

NOT 11 LEASINGAVTAL**Operationella leasingavtal – leasetagare**

Koncernen är leasetagare genom operationella leasingavtal avseende lokalyra. Summan av årets kostnadsförda leasingavgifter avseende operationella leasingavtal uppgår i koncernen till 4,3 MSEK (4,1). Framtida minimileaseavgifter och variabla avgifter avseende icke uppsägningsbara operationella leasingavtal förfaller enligt följande:

Förfallotidpunkt:	2017	2016
Minimileaseavgifter		
Inom ett år	2,8	3,6
Senare än ett år men inom fem år	0	2,7

NOT 12 ANTAL ANSTÄLLDA, PERSONALKOSTNADER OCH LEDANDE BEFATTNINGSHAVARE

Medelantalet anställda	Medelantal 2017			Medelantal 2016		
	Kvinnor	Män	Totalt	Kvinnor	Män	Totalt
Moderföretaget:						
Sverige	9	64	73	9	65	74
Totalt i moderföretaget	9	64	73	9	65	74
Dotterföretag						
USA	1	6	7	1	5	6
Totalt i dotterföretag	1	6	7	1	5	6
Totalt i koncernen	10	70	80	10	70	80
Antal konsulter med anställningsliknande avtalsvillkor	1	23	24	3	13	16
Totalt i koncernen inkl konsulter med anställningsliknande avtalsvillkor	11	93	104	13	83	96

Antal styrelseledamöter och övriga ledande befattningshavare	2017-12-31	2016-12-31
Moderföretaget		
Kvinnor:		
Styrelsen	1	1
Övriga ledande befattningshavare inkl. VD	1	1
Män:		
Styrelsen	5	6
Övriga ledande befattningshavare inkl. VD	9	9
Totalt i moderföretaget	16	17
Koncernen		
Kvinnor:		
Styrelsen	1	1
Övriga ledande befattningshavare inkl. VD	1	1
Män:		
Styrelsen	5	6
Övriga ledande befattningshavare inkl. VD	9	9
Totalt i koncernen	16	17
Kostnader för ersättningar till anställda	2017	2016
Moderföretaget		
Löner och andra ersättningar	62,4	66,5
Aktierelaterade ersättningar	-	-
Sociala avgifter	16,4	16,9
Pensionskostnader, avgiftsbestämda	10,0	10,5
Dotterföretag		
Löner och andra ersättningar	11,2	10,4
Sociala avgifter	0,5	0,4
Pensionskostnader, avgiftsbestämda	0,4	0,2
Totala löner och ersättningar i koncernen	6	76,9
Totala sociala avgifter i koncernen	16,9	17,3
Totala pensionskostnader i koncernen, avgiftsbestämda	10,4	10,8
Totalt i koncernen	100,9	105,0
Fakturerade kostnader för konsulter med anställningsliknande avtalsvillkor	30,2	17,2
Totalt i koncernen inkl kostnader för konsulter med anställningsliknande avtalsvillkor	131,1	122,2

Löner och andra ersättningar fördelade mellan ledande befattningshavare och övriga anställda	2017	2016
Moderföretaget		
Löner och andra ersättningar, ledande befattningshavare (10 personer)	19,5	18,7
varav tantiem och liknande ersättningar	2,5	4,8
Löner och andra ersättningar, övriga anställda	50,0	39,5
Totala löner och andra ersättningar, moderföretaget	69,5	58,2
Löner och andra ersättningar fördelade mellan ledande befattningshavare och övriga anställda	2017	2016
Koncernen		
Löner och ersättningar, ledande befattningshavare (10 personer)	21,3	18,9
varav tantiem och liknande ersättningar	2,5	4,8
Löner och andra ersättningar, övriga anställda	59,9	39,3
Totala löner och andra ersättningar samt pensionskostnader, ledande befattningshavare, koncernen	81,2	58,2

Ersättningar till ledande befattningshavare

Arvode och annan ersättning till styrelseledamöterna, inklusive ordföranden, fastställs av bolagsstämman. På årsstämman den 12 april 2017 fastställdes att styrelsearvode ska uppgå till 1 450 000 kronor att fördelas med 500 000 kronor till styrelsens ordförande samt 175 000 kronor vardera till övriga styrelseledamöter. Fastställdes vidare att arvode för kommittéarbete i revisionsutskottet ska utgå med sammanlagt högst 60 000 kronor, fördelat på 30 000 kronor till utskottets ordförande och 15 000 kronor vardera till övriga två ledamöter. Arvode för kommittéarbete i ersättningsutskottet fastställdes till 15 000 kronor för ersättningsutskottets ordförande. Styrelsens ledamöter har inte rätt till några förmåner efter att deras uppdrag som styrelseledamöter har upphört. På årsstämman den 12 april 2017 beslutades om riktlinjer för ersättning till verkställande direktör och övriga ledande befattningshavare. Ersättningen till ledande befattningshavare ska bestå av fast lön, rörlig ersättning, långsiktiga aktiebaserade eller aktierelaterade incitamentsprogram (LTI) och pensionsavsättning.

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.

Ledande befattningshavare kan även beviljas sedvanliga icke-monetära förmåner men dessa förmåner ska inte utgöra en väsentlig del av den totala ersättningen. Intjäningsperioden för LTI-program ska vara minst tre år. LTI-program ska vara baserade på aktier eller aktierelaterade instrument. LTI ska tillförsäkra långsiktiga incitament kopplade till Edgwares utveckling. Varje aktiebaserat LTI ska förutsätta godkännande av aktieägarna innan implementering.

Pensionsförmåner ska vara premiebestämda och utgöra 4,5 procent av den pensionsgrundande lönen upp till 7,5 inkomstbasbelopp och 30 procent på överskjutande belopp. Styrelsen har rätt att frågå riktlinjerna om det i ett enskilt fall finns särskilda skäl för det.

Ersättningar till ledande befattningshavare 2017	Arvode	Rörlig ersättning	Övriga förmåner	Aktierelaterad ersättning	Pensionskostnader	Totalt
Styrelsens ordförande Michael Ruffolo*	1,9	0	0	0	0	1,9
Styrelseledamot Jason Pinto	0,2	0	0	0	0	0,2
Styrelseledamot Staffan Helgesson	0,2	0	0	0	0	0,2
Styrelseledamot Karl Thedéen	0,2	0	0	0	0	0,2
Styrelseledamot Sigrun Hjelmqvist	0,2	0	0	0	0	0,2
Styrelseledamot Kent Sander	0,2	0	0	0	0	0,2
Verkställande direktören Joachim Roos	2,1	1,0	0	0	0,9	4,0
Andra ledande befattningshavare (10 personer)**	14,6	3,6	0	0	2,1	20,3
Totala ersättningar till ledande befattningshavare***	19,6	4,6	0	0	3,0	27,2

Ersättningar till ledande befattningshavare 2016	Arvode	Rörlig ersättning	Övriga förmåner	Aktierelaterad ersättning	Pensionskostnader	Totalt
Styrelsens ordförande Michael Ruffolo*	1,4	0	0	0	0	1,4
Styrelseledamot Lukas Holm	0,9	0	0	0	0,2	1,1
Styrelseledamot Jason Pinto	0	0	0	0	0	0
Styrelseledamot Staffan Helgesson	0	0	0	0	0	0
Styrelseledamot Karl Thedéen	0,2	0	0	0	0	0,2
Styrelseledamot Sigrun Hjelmqvist	0,1	0	0	0	0	0,1
Styrelseledamot Kent Sander	0,1	0	0	0	0	0,1
Verkställande direktören Joachim Roos	1,5	0,9	0	0	0,4	2,9
Andra ledande befattningshavare (9 personer)	11,4	3,9	0	0	1,1	16,5
Totala ersättningar till ledande befattningshavare***	15,7	4,8	0	0	1,8	22,3

* Styrelseordförandes ersättning ingår både styrelsearvode samt en löpande ersättning för andra uppdrag inom koncernen.

** Under året har en ledande befattningshavare slutat medan en har tillkommit.

*** Sociala avgifter är inkluderat

Pensioner

Pensionsåldern för verkställande direktören är 65 år. Pensionspremien uppgår till 35% (18) av den pensionsgrundande lönen 2017. Pensionslösningen är en friplan som speglar ITP1, vilket innebär att den är premiebestämd och utgör 4,5% av den pensionsgrundande lönen upp till 7,5 inkomstbasbelopp och 30% på överskjutande belopp. För andra ledande befattningshavare varierar pensionsåldern mellan 65 och 67 år.

Avtal om avgångsvederlag

Mellan företaget och verkställande direktören gäller en ömsesidig uppsägningstid om 6 månader. Vid uppsägning från företags sida erhålls ett avgångsvederlag som uppgår till 6 månadslöner. Avgångsvederlaget avräknas ej mot andra inkomster. Vid uppsägning från verkställande direktörens sida utgår inget avgångs- vederlag.

Aktierelaterade ersättningar

Teckningsoptioner 2013-2014

Koncernen har ställt ut aktierelaterade ersättningar som regleras med eget kapitalinstrument till Michael Ruffolo. De aktierelaterade ersättningarna består av teckningsoptioner. Teckningsoptionerna har ställts ut år 2013, 2014 och löper intill tidpunkten för ägarskifte av minst en majoritet av aktierna. Totalt har 13 659 teckningsoptioner ställts ut och genomsnittligt inlösenpris är 400 kr. Teckningsoptionerna intjänas under en treårsperiod men med full konverteringsrätt i det fall företaget genomgår ägarskifte innan intjänandeperiodens slut.

Teckningsoptioner 2016

Vid extra bolagsstämma 29 april 2016 beslutades även om en nyemission om högst 2 060 stamaktier av serie B riktad till de nya styrelseledamöterna. Likvid erhöles under juni. Nyemissionen registrerades hos Bolagsverket 14 juli 2016. Aktierna har tecknats till marknadsvärde och ingen kostnad har tillkommit bolaget. 1 500 aktier tecknades och ökade aktiekapitalet med 1 500 kr. Teckningsperioden för kvarvarande optioner har löpt ut.

Teckningsoptioner 2016/2019

Den 28 november 2016 beslutade bolagsstämman om emission av högst 130 000 teckningsoptioner inom ramen för ett långsiktigt incitamentsprogram, med en löptid om tre år, till cirka fem ledande befattningshavare i bolaget. Verkställande direktör ingår inte i programmet. Överlåtelse till deltagarna ska ske till options- rättens marknadsvärde och varje teckningsoption ger rätt till att teckna en ny aktie och teckningskursen för teckningsoptionerna motsvarar 120% av erbjudandepriiset vid bolagets börsnotering på Nasdaq Stockholm motsvarande en lösenkurs om 34,80. Verkligt värde per option har beräknats enligt Black and Scholes där viktigaste parametrarna är volatilitet, tidsfaktor samt ränta. 130 000 av teckningsoptionerna tecknades och betalades in kontant under december 2016. Teckningsoptionerna är tecknade till marknadsvärde och ingen kostnad har tillkommit bolaget. Vid maximalt utnyttjande kommer aktiekapitalet att öka med 6 500 SEK motsvarande 0,43 procent. Inlösenperioden är varav under perioden 1 januari 2020 till 31 maj 2020. Årets kostnad för aktierelaterade ersättningar som regleras med eget kapitalinstrument uppgår till 0 (0) Tkr i koncernen. Effekten på koncernens finansiella ställning uppgår till 0 (0) Tkr. Ovan för koncernen är detsamma för moderbolaget.

Aktierelaterade ersättningar teckningsoptioner 2013-2014/2016	2017	2016
Koncernen		
Utestående	0	0,5
Förverkade under perioden	0	-0,5
Moderföretaget		
Utestående	0	0,5
Förverkade under perioden	0	-0,5

NOT 13 FINANSIELLA INTÄKTER

	2017	2016
Ränteintäkter	0,4	0
Valutakursvinster	1,1	5,2
Totalt	1,5	5,2

NOT 14 FINANSIELLA KOSTNADER

	2017	2016
Räntekostnader	-0,4	-0,3
Kursdifferenser	-1,5	-1,7
Totalt	-1,9	-2,0

NOT 15 SKATT

	2017	2016
Aktuell skatt		
Aktuell skatt på årets resultat	-3,8	-7,2
Justeringar som redovisats innevarande år avseende tidigare års aktuella skatt	0,3	0
Uppskjuten skatt		
Uppskjuten skatt hänförlig till temporära skillnader	-0,5	0,6
Totalt	-3,9	-6,6

	2017	2016
Avstämning årets skattekostnad		
Resultat före skatt	11,4	22,3
Skatt beräknad enligt svensk skattesats (22 %)	-2,5	-4,9
Skatteeffekt av ej avdragsgilla kostnader och förluster:		
Årets underskott för vilka uppskjuten skattefordran inte redovisats	-0,6	-1,5
Årets temporära skillnader för vilka uppskjuten skattefordran inte redovisats	-0,2	-0,6
Övriga ej avdragsgilla kostnader och förluster	-0,4	-0,1
Avdrag för återlagda överavskrivningar och förändringar i överavskrivningar	-0,1	-0,1
Totalt	-3,8	-7,2
Uppskjuten skatt hänförlig till temporära skillnader	-0,5	0,6
Justeringar som redovisats innevarande år avseende tidigare års aktuella skatt	0,3	0
Årets redovisade skattekostnad	-3,9	-6,6

I årsbokslutet 2016 behandlades utgifter för börsnotering redovisade över eget kapital felaktigt som ej skattemässigt avdragsgilla. Det egna kapitalet har därför under kvartal två 2017 ökat med 2,9 MSEK motsvarande den positiva skatteeffekten på dessa utgifter härrörande till taxeringsår 2017.

Aktuell skatt som redovisats direkt mot eget kapital uppgår därför till 2,9 MSEK (0). Uppskjuten skatt som redovisats direkt mot eget kapital uppgår till 0 MSEK (0). Aktuell skatt som redovisats i övrigt totalresultat uppgår till 0 MSEK (0). Uppskjuten skatt som redovisats i övrigt totalresultat uppgår till 0 MSEK (0).

Uppskjuten skattefordran och uppskjuten skatteskuld

Koncernens uppskjutna skattefordringar och uppskjutna skatteskulder avser följande poster:

	2017-12-31	2016-12-31
Uppskjuten skattefordran		
Withholding tax	1,5	0,9
Outnyttjade underskottsavdrag	9,3	11,0
Uppskjuten skattefordran	10,8	11,9
Uppskjuten skatteskuld		
Balanserade utgifter för utvecklingsarbeten	0	-0,2
Uppskjuten skatteskuld	0	-0,2

Uppskjutna skattefordringar värderas till högst det belopp som sannolikt kommer att återvinnas baserat på innevarande och framtida skattepliktiga resultat. Företaget har outnyttjade underskottsavdrag uppgående till 42,2 MSEK (59,5) som har redovisats som uppskjuten skattefordran. Ytterligare underskott finns i det amerikanska dotterbolaget, vilka ej redovisas som uppskjuten skattefordran. Företaget bedömer det osäkert om dessa underskottsavdrag kommer att kunna utnyttjas pga. osäkerhet om när i framtiden tillräckliga skattepliktiga överskott kommer att genereras. Det ej redovisade skattemässiga underskottet i det amerikanska dotterbolaget uppgår till 5 998 TUSD (5 662). Skattesatsen för beräkning av uppskjuten skatt uppgår till 22%.

NOT 16 RESULTAT PER AKTIE

Resultat per aktie före utspädning

Följande resultat och vägda genomsnittliga antal stamaktier har använts vid beräkningen av resultat per aktie före utspädning:

	2017	2016
Årets resultat hänförligt till moderföretagets aktieägare	7,5	15,7
Vägt genomsnittligt antal utestående stamaktier, före utspädning	30 043 008	24 854 312
Resultat per aktie före utspädning, kr	0,2	0,6

Resultat per aktie efter utspädning

Följande resultat och vägda genomsnittliga antal stamaktier har använts vid beräkningen av resultat per aktie efter utspädning:

	2017	2016
Årets resultat hänförligt till moderföretagets aktieägare	7,5	15,7
Vägt genomsnittligt antal utestående stamaktier, före utspädning	30 048 586	24 854 312
Effekt av teckningsoptioner, antal aktier	5 578	0
Resultat per aktie efter utspädning, kr	0,2	0,6

NOT 17 INVESTERINGAR I DOTTERFÖRETAG

Koncernen har följande dotterföretag den 31 december 2017 tillika 2016:

Namn	Org.nr och verksamhetsland	Verksamhet	Innehav (%) ¹⁾
Edgeware Inc	USA	Ansvarar för försäljning inom nord-, central och sydamerika	100

1) Procentuellt innehav avser ägarandel och röstandel.

Koncernen har inga innehav utan bestämmande inflytande.

NOT 18 BALANSERADE UTGIFTER FÖR

UTVECKLINGSRARBETEN

	2017	2016
Ingående anskaffningsvärde per 1 januari	28,0	19,2
Internt utvecklade tillgångar	13,7	8,8
Försäljningar/utrangeringar	-1,2	-
Utgående ackumulerade anskaffningsvärden per 31 december	40,5	28,0
Ingående avskrivningar per 1 januari	-13,2	-6,6
Årets avskrivningar	-8,3	-6,6
Försäljningar/utrangeringar	0,9	-
Utgående ackumulerade avskrivningar per 31 december	-20,6	-13,2
Redovisat värde per 31 december	19,9	14,7

NOT 19 ÖVRIGA IMMATERIELLA TILLGÅNGAR

	2017	2016
Ingående anskaffningsvärde per 1 januari	-	-
Inköp	0,2	-
Utgående ackumulerade anskaffningsvärden per 31 december	0,2	-
Ingående avskrivningar per 1 januari	-	-
Årets avskrivningar	-	-
Utgående ackumulerade avskrivningar per 31 december	-	-
Redovisat värde per 31 december	0,2	-

NOT 20 VARUMÄRKEN

	2017	2016
Ingående anskaffningsvärde per 1 januari	-	-
Förvärv	0,8	-
Utgående ackumulerade anskaffningsvärden per 31 december	0,8	-
Ingående avskrivningar per 1 januari	-	-
Årets avskrivningar	-	-
Utgående ackumulerade avskrivningar per 31 december	-	-
Redovisat värde per 31 december	0,8	-

Varumärke avser förvärv av namnet Edgeware, dels nationellt brittiskt dels resten av EU. Varumärket skrivs av på en avskrivningsperiod om 20 år i moderbolaget Edgeware AB. I koncernen genomförs istället löpande nedskrivningsprövning.

NOT 21 INVENTARIER, VERKTYG OCH INSTALLATIONER

	2017	2016
Ingående anskaffningsvärde per 1 januari	21,9	18,3
Inköp	0,7	2,8
Omklassificeringar	2,4	0,8
Utgående ackumulerade anskaffningsvärden per 31 december	25,0	21,9
Ingående avskrivningar per 1 januari	-17,5	-14,3
Årets avskrivningar	-3,3	-3,2
Utgående ackumulerade avskrivningar per 31 december	-20,8	-17,5
Redovisat värde per 31 december	4,2	4,4

NOT 22 ÖVRIGA LÅNGFRISTIGA FORDRINGAR

	2017-12-31	2016-12-31
Deposition hyresvärd	1,0	1,0
Deposition Business Sweden	4,0	2,6
Redovisat värde	5,0	3,6

NOT 23 VARULAGER

Varulagret består av komponenter, tredjepartsprodukter samt färdigvarulager. Varor i lager som redovisats som en kostnad under året ingår i kostnader för kostnad såld vara och uppgår till 1,3 MSEK (2,4), delvis i samband med att en produktgrupp är i slutet av sin livscykel.

NOT 24 KUNDFORDRINGAR

Företagsledningen bedömer att redovisat värde för kundfordringar, netto efter reserv för osäkra fordringar, överensstämmer med verkligt värde. Bolaget hade inte haft någon kundförlust under 2017. Under 2016 gjordes en avsättning för befärade kundförluster i det amerikanska dotterbolaget om 0,6 MSEK. Denna har reverserats under 2017 då ingen kundförlust uppstod. 2017 har en avsättning gjorts för befärade kundförluster om 0,1 (0,6) MSEK. Även denna avsättning är i amerikanska dotterbolaget.

	2017-12-31	2016-12-31
Kundfordringar, brutto	73,2	67,1
Reserv för osäkra fordringar	-0,4	-0,6
Kundfordringar, netto efter reserv för osäkra fordringar	72,8	66,5

	2017-12-31	2016-12-31
Årets reservering för osäkra kundfordringar	0,4	0,6
Årets återvunna osäkra kundfordringar	-0,6	-
Kundfordringar, netto efter reserv för osäkra fordringar	-0,2	0,6

Åldersanalys kundfordringar	2017-12-31	2016-12-31
Ej förfallna	52,9	56,1
Förfallna 30 dagar	5,3	8,0
Förfallna 31-60 dagar	12,2	1,2
Förfallna 61-90 dagar	1,2	0
Förfallna > 90 dagar	1,2	1,2
Totalt	72,8	66,5

Bolagets bedömning är att betalning kommer erhållas för kundfordringar som är förfallna men inte skrivits ned, då kundernas betalningshistorik är god.

NOT 25 FÖRUTBETALDA KOSTNADER OCH**UPPLUPNA INTÄKTER**

	2017-12-31	2016-12-31
Förutbetalda hyror	1,1	1,1
Extern produktlicens	2,9	1,1
Upplupna intäkter	3,0	3,9
Övriga poster	3,5	-0,3
Redovisat värde	10,5	5,8

NOT 26 LIKVIDA MEDEL

	2017-12-31	2016-12-31
Disponibla tillgodohavanden hos banker och andra kreditinstitut	97,7	194,6
Totalt	97,7	194,6

NOT 27 KORTFRISTIGA PLACERINGAR

Kortfristiga placeringar består av korta räntebärande fondplaceringar och uppgår till 75,1 MSEK (0).

NOT 28 AKTIEKAPITAL

Per 31 december 2017 tillika 2016 uppgick det registrerade aktiekapitalet till 30 043 008 aktier med ett kvotvärde om 0,05 kr. Nedanstående tabell visar den historiska utvecklingen för Bolagets aktiekapital sedan den 1 januari 2013, samt förändringar i antalet aktier och aktiekapital under 2016 i samband med noteringen av Bolagets aktier på NASDAQ Stockholm.

Tidpunkt	Händelse	Förändring i antalet aktier	Antalet aktier efter transaktionen	Förändring i aktiekapitalet	Totalt aktiekapital
13-01-01		–	649 171	–	649 171,00
16-07-14	Nyemission	500	649 671	500,00	649 671,00
16-07-14	Kvittningsemission	30 221	679 892	30 221,00	679 892,00
16-07-14	Aktieteckning teckningsoptioner	7 679	687 571	7 679,00	687 571,00
16-07-14	Nyemission	1 000	688 571	1 000,00	688 571,00
16-11-23	Nyemission	266	688 837	266,00	688 837,00
16-11-23	Uppdelning av aktier	13 087 903	13 776 740	–	688 837,00
16-12-09	Aktieomvandling	–	13 776 740	–	688 837,00
16-12-09	Fondemission	11 093 855	24 870 595	554 692,75	1 243 529,75
16-12-15	Nyemission	5 172 413	30 043 008	258 620,65	1 502 150,40

NOT 29 ÖVRIGT TILLSKJUTET KAPITAL

Övrigt tillskjutet kapital består av överkursfond.

NOT 30 OMRÄKNINGSRESERV

Omräkningsreserv avser valutaomräkningsdifferenser vid omräkning av utlandsverksamhet till SEK.

NOT 31 ÖVRIGA AVSÄTTNINGAR

	2017-12-31	2016-12-31
Vid årets början	0,6	0,5
Tillkommande avsättningar	0,5	1,6
Belopp som tagits i anspråk	-0,1	-0,6
Återföring av outnyttjade belopp	-0,7	-0,9
Redovisat värde	0,3	0,6

NOT 32 UPPLUPNA KOSTNADER OCH FÖRUTBETALDA**INTÄKTER**

	2017-12-31	2016-12-31
Upplupna löner	6,5	8,2
Upplupna semesterlöner	3,0	2,6
Upplupna sociala avgifter	2,3	2,3
Förutbetalda intäkter	32,8	36,0
Upplupna räntekostnader	0	0
Övriga poster	2,4	6,1
Redovisat värde	47,0	55,2

Övriga avsättningar avser hårdvarugaranti för första året.

NOT 33 STÄLLDA SÄKERHETER OCH

EVENTUALFÖRPLIKTELSE

Ställda säkerheter	2017-12-31	2016-12-31
Företagsinteckningar	0	0
Bankgaranti	0	0,5
Totalt	0	0,5
Eventualförpliktelser	Inga	Inga

NOT 34 TRANSAKTIONER MED NÄRSTÅENDE

Transaktioner mellan företaget och dess dotterföretag, vilka är närstående till företaget, har eliminerats vid konsolideringen och upplysningar om dessa transaktioner lämnas därför inte i denna not.

Skulder till närstående redovisas som övriga kortfristiga skulder.

Styrelseordföranden har under året utfört konsulttjänster inom koncernen utöver sitt arbete i styrelsen. För ytterligare information, se not 12.

Upplysningar om ersättningar till ledande befattningshavare presenteras i not 12.

NOT 35 HÄNDELSER EFTER BALANSDAGEN

Karl Thedéen tillträdde som VD den 13 februari 2018.

MODERFÖRETAGETS RESULTATRÄKNING

(MSEK)	NOT	2017	2016
Nettoomsättning	2	234,0	249,5
Kostnad för sålda varor och tjänster		-58,0	-74,8
Bruttoresultat		176,0	174,7
Försäljningskostnader		-64,8	-54,0
Administrationskostnader	3	-42,5	-42,9
Forsknings- och utvecklingskostnader		-54,7	-52,0
Övriga rörelseintäkter/kostnader		0,3	-0,7
Rörelseresultat	4,5,6	14,3	25,1
Resultat från finansiella poster			
Nedskrivningar av finansiella anläggningstillgångar	7	–	0,9
Ränteintäkter och liknande resultatposter	8	1,6	5,2
Räntekostnader och liknande resultatposter	9	-1,9	-1,8
Resultat efter finansiella poster		14,0	29,4
Resultat före skatt		14,0	29,4
Skatt på årets resultat	10	-3,9	-6,5
ÅRETS RESULTAT		10,1	22,9

MODERFÖRETAGETS RAPPORT ÖVER TOTALRESULTAT

(MSEK)	NOT	2017	2016
Årets resultat		10,1	22,9
Övrigt totalresultat		–	–
ÅRETS TOTALRESULTAT		10,1	22,9

MODERFÖRETAGETS BALANSRÄKNING

(MSEK)	NOT	2017-12-31	2016-12-31
TILLGÅNGAR			
Anläggningstillgångar			
Immateriella anläggningstillgångar			
Balanserade utgifter för utvecklingsarbeten	11	19,9	14,7
Programvara	12	0,2	–
Varumärken	13	0,8	–
		20,9	14,7
Materiella anläggningstillgångar			
Inventarier, verktyg och installationer	14	4,2	4,4
		4,2	4,4
Finansiella anläggningstillgångar			
Uppskjuten skattefordran	10	10,8	11,7
Övriga långfristiga fordringar	17	5,0	3,6
		15,8	15,3
Summa anläggningstillgångar		40,9	34,4
Omsättningstillgångar			
Varulager			
Råvaror och förnödenheter	18	12,3	6,1
		12,3	6,1
Kortfristiga fordringar			
Kundfordringar		69,5	63,5
Fordringar hos koncernföretag	16	8,8	6,6
Övriga fordringar		1,8	2,4
Förutbetalda kostnader och upplupna intäkter	19	9,8	5,7
		89,9	78,2
Kortfristiga placeringar	25	75,1	–
Kassa och bank	24	97,2	193,2
Summa omsättningstillgångar		274,5	277,5
SUMMA TILLGÅNGAR		315,4	311,9

MODERFÖRETAGETS BALANSRÄKNING

(MSEK)	NOT	2017-12-31	2016-12-31
EGET KAPITAL OCH SKULDER			
Eget kapital	27		
Bundet eget kapital			
Aktiekapital (30 043 008 aktier)		1,5	1,5
Fond för utvecklingskostnader		16,9	7,6
Summa bundet kapital		18,4	9,1
Fritt eget kapital			
Överkursfond		234,3	231,4
Balanserat resultat		-12,7	-26,3
Årets resultat		10,1	22,9
		231,7	228,0
Summa eget kapital		250,1	237,1
Avsättningar			
Övriga avsättningar	20	0,3	0,6
		0,3	0,6
Kortfristiga skulder			
Leverantörsskulder	22	18,7	16,7
Övriga kortfristiga skulder	22	0,8	3,0
Upplupna kostnader och förutbetalda intäkter	21	45,5	54,5
		65,0	74,2
SUMMA EGET KAPITAL OCH SKULDER		315,4	311,9

MODERFÖRETAGETS RAPPORT ÖVER FÖRÄNDRINGAR I EGET KAPITAL

(MSEK)	BUNDET EGET KAPITAL		FRITT EGET KAPITAL			SUMMA EGET KAPITAL
	AKTIEKAPITAL	FOND FÖR UTVECKLINGS-UTGIFTER	ÖVERKURSFOND	BALANSERAD VINST ELLER FÖRLUST	ÅRETS RESULTAT	
Ingående balans per 1 januari 2017	1,5	7,6	231,4	-26,3	22,9	237,1
Disposition av föregående års resultat				22,9	-22,9	0
Fond för utvecklingsutgifter		9,3		-9,3	0	0
Årets resultat				0	10,1	10,1
Övrigt totalresultat				0	0	0
Summa totalresultat				0	10,1	10,1
Transaktioner med ägare:						
Skatt på emissionskostnader			2,9	0		2,9
Summa transaktioner med aktieägare		0	2,9	0	0	2,9
Utgående balans per 31 december 2017	1,5	16,9	234,3	-12,7	10,1	250,1

(MSEK)	BUNDET EGET KAPITAL		FRITT EGET KAPITAL			SUMMA EGET KAPITAL
	AKTIEKAPITAL	FOND FÖR UTVECKLINGS-UTGIFTER	ÖVERKURSFOND	BALANSERAD VINST ELLER FÖRLUST	ÅRETS RESULTAT	
Ingående balans per 1 januari 2016	0,6	0	82,0	-11,1	-7,6	63,9
Disposition av föregående års resultat				-7,6	7,6	0
Fond för utvecklingsutgifter		7,6		-7,6		0
Årets resultat				0	22,9	22,9
Övrigt totalresultat				0	0	0
Summa totalresultat				0	22,9	22,9
Transaktioner med ägare:						
Aktierelaterade ersättningar						0
Fondemission	0,6		-0,6			0
Nyemission	0,3		162,5			162,8
Teckningsoptioner			0,5			0,5
Emissionskostnader			-13,0			-13,0
Summa transaktioner med aktieägare	0,9		149,4	0	0	150,3
Utgående balans per 31 december 2016	1,5	7,6	231,4	-26,3	22,9	237,1

MODERFÖRETAGETS KASSAFLÖDESANALYS

(MSEK)	NOT	2017	2016
Kassaflöde från den löpande verksamheten			
Rörelseresultat		14,3	25,1
Justeringar för poster som inte ingår i kassaflödet:			
Avskrivningar		11,9	9,8
Återläggning nedskrivning dotterbolag			0,9
Withholding tax		-0,2	–
Garantireserv		-0,3	0,1
Valutakurseffekt		-0,6	–
Erhållen ränta		0,1	0
Erlagd ränta		-0,1	-0
Kassaflöde från den löpande verksamheten före förändringar av rörelsekapital		25,1	35,9
Förändringar i rörelsekapital Minskning(+)/ökning(-) av varulager		-6,2	7,5
Minskning(+)/ökning(-) av kundfordringar		-6,0	-13,6
Minskning(+)/ökning(-) av övriga kortfristiga fordringar		-5,6	-3,3
Minskning(-)/ökning(+) av leverantörsskulder		2,0	8,5
Minskning(-)/ökning(+) av övriga kortfristiga skulder		-11,2	15,1
Kassaflöde från rörelsekapitalet		-27,0	14,2
Kassaflöde från den löpande verksamheten		-1,9	50,1
Investeringsverksamheten			
Förvärv av immateriella tillgångar	11	-14,7	-8,8
Förvärv av materiella anläggningstillgångar	12	-3,1	-3,6
Investeringar i övriga finansiella anläggningstillgångar	15	-1,3	0,1
Investering i kortfristiga placeringar	25	-75,1	–
Kassaflöde från investeringsverksamheten		-94,2	-12,3
Finansieringsverksamheten			
Nyemission	27	–	151,2
Emissionskostnader		–	-13,0
Teckningsoptioner		–	0,5
Kassaflöde från finansieringsverksamheten		–	138,7
Årets kassaflöde		-96,1	176,5
Likvida medel vid årets början		193,2	14,5
Valutakurseffekt i likvida medel		0,1	2,2
Likvida medel vid årets slut	24	97,2	193,2

MODERFÖRETAGETS NOTER

NOT 1 REDOVISNINGSPRINCIPER

Årsredovisningen för moderbolaget har upprättats i enlighet med Årsredovisningslagen och Rådet för finansiell rapporteringsrekommendation RFR 2 Redovisning för juridiska personer. Enligt RFR 2 ska moderbolaget tillämpa alla International Financial Reporting Standards, antagna av EU, så långt det är möjligt inom ramen för Årsredovisningslagens regelverk. De ändringar i RFR 2 som har trätt ikraft/träder ikraft och gäller för räkenskapsåret 2017 respektive 2018 har inte haft/bedöms inte få någon väsentlig påverkan på moderbolagets finansiella rapporter. Skillnaderna mellan moderföretagets och koncernens redovisningsprinciper beskrivs nedan:

Klassificering och uppställningsformer

Moderföretagets resultat- och balansräkning är uppställda enligt Årsredovisningslagens scheman. Skillnaden mot IAS 1 Utformning av finansiella rapporter som tillämpas vid utformningen av koncernens finansiella rapporter är främst redovisning av finansiella intäkter och kostnader, anläggningstillgångar, eget kapital samt förekomsten av avsättningar som egen rubrik.

Dotterföretag

Andelar i dotterföretag redovisas till anskaffningsvärde i moderföretagets finansiella rapporter. Förvärvsrelaterade kostnader för dotterföretag, som kostnadsförs i koncernredovisningen, ingår som en del i anskaffningsvärdet för andelar i dotterföretag.

Finansiella instrument

Moderföretaget tillämpar inte IAS 39 Finansiella instrument: Redovisning och värdering. I moderföretaget tillämpas en metod med utgångspunkt i anskaffningsvärde enligt Årsredovisningslagen.

NOT 2 UPPGIFTER OM INKÖP OCH FÖRSÄLJNING

INOM SAMMA KONCERN

	2017	2016
Försäljning	2,9%	3,7%

NOT 3 ERSÄTTNING TILL REVISORN

	2017	2016
Deloitte AB		
Revisionsuppdrag	0,7	0,4
Revisionsverksamhet utöver revisionsuppdrag	0,0	1,5
Övriga tjänster	0,1	0,6
Totalt	0,8	2,5

NOT 4 LEASINGAVTAL

Operationella leasingavtal – leasetagare

Koncernen är leasetagare genom operationella leasingavtal avseende lokalhyra. Summan av årets kostnadsförda leasingavgifter avseende operationella leasingavtal uppgår i koncernen till 4,3 MSEK (4,1). Framtida minimileaseavgifter och variabla avgifter avseende icke uppsägningsbara operationella leasingavtal förfaller enligt följande:

Förfallotidpunkt	2017	2016
Minimileaseavgifter		
Inom ett år	2,8	3,6
Senare än ett år men inom fem år	0	2,7

NOT 5 PERSONALKOSTNADER

Löner, ersättningar, sociala avgifter och pensionskostnader	2017	2016
Löner och andra ersättningar	61,4	66,5
Sociala avgifter	16,3	16,9
Pensionskostnader	7,6	10,5
Totalt	85,3	93,9

Se not 12 i koncernen för information om medelantalet anställda, löner och ersättningar samt fördelning mellan kvinnor och män i styrelsen och ledande befattningshavare.

NOT 6 AVSKRIVNINGAR OCH NEDSKRIVNINGAR PÅ OCH IMMATERIELLA ANLÄGGNINGSTILLGÅNGAR

	2017	2016
Kostnad för sålda varor och tjänster	-3,3	3,2
Forsknings- och utvecklingskostnader	-8,5	6,6
Summa	-11,8	9,8

NOT 7 NEDSKRIVNINGAR AV FINANSIELLA

ANLÄGGNINGSTILLGÅNGAR

	2017	2016
Nedskrivningar	–	0,9
Summa	–	0,9

Den del av moderbolagets fordringar som inte anses kunna återbetalas inom en överskådlig framtid har tillskjutits dotterbolaget som aktieägartillskott och sedan skrivits ned. Kvarvarande fordringar bedömer moderbolaget kommer att återbetalas inom det kommande året.

NOT 8 ÖVRIGA RÄNTEINTÄKTER OCH LIKANDE

RESULTATPOSTER

	2017	2016
Ränteintäkter	0,3	0,0
Ränteintäkter, koncernföretag	0,1	0,1
Kursdifferenser	1,1	5,1
Kursdifferenser, koncernföretag	0,1	-
Summa	1,6	5,2

NOT 9 RÄNTEKOSTNADER OCH LIKANDE

RESULTATPOSTER

	2017	2016
Räntekostnader	-0,2	-0,1
Kursdifferenser	-1,0	-1,5
Kursdifferenser, koncernföretag	-0,7	-0,2
Summa	-1,9	-1,8

NOT 10 SKATT PÅ ÅRETS RESULTAT

	2017	2016
Aktuell skatt	-3,8	-7,1
Justeringar som redovisats innevarande år avseende tidigare års aktuella skatt	-0,4	0
Uppskjuten skatt hänförlig till temporära skillnader	0,2	0,6
Skatt på årets resultat	-3,9	-6,5

	2017	2016
Avstämning årets skattekostnad		
Redovisat resultat före skatt	14,0	29,4
Skatt beräknad enligt svensk skattesats (22%)	-3,1	-6,5
Skatteeffekt av ej avdragsgilla kostnader och förluster:		
Årets temporära skillnader för vilka uppskjuten skattefordran inte redovisats	-0,2	-0,6
Nedskrivning finansiell tillgång	-	0,2
Avdrag för återlagda överavskrivningar och förändring i överavskrivningar	-0,4	-0,1
Ej avdragsgilla kostnader och förluster	-0,1	-0,1
Intäktsränta skattekontot	0,0	0,0
Summa	-3,8	-7,1
Uppskjuten skatt hänförlig till temporära skillnader	0,2	0,6
Justeringar som redovisats innevarande år avseende tidigare års aktuella skatt	-0,3	0
Årets redovisade skattekostnad	-3,9	-6,5

Aktuell skatt som redovisats direkt mot eget kapital uppgår till 2,9 MSEK (0). Uppskjuten skatt som redovisats direkt mot eget kapital uppgår till 0 MSEK (0).

Uppskjuten skattefordran och uppskjuten skatteskuld
Moderföretagets uppskjutna skattefordringar och uppskjutna skatteskulder avser följande poster:

	2017-12-31	2016-12-31
Uppskjuten skattefordran		
Outnyttjade underskottsavdrag	9,3	11,0
Withholding tax	1,5	0,9
Uppskjuten skattefordran	10,8	11,9
Uppskjuten skatteskuld		
Balanserade utgifter för utvecklingsarbeten	0,0	-0,2
	10,8	11,7

Uppskjutna skattefordringar värderas till högst det belopp som sannolikt kommer att återvinnas baserat på innevarande och framtida skattepliktiga resultat. Företaget har outnyttjade underskottsavdrag uppgående till 42,2 MSEK (59,5) varav 42,2 MSEK (59,5) avser redovisade underskottsavdrag. Uppskjuten skatteskuld avser balanserade utgifter för utvecklingsarbeten avseende åren 2013 och 2014. Skattesatsen för beräkning av uppskjuten skatt uppgår till 22%.

NOT 11 BALANSERADE UTGIFTER

FÖR UTVECKLINGSBETEN

	2017	2016
Ingående anskaffningsvärde per 1 januari	28,0	19,2
Internt utvecklade tillgångar	13,7	8,8
Försäljning/utrangeringar	-1,2	-
Utgående ackumulerade anskaffningsvärden per 31 december	40,5	28,0
Ingående avskrivningar per 1 januari	-13,2	-6,6
Årets avskrivningar	-8,3	-6,6
Försäljning/utrangeringar	0,9	-
Utgående ackumulerade avskrivningar per 31 december	-20,6	-13,2
Redovisat värde per 31 december	19,9	14,7

NOT 12 PROGRAMVARA

	2017	2016
Ingående anskaffningsvärde per 1 januari	-	-
Inköp	0,2	-
Utgående ackumulerade anskaffningsvärden per 31 december	0,2	-
Ingående avskrivningar per 1 januari	-	-
Årets avskrivningar	-	-
Utgående ackumulerade avskrivningar per 31 december	-	-
Redovisat värde per 31 december	0,2	-

NOT 13 VARUMÄRKEN

	2017	2016
Ingående anskaffningsvärde per 1 januari	–	–
Internt utvecklade tillgångar	0,8	–
Utgående ackumulerade anskaffningsvärden per 31 december	0,8	–
Ingående avskrivningar per 1 januari	–	–
Årets avskrivningar	-0,0	–
Utgående ackumulerade avskrivningar per 31 december	-0,0	–
Redovisat värde per 31 december	0,8	–

NOT 14 INVENTARIER, VERKTYG OCH INSTALLATIONER

	2017	2016
Ingående anskaffningsvärde per 1 januari	21,7	18,1
Inköp	0,7	2,8
Omklassificering	2,4	0,8
Utgående ackumulerade anskaffningsvärden per 31 december	24,8	21,7
Ingående avskrivningar per 1 januari	-17,3	-14,1
Årets avskrivningar	-3,3	-3,2
Utgående ackumulerade avskrivningar per 31 december	-20,6	-17,3
Redovisat värde per 31 december	4,2	4,4

NOT 15 ANDELAR I KONCERNFÖRETAG

	2017	2016
Ingående anskaffningsvärde per 1 januari	21,1	21,1
Utgående ackumulerade anskaffningsvärden per 31 december	21,1	21,1
Ingående nedskrivningar per 1 januari	-21,1	-21,1
Årets nedskrivningar	0	0
Utgående ackumulerade nedskrivningar per 31 december	-21,1	-21,1
Redovisat värde per 31 december	0	0

Företagets innehav av andelar i koncernföretag

Företagets namn	Kapitalandel ¹⁾	Antal andelar	Redovisat värde	
			2017-12-31	2016-12-31
Edgware Inc	100%	1 000	0	0
Totalt			0	0

1) Kapitalandel överensstämmer med röstandel.

Företagets namn	Säte
Edgware Inc	Incooperated in Delaware, USA (situated in Chicago)

NOT 16 FORDRINGAR HOS KONCERNFÖRETAG

	2017	2016
Ingående anskaffningsvärde per 1 januari	31,5	30,0
Tillkommande fordringar	7,6	8,8
Reglerade fordringar	-5,4	-7,2
Omklassificeringar	0	0
Utgående ackumulerade anskaffningsvärden per 31 december	33,7	31,5
Ingående nedskrivningar per 1 januari	-24,9	-24,9
Omklassificeringar	0	0
Årets nedskrivningar	0	0
Utgående ackumulerade nedskrivningar per 31 december	-24,9	-24,9
Redovisat värde per 31 december	8,8	6,6

NOT 17 ÖVRIGA LÅNGFRISTIGA FORDRINGAR

	2017-12-31	2016-12-31
Deposition hyresvärd	1,0	1,0
Deposition Business Sweden	4,0	2,6
Redovisat värde	5,0	3,6

NOT 18 RÅVAROR OCH FÖRNÖDENHETER

Varulagret består av komponenter, tredjepartsprodukter samt färdigvarulager. Varor i lager som redovisats som en kostnad under året ingår i kostnader för kostnad såld vara och uppgår till 1,3 MSEK (2,4).

NOT 19 FÖRUTBETALDA KOSTNADER OCH**UPPLUPNA INTÄKTER**

	2017-12-31	2016-12-31
Förutbetalda hyror	1,2	1,1
Extern produktlicens	2,3	1,1
Upplupna intäkter	4,0	4,9
Övriga poster	2,3	-2,5
Redovisat värde	9,8	5,7

NOT 20 ÖVRIGA AVSÄTTNINGAR

	2017	2016
Vid årets början	0,6	0,5
Tillkommande avsättningar	0,5	1,6
Belopp som tagits i anspråk	-0,1	-0,6
Återföring av outnyttjade belopp	-0,7	-0,9
Redovisat värde per 31 december	0,3	0,6

NOT 21 UPPLUPNA KOSTNADER OCH**FÖRUTBETALDA INTÄKTER**

	2017	2016
Upplupna löner	5,9	7,5
Upplupna semesterlöner	3,0	2,6
Upplupna sociala avgifter	2,3	2,3
Förutbetalda intäkter	33,0	36,0
Övriga poster	1,3	6,1
Redovisat värde	45,5	54,5

NOT 22 FINANSIELLA INSTRUMENT

Löptidsfördelning finansiella skulder

2017-12-31	Inom 3 månader	3–12 månader	1–5 år	Över 5 år	Totalt
Leverantörsskulder	18,7	0	0	0	18,7
Övriga kortfristiga skulder	1,8	0,5	0	0	2,3
Totalt	20,5	0,5	0	0	21,0

2016-12-31	Inom 3 månader	3–12 månader	1–5 år	Över 5 år	Totalt
Leverantörsskulder	16,7	0	0	0	16,7
Övriga kortfristiga skulder	0	3,0	0	0	3,0
Totalt	16,7	3,0	0	0	19,7

2017-12-31	Lånefordringar och kundfordringar	Övriga skulder	Redovisat värde
Finansiella tillgångar			
Kundfordringar	69,5	0	69,5
Övriga fordringar	0	0	0
Likvida medel	97,2	0	97,2
Finansiella tillgångar som kan säljas			
Kortfristiga placeringar	75,1	0	75,1
Finansiella skulder			
Leverantörsskulder		-18,7	-18,7
Övriga skulder	0	0	0
Totalt	241,8	-18,7	223,1

2016-12-31	Lånefordringar och kundfordringar	Övriga skulder	Redovisat värde
Finansiella tillgångar			
Kundfordringar	63,5	0	63,5
Övriga fordringar	0	0	0
Likvida medel	193,2	0	193,2
Övriga skulder			
Leverantörsskulder		-16,7	-16,7
Övriga skulder	0	0	0
Totalt	256,7	-16,7	240,0

NOT 23 STÄLLDA SÄKERHETER OCH

EVENTUALFÖRPLIKTELSE

Ställda säkerheter	2017-12-31	2016-12-31
Företagsinteckningar	0	0
Bankgaranti	0	0,5
Totalt	0	0,5
Eventualförpliktelser	Inga	Inga

NOT 24 LIKVIDA MEDEL I KASSAFLÖDET

	2017-12-31	2016-12-31
Disponibla tillgodohavanden hos banker och andra kreditinstitut	97,2	193,2
Totalt	97,2	193,2

NOT 25 KORTFRISTIGA PLACERINGAR

Kortfristiga placeringar består av korta räntebärande fondplaceringar och uppgår till 75,1 MSEK (0).

NOT 26 TRANSAKTIONER MED NÄRSTÅENDE

Transaktioner mellan moderföretaget och dess dotterföretag, vilka är närstående till moderföretaget samt upplysningar om transaktioner mellan övriga närstående presenteras nedan.

Försäljning av varor och tjänster	2017	2016
Edgeware Inc	3,1	10,4
Totalt	3,1	10,4

Försäljning och inköp av varor och tjänster sker på marknadsmässiga villkor.

Lån till närstående	2017-12-31	2016-12-31
Lån till nästående, konvertiblar	0	0
Totalt	0	0

NOT 27 AKTIEKAPITALET'S UTVECKLING

Vid ingången av räkenskapsåret 2017 uppgick det registrerade aktiekapitalet till 30 043 008 aktier med ett kvotvärde om 0,05 kr. Ingen förändring av aktiekapitalet har skett under 2017. Per 31 december 2017 uppgick det registrerade aktiekapitalet till 30 043 008 aktier med ett kvotvärde om 0,05 kr.

Nedanstående tabell visar den historiska utvecklingen för Bolagets aktiekapital sedan den 1 januari 2013, samt förändringar i antalet aktier och aktiekapital under 2016 i samband med noteringen av Bolagets aktier på NASDAQ Stockholm.

Tidpunkt	Händelse	Förändring i antalet aktier	Antalet aktier efter transaktionen	Förändring i aktiekapitalet	Totalt aktiekapital
13-01-01		–	649 171	–	649 171,00
16-07-14	Nyemission	500	649 671	500,00	649 671,00
16-07-14	Kvittningsemission	30 221	679 892	30 221,00	679 892,00
16-07-14	Aktieteckning teckningsoptioner	7 679	687 571	7 679,00	687 571,00
16-07-14	Nyemission	1 000	688 571	1 000,00	688 571,00
16-11-23	Nyemission	266	688 837	266,00	688 837,00
16-11-23	Uppdelning av aktier	13 087 903	13 776 740	–	688 837,00
16-12-09	Aktieomvandling	–	13 776 740	–	688 837,00
16-12-09	Fondemission	11 093 855	24 870 595	554 692,75	1 243 529,75
16-12-15	Nyemission	5 172 413	30 043 008	258 620,65	1 502 150,40

NOT 28 HÄNDELSE EFTER BALANS DAGEN

Karl Thedéen tillträdde som VD den 13 februari 2018.

NOT 29 VINSTDISPOSITION

Till årsstämman förfogande står följande vinstmedel

Balanserat resultat	221 591 543
Årets resultat	10 079 662
	231 671 205

Till årsstämman förfogande står följande vinstmedel

Styrelsen föreslår att i ny räkning balanseras	231 671 205
Redovisat värde	231 671 205

Styrelsen och verkställande direktören intygar härmed att årsredovisningen har upprättats enligt Årsredovisningslagen samt RFR 2 Redovisning för juridiska personer och ger en rättvisande bild av företagets ställning och resultat och att förvaltningsberättelsen ger en rättvisande översikt över utvecklingen av företagets verksamhet, ställning och resultat samt beskriver väsentliga risker och osäkerhetsfaktorer som företaget står inför. Styrelsen och verkställande direktören intygar härmed att koncernredovisningen har upprättats enligt International Financial Reporting Standards (IFRS), såsom de antagits av EU, och ger en rättvisande bild av koncernens ställning och resultat och att förvaltningsberättelsen för koncernen ger en rättvisande översikt över utvecklingen av koncernens verksamhet, ställning och resultat samt beskriver väsentliga risker och osäkerhetsfaktorer som de företag som ingår i koncernen står inför.

Stockholm den 3 april 2018

Michael Ruffolo
STYRELSENS ORDFÖRANDE

Kent Sander
STYRELSELEDAMOT

Sigrun Hjelmquist
STYRELSELEDAMOT

Jason Pinto
STYRELSELEDAMOT

Staffan Helgesson
STYRELSELEDAMOT

Karl Thedéen
VERKSTÄLLANDE DIREKTÖR OCH STYRELSELEDAMOT

Vår revisionsberättelse har avgivits den 3 april 2018

Deloitte AB

Erik Olin
AUKTORISERAD REVISOR

REVISIONSBERÄTTELSE

Till bolagsstämman i Edgware AB (publ)
organisationsnummer 556691-7554

RAPPORT OM ÅRSREDOVISNINGEN OCH KONCERNREDOVISNINGEN

Uttalanden

Vi har utfört en revision av årsredovisningen och koncernredovisningen för Edgware AB (publ) för räkenskapsåret 2017-01-01 - 2017-12-31 med undantag för bolagsstyrningsrapporten på sidorna 54-59. Bolagets årsredovisning och koncernredovisning ingår på sidorna 48-94 i detta dokument.

Enligt vår uppfattning har årsredovisningen upprättats i enlighet med årsredovisningslagen och ger en i alla väsentliga avseenden rättvisande bild av moderbolagets finansiella ställning per den 31 december 2017 och av dess finansiella resultat och kassaflöde för året enligt årsredovisningslagen. Koncernredovisningen har upprättats i enlighet med årsredovisningslagen och ger en i alla väsentliga avseenden rättvisande bild av koncernens finansiella ställning per den 31 december 2017 och av dess finansiella resultat och kassaflöde för året enligt International Financial Reporting Standards (IFRS), så som de antagits av EU, och årsredovisningslagen. Våra uttalanden omfattar inte bolagsstyrningsrapporten på sidorna 54-59. Förvaltningsberättelsen är förenlig med årsredovisningens och koncernredovisningens övriga delar.

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

Våra uttalanden i denna rapport om årsredovisningen och koncernredovisningen är förenliga med innehållet i den kompletterande rapport som har överlämnats till moderbolagets revisionsutskott i enlighet med Revisorsförordningens (537/2014/EU) artikel 11.

Grund för uttalanden

Vi har utfört revisionen enligt International Standards on Auditing (ISA) och god revisionssed i Sverige. Vårt ansvar enligt dessa standarder beskrivs närmare i avsnittet Revisorns ansvar. Vi är oberoende i förhållande till moderbolaget och koncernen enligt god revisionssed i Sverige och har i övrigt fullgjort vårt yrkesetiska ansvar enligt dessa krav. Detta innefattar att, baserat på vår bästa kunskap och övertygelse, inga förbjudna tjänster som avses i Revisorsförordningens (537/2014/EU) artikel 5.1 har tillhandahållits det granskade bolaget eller, i förekommande fall, dess moderföretag eller dess kontrollerade företag inom EU.

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

Särskilt betydelsefulla områden

Särskilt betydelsefulla områden för revisionen är de områden som enligt vår professionella bedömning var de mest betydelsefulla för revisionen av årsredovisningen och koncernredovisningen för den aktuella perioden. Dessa områden behandlades inom ramen för revisionen av, och i vårt ställningstagande till, årsredovisningen och koncernredovisningen som helhet, men vi gör inga separata uttalanden om dessa områden.

Intäktsredovisning

Koncernens nettoomsättning för räkenskapsåret 2017 uppgår till 236,8 (252,2) MSEK och genereras från försäljning av både varor och tjänster. Vi har identifierat detta som ett område av särskild betydelse då redovisade intäkter består av flera olika komponenter såsom försäljning av hårdvara, mjukvara, licenser, integrationstjänster, installationstjänster, support och underhåll. Försäljningsavtalen utgörs i vissa fall av sammansatta produkter och tjänster som därigenom innehåller leverans av delkomponenter. Vid leverans av delkomponenter ska intäktsredovisningen återspegla den ekonomiska innebörden av respektive komponent i avtalet och intäkterna fördelas baserat på det verkliga värdet för respektive komponent. Leverans av delkomponenter sker i vissa fall även vid olika tillfällen. Uppdelningen kan få betydande påverkan på koncernens redovisade nettoomsättning och resultat.

För ytterligare information hänvisas till koncernens redovisningsprinciper i not 2 på sidan 67 och beskrivning av viktiga uppskattningar och bedömningar i not 3 på sidan 71.

Våra granskningsåtgärder inkluderade men var inte begränsade till:

- utvärdering av bolagets principer för intäktsredovisning och efterlevnad av dessa för respektive väsentlig delkomponent
- skapat oss en förståelse för väsentliga transaktionsflöden samt för dessa utvärderat bolagets nyckelkontroller för att hantera risken för fel i den finansiella rapporteringen
- för ett urval av enskilda intäktstransaktioner verifierat att dessa prissatts enligt gällande kundavtal och att intäkter redovisats i den period då koncernen fullgör sin leverans av delkomponenter
- för ett urval av intäkterna granskat existens och fullständighet genom jämförelse mellan redovisade intäkter och inbetalningar från kunder samt granskning av intäktsredovisning för försäljningar i nära anslutning till årsbokslutet

Redovisning och värdering av balanserade utvecklingsutgifter

Koncernens redovisade värde för internt upparbetade utvecklingsutgifter uppgår per 31 december 2017 till 19,9 (14,7) MSEK och avser mjukvara som är en väsentlig komponent i kunderbjudandet. Utgifter för utveckling redovisas som immateriell tillgång under förutsättning att de kriterier som beskrivs i koncernens redovisningsprinciper på sidan 69 är uppfyllda.

Aktiveringen och efterföljande värdering av internt upparbetade utvecklingsutgifter bygger på företagsledningens bedömning av framtida ekonomiska fördelar. Det föreligger risk att utvecklingsutgifter inte uppfyller kraven för aktivering samt att det redovisade värdet på enskilda programvaror överstiger återvinningsvärdet vilket kan ha en väsentlig påverkan på koncernens redovisade resultat och finansiella ställning. Koncernen har upprättat en nedskrivningsprövning vilken baseras på framtida kassaflöden vilket beskrivs i not 3 på sidan 70.

För ytterligare information hänvisas till koncernens redovisningsprinciper i not 2 på sidan 69 och beskrivning av viktiga uppskattningar och bedömningar i not 3 på sidan 70.

Våra granskningsåtgärder inkluderade men var inte begränsade till:

- utvärdering av koncernens principer för aktivering av internt upparbetade utvecklingsutgifter
- skapat oss en förståelse för koncernens process för aktivering, avskrivning samt värdering av utvecklingsutgifter samt utvärderat bolagets nyckelkontroller för att hantera risken för fel i den finansiella rapporteringen inklusive bedömningar av eventuella nedskrivningsbehov
- för ett urval av årets aktiveringar granskat underlag för internt upparbetade utvecklingsutgifter och utvärdering av företagsledningens bedömning av dess aktiverbarhet
- utvärdering om koncernens rutiner för att identifiera och utvärdera nedskrivningsbehov av aktiverade utvecklingskostnader är upprättade enligt gällande regelverk och att koncernen använt rimliga antaganden samt lämnat ändamålsenliga upplysningar i årsredovisningen

Annan information än årsredovisningen och koncernredovisningen

Detta dokument innehåller även annan information än årsredovisningen och koncernredovisningen och återfinns på sidorna 1-47 och 98-99. Det är styrelsen och verkställande direktören som har ansvaret för denna andra information.

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

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

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

Styrelsens och verkställande direktörens ansvar

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

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

Styrelsens revisionsutskott ska, utan att det påverkar styrelsens ansvar och uppgifter i övrigt, bland annat övervaka bolagets finansiella rapportering.

Revisorns ansvar

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

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

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

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

Vi måste också förse styrelsen med ett uttalande om att vi har följt relevanta yrkesetiska krav avseende oberoende, och ta upp alla relationer och andra förhållanden som rimligen kan påverka vårt oberoende, samt i tillämpliga fall tillhörande motåtgärder. Av de områden som kommuniceras med styrelsen fastställer vi vilka av dessa områden som varit de mest betydelsefulla för revisionen av årsredovisningen och koncernredovisningen, inklusive de viktigaste bedömda riskerna för väsentliga felaktigheter, och som därför utgör de för revisionen särskilt betydelsefulla områdena. Vi beskriver dessa områden i revisionsberättelsen såvida inte lagar eller andra författningar förhindrar upplysning om frågan eller när, i ytterst sällsynta fall, vi bedömer att en fråga inte ska kommuniceras i revisionsberättelsen på grund av att de negativa konsekvenserna av att göra det rimligen skulle väntas vara större än allmänintresset av denna kommunikation.

RAPPORT OM ANDRA KRAV ENLIGT LAGAR OCH ANDRA FÖRFATTNINGAR

Uttalanden

Utöver vår revision av årsredovisningen och koncernredovisningen har vi även utfört en revision av styrelsens och verkställande direktörens förvaltning för Edgeware AB (publ) för räkenskapsåret 2017-01-01 - 2017-12-31 samt av förslaget till dispositioner beträffande bolagets vinst eller förlust.

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

Grund för uttalanden

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

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

Styrelsens och verkställande direktörens ansvar

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

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

Revisorns ansvar

Vårt mål beträffande revisionen av förvaltningen, och därmed vårt uttalande om ansvarsfrihet, är att inhämta revisionsbevis för

att med en rimlig grad av säkerhet kunna bedöma om någon styrelseledamot eller verkställande direktören i något väsentligt avseende:

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

Vårt mål beträffande revisionen av förslaget till dispositioner av bolagets vinst eller förlust, och därmed vårt uttalande om detta, är att med rimlig grad av säkerhet bedöma om förslaget är förenligt med aktiebolagslagen.

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

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

Revisorns granskning av bolagsstyrningsrapporten

Det är styrelsen som har ansvaret för bolagsstyrningsrapporten på sidorna 54-59 och för att den är upprättad i enlighet med årsredovisningslagen.

Vår granskning har skett enligt FARs uttalande RevU 16 Revisorns granskning av bolagsstyrningsrapporten. Detta innebär att vår granskning av bolagsstyrningsrapporten har en annan inriktning och en väsentligt mindre omfattning jämfört med den inriktning och omfattning som en revision enligt International Standards on Auditing och god revisionssed i Sverige har. Vi anser att denna granskning ger oss tillräcklig grund för våra uttalanden.

En bolagsstyrningsrapport har upprättats. Upplysningar i enlighet med 6 kap. 6 § andra stycket punkterna 2-6 årsredovisningslagen samt 7 kap. 31 § andra stycket samma lag är förenliga med årsredovisningens och koncernredovisningens övriga delar samt är i överensstämmelse med årsredovisningslagen.

Deloitte AB, utsågs till Edgeware ABs revisor av bolagsstämman 2017-04-12 och har varit bolagets revisor sedan 2011-06-21.

Stockholm den 3 april 2018
Deloitte AB

ERIK OLIN
AUKTORISERAD REVISOR

ORDLISTA

EMEA Europa, Mellanöstern och Afrika.

ACCESSNÄT Den del av det publika nätet som ligger närmast slutanvändarna.

BANDBREDD Mått på hur mycket information som kan skickas i en ledning. Mäts i enheten bit per sekund, bps.

BUFFRING Laddning och fördröjning av innehåll.

CATCH UP TV Att titta på de senaste TV-programmen efter att de har sänts.

CDN Content Delivery Network. Ett överlappande, geografiskt utspritt nät med kundinnehåll som möjliggör snabb och tillförlitlig hämtning från varje slutanvändares plats.

CONTENT TV-innehåll som distribueras i nätet.

HD/HDTV (High definition/TV) Högupplöst/TV.

UHD/TV (Ultra High Definition/TV) Ultrahögupplöst/ TV. Finns i två olika videoformat, 4K och 8K.

IP (Internet Protocol) Protokoll som används för dataförmedling över Internet.

All Internettrafik förmedlas i IP-paket.

IPTV TV som distribueras över IP-nätverk, oftast inom ett begränsat bredbandsnät som ägs av en enskild nätverksoperatör.

LIVE TO VOD Direktsänd video och TV som lagras och sedan kan spelas upp.

OTT/ OVER-THE-TOP Tjänster i ett nät som inte erbjuds av nätoperatör. TV-tittare använder sin bredbandsanslutning och tittar på TV via internet.

REALTID Direktsänd överföring utan fördröjning.

STRÖMMAD MEDIA Uppspelning av ljud- och videofiler via mobiltelefon eller dator samtidigt som de överförs över ett LAN eller WAN, exempelvis internet. Används exempelvis både för uppspelning av lagrade filer från webbplatser och för mottagning av direktsända evenemang på internet.

TV-SERVRAR För TV och videoinnehåll särskilt utvecklade hårdvaruservrar.

TV-CDN Ett decentraliserat leveransnätverk, särskilt utvecklat för att hantera video och TV.

VOD (Video on Demand) Att välja och titta på videoinnehåll när man själv vill.

FINANSIELL KALENDER

- Årsredovisning 2017, 4 april 2018.
- Årsstämma 2017, 10:00 4 maj 2018, Bygget Konferens Norrlandsgatan 11 Stockholm.
- Delårsrapport för perioden januari–mars 2018, Q1, 4 maj 2018.
- Delårsrapport för perioden januari–juni 2018, Q2, 27 juli 2018.
- Delårsrapport för perioden januari–september 2018 Q3, 9 november 2018.

KONTAKTINFORMATION

Karls Thedéen, VD
Telefon: 073 612 68 40.

Steeve Führ, CFO & IR
Telefon: 070 217 75 12.

Information om Edgeware, pressmeddelanden, pressbilder m.m.
finns tillgängligt i Edgewares nyhetsrum på Cision.

Edgeware AB
Mäster Samuelsgatan 42
111 57 Stockholm

LÄS MER PÅ WWW.EDGEWARE.TV

edgeware

Edgeware AB (Publ) | Mäster Samuelsgatan 42, 12 tr | 111 57 Stockholm | www.edgeware.tv