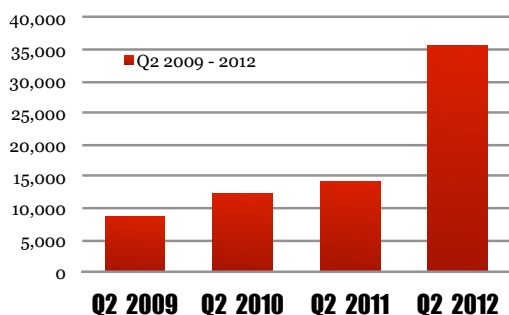


DELÅRSRAPPORT 1 april– 30 juni 2012

Den mobila betalningslösningen SEQR mötte allmänheten i form av en smyglansering, snabb tillväxt i antalet transaktioner som hanteras genom Seamless transaktionsväxel ERS 360 och listbytet från First North till Nasdaq OMX Stockholm, vilket sammanfattar ett intensivt kvartal för Seamless. Resultatet för perioden återspeglar de kostnader som bolaget medvetet ådragit sig för att kunna fortsätta växa och etablera de nya produkterna på marknaden och ligger i linje med de interna förväntningarna. Efter rapportperiodens slut har en rad nya projekt med SEQR presenterats. Förhoppningarna är att denna trend ska hålla i sig under hösten och att takten på nytillkomna kunder för SEQR ska fortsätta att öka.

Omsättning april-juni 2009 – 2012



- Nettoomsättningen ökade med 150% till 35 658 tkr (14 246)
- Rörelseresultatet uppgick till -2 729 tkr (-496)
- Rörelsemarginalen är fortsatt negativ Neg (Neg)
- Resultat efter skatt uppgick till -2 167 tkr (-241)
- Resultat per aktie före och efter utspädning -0,09 SEK (-0,01)

VDs kommentar



Andra kvartalet var den hittills mest händelserika och hektiska perioden i Seamless historia. Vi smyglanserade vår lösning för mobila betalningar, SEQR. Samtidigt växte vår ursprungsaffär, påfyllningar av kontantkort, kraftigt i jämförelse med föregående kvartal. Dessutom slutförde vi noteringsprocessen för att få Seamlessaktien handlad på Nasdaq OMX Stockholm.

På drygt ett år har SEQR gått från idé till verklighet. Under kvartalet kunde de första kunderna i Axfoods Hemköpsbutik Mariahallen på Hornsgatan i Stockholm betala med sin smarta mobil genom att skanna in en QR-kod uppsatt vid kassan. Allt de behövde göra var att först ladda ned vår app för att därefter smidigt och snabbt kunna betala med hjälp av telefonen – oftast fortare än med kort. Intresset bland kunderna har varit stort.

Kort därefter inledde världens största snabbmatskedja, McDonald's, ett pilotprojekt med SEQR på fyra av sina restauranger i Stockholm, tre på Södermalm och en utanför Skärholmen.

Vi har även skrivit avtal med ett världsledande företag inom förbetalda tjänster. Bolagets 34 miljoner slutanvändare kan använda deras betalningslösning på 1,4 miljoner betalningsställen i 38 länder. SEQR innebär stora besparingar och enklare hantering för slutkunden, vilket talar för en betydande potential.

Att handlarna är intresserade av SEQR är lätt att förstå. Med SEQR slipper handlarna kortföretagens höga avgifter eftersom betalningen går via vår egenutvecklade transaktionsväxel. Därmed kan handlarna minska sina avgifter jämfört med vad det kostar när kunden betalar med kort. Kortbetalningar kostar mellan 0,5 och 4 procent för handlarna, vilket utgör en betydande del av deras vinst. Dessutom behövs inga investeringar i kostsam hårdvara, allt som behövs är en klisterlapp med QR-kod som sätts upp vid kassan.

Vi har även slutit två viktiga avtal på den finansiella sidan. Det ena är med kreditföretaget Collector, som gör att den som betalar med SEQR får upp till 60 dagars räntefri kredit där samtliga inköp kommer på en samlingsfaktura. Efter rapportperiodens utgång tecknades även avtal med SBAB Bank som gör det möjligt att betala med mobiltelefonen direkt från sitt bankkonto.

Vad som är minst lika viktigt som intresset bland kunder och handlare är att lanseringen av SEQR tekniskt sett gått helt utan större problem och buggar. En stor del av förklaringen till den smidiga lanseringen är vår mycket beprövade transaktionsväxel, som är navet för alla betalningar som går via vår lösning. Den har i mer än tio år hanterat många miljarder påfyllningar av kontantkort och är extremt driftssäker. Människor måste kunna känna sig trygga med att deras pengar hanteras säkert, vilket gör att det är mycket svårt att lansera den här typen av lösning för aktörer som inte har en mycket beprövad betalväxel.

SEAMLESS | COMMITTED TO MONEY

För att nu kunna expandera i snabb takt fortsätter vi att bygga ut vår marknads- och supportorganisation. För även om SEQR är den klart bästa mobila betalningslösningen på marknaden så krävs ett fortsatt hårt arbete för att ta tillvara på den möjlighet som betalning via mobil innebär. Vad vi ser är ett skifte i beteende som är av samma omfattning som när man slutade betala med checkar och gick över till att betala med kort. I grunden är det samma grundläggande drivkrafter: enkelhet och kostnadseffektivitet.

Parallellt med lanseringen av SEQR har vår ursprungsaffär, påfyllning av kontantkort, utvecklats mycket starkt, vilket skapar en bra stabilitet i bolaget. Årstakten i antal påfyllningar av kontantkort ligger för närvarande på 3,1 miljarder transaktioner. En nivå som kan jämföras med cirka 1 miljard transaktioner för 18 månader sedan. Detta ger en årlig tillväxttakt på 112%. I Asien och Afrika finns det fortfarande en betydande potential för expansion eftersom penetrationen när det gäller användningen av mobiltelefoner är långt ifrån mättad.

Vår aktie finns i dag noterad på Nasdaq OMX Stockholm, något som har rönt betydande intresse för Seamless-aktien. Listbytet gör att många placerare – framför allt institutionella – i dag kan investera i vår aktie, vilket de inte kunde när vi handlades på First North. Ett betydande antal investerarmöten genomfördes under kvartalet. Det är glädjande att se att intresset för vårt bolag ökar, vilket även syns i ägarlistorna. Nu fokuserar vi på att ta tillvara detta förtroende och att fortsätta på banan med stark tillväxt.

Peter Fredell
VD

EKONOMISK ÖVERSIKT

tkr	april-juni		januari-juni		Helår
	2012	2011	2012	2011	2011
Nettoomsättning	35 658	14 246	65 373	22 368	59 985
Rörelseresultat	-2 729	-496	-9 367	-3 225	-6 264
Finansiella poster, skatt	562	255	2 352	787	1 355
Periodens resultat	-2 167	-241	-7 015	-2 438	-4 909
Balansomslutning	71 490	34 522	71 490	34 522	75 017
Resultat per aktie före och efter utspädning*	-0,09	-0,01	-0,29	-0,12	-0,24
Rörelsemarginal %	neg	neg	neg	neg	neg
Soliditet %	52%	62%	52%	62%	57%
Balanserade utvecklingskostnader	7 745	2 576	7 745	2 576	3 584
Avskrivningar	-487	-374	-1 041	-747	-1 598

*Seamless hade vid periodens utgång två teckningsoptionsprogram utestående om 1 400 000 teckningsoptioner med inlösen 1 juni – 18 juli 2012 samt 1 000 000 teckningsoptioner med inlösen 15 december 2013 – 16 januari 2014 som båda är ”in the money”, men då resultatet är negativt uppstår ingen utspädningseffekt av dessa teckningsoptioner. I teckningsoptionsprogram som löpte ut den 18 juli tecknades 1 358 125 aktier vilket medfört att Seamless erhållit 9 606 tkr i likvid.

KONCERNEN

Omsättning

Seamless omsättning ökade under det andra kvartalet med 150 procent till 35 658 (14 246) tkr. För årets sex första månader ökade omsättningen med 192 procent till 65 373 (22 368) tkr.

Omsättningen fördelade sig på affärsområdet Transaktionsväxelverksamhet med 40 (100) procent och med 60 (0) procent på affärsområdet Distribution. Affärsområdet Transaktionsväxelverksamhet redovisade en omsättning som låg i nivå med samma period föregående år och tillhör omsättningsmässigt ett av de fyra bästa kvartalen hittills för affärsområdet.

Resultat

- Koncernens rörelseresultat uppgick till -2 729 (-496) tkr under andra kvartalet.
- Finansnettot för andra kvartalet uppgick till -65 (-58) tkr.
- Resultatet per aktie uppgick till -0,09 (-0,01) SEK för kvartalet.

Anställda

Antalet anställda i koncernen vid periodens slut var 56 (42). Affärsområdet Transaktionsväxel hade 54 (42) anställda och affärsområde Distribution 2 (0) anställda. Utöver detta har Seamless konsulter huvudsakligen i Indien, Ghana och Pakistan, sammantaget ca 25 personer. Under tredje och fjärde kvartalet kommer Seamless att fortsätta rekrytera personal, framförallt inom försäljning och utveckling.

Investeringar

Under kvartalet har investeringar gjorts till ett värde av 3 285 (64) tkr, varav produktutvecklingskostnader aktiverats till ett värde av 3 209 (0) tkr medan avskrivningar uppgick till -487 (-374) tkr.

Kassaflöde och finansiell ställning

Kassaflödet från den löpande verksamheten uppgick till -8 528 (-6 707) tkr för andra kvartalet. Likvida medel uppgick vid kvartalets utgång till 10 737 (5 593) tkr. Koncernen har en utestående skuld till säljarna av Lettel samt avbetalning på hårdvara som vidare sålts till kunder. I övrigt har koncernen inga lån. Därutöver har koncernen en outnyttjad checkräkningskredit om 6 000 tkr. Seamless har en fortsatt stark finansiell ställning med en soliditet på 52 (62) procent. Efter periodens slut har det teckningsoptionsprogram som löpte mellan 2009-2012 lösts in. Detta har medfört att Seamless erhållit ytterligare 9 606 tkr i likvid för teckningsoptionerna.

Utsikter för 2012

Seamless har valt att inte lämna någon prognos för 2012.

MODERBOLAGET

Moderbolagets nettoomsättning under kvartalet uppgick till 14 255 (14 246) tkr och periodens resultat uppgick till -1 915 (-580) tkr. Finansnettot i moderbolaget blev -34 (-27) tkr och likvida medel uppgick vid kvartalets slut till 9 658 (4 834) tkr. Antal anställda i moderbolaget uppgick till 48 (33) personer vid kvartalets slut.

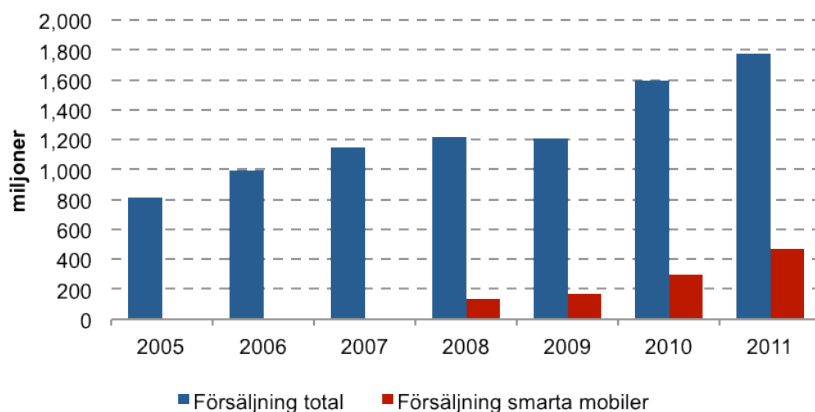
ÖVERSIKTLIG MARKNADSÖVERSIKT

Det globala mobilanvändandet utgör grundfundament för Seamless produkt- och tjänsteerbjudande. Bolagets huvudsakliga fokus är centrerat till de två delmarknaderna, kontantkortsmobiler och mobilbaserade monetära transaktioner. För kontantkortsmobiler erbjuder Seamless lösningar för elektronisk och fysisk distribution av samtalstid och på den framväxande marknaden för mobilbaserade monetära transaktioner har Seamless lanserat en lösning för mobila betalningar - SEQR.

Enligt prognoser från analysfirman Gartner (2012) uppskattas att knappt 1,8 miljarder mobiltelefoner såldes under 2011, en uppgång med cirka 11 procent mot året innan. Av dessa utgjorde försäljningen av smarta mobiler cirka 27 procent med 472 miljoner sålda enheter, en försäljningsökning på cirka 59 procent mot föregående år. Tillväxten på de

flesta mobilmarknader i världen drivs av kontantkortsmobiler. Andelen traditionella abonnemang för privatpersoner är närmast obefintlig på de flesta asiatiska, afrikanska och latinamerikanska marknader. Den stora andelen kontantkortsmobiler kräver en välfungerande infrastruktur för laddning av samtalstid, ett område inom vilket Seamless levererar lösningar. Tillväxttakten i Asien, och då framförallt i Indien och Kina, driver på den globala marknadstillväxten för mobiltelefoner. Vad gäller smarta mobiler (även kallat datorlika mobiler och smartphones) är det framförallt Europa och Nordamerika som har drivit tillväxten.

Antal sålda enheter på den globala mobilmarknaden



Andelen datorlika mobiler av den totala marknaden har ökat kraftigt under senare år och då speciellt i de industrialiserade länderna. På vissa marknader räknar bedömare, såsom Gartner, med att andelen uppgår till drygt hälften av utestående mobilstock. Andelen datorlika mobiler har även tilltagit i utvecklingsländerna i takt med att utbudet av billigare varianter ökat. Den relativa andelen är dock betydligt lägre på dessa marknader.

Mobiltelefoner har utvecklats från att initialt endast användas för samtal och korta textmeddelanden till att vara fullt utvecklade och uppkopplade datorer. Denna utveckling har möjliggjort helt nya användningsområden och i takt med den tekniska utvecklingen har allt fler tekniska applikationer kunnat integreras i mobiltelefonerna. Idag kan en datorlik mobil användas inom en rad olika områden. Många bedömare tror nu att nästa stora användningsområde att integreras i mobiltelefonen är möjligheten att använda den som betalmedel och plattform för monetära transaktioner. Redan i dag kan konsumenterna nå sina internetbanker via sina smarta mobiler, men betalningar vid köpsituationer, så kallade point of sale-transaktioner ("POS-transaktioner"), har än så länge inte varit möjliga i någon större omfattning. Inom detta område har Seamless en lösning kallad SEQR som presenteras mer ingående under rubriken "SEQR".

AFFÄRSOMRÅDE TRANSAKTIONSVÄXEL

- Verksamhet i: Seamless Distribution AB
- Startades: 2001
- Produkter inkluderar: E-TopUp, värdeadderande tjänster (VAS) och Managed Operations (MOPS)

Seamless var en av de första aktörerna i världen att utveckla och sälja en plattform som möjliggjorde elektronisk påfyllning av kontantkort vilket är ett mer effektivt och säkert alternativ till det vid den tiden etablerade fysiska värdebeviset (scratch card) som innehåller en påfyllningskod. Dessa fysiska värdebevis är än idag vanligt förekommande och är det dominerande sättet att ladda sin telefon med samtalstid i många länder i Afrika, Asien och Sydamerika.

Sedan första installationen, för ca tio år sedan, har utveckling av Seamless ERS 360 plattformen följt de nya behov och marknadskrav som ständigt ökat i och med att fler och fler produkter och tjänster lanserats elektroniskt och ERS 360 är nu i fjärde generationen.

SEAMLESS | COMMITTED TO MONEY



ERS 360 plattformen och de olika anslutningsmöjligheterna.

E-TopUp

E-TopUp utgör den större delen av affärsområdet Transaktionsväxel. ERS 360 är ett system som framförallt säljs till mobiloperatörer. Genom ERS 360 kan operatörerna erbjuda sina kunder en mångfald av elektroniska produkter. Historiskt har det största användningsområdet av ERS 360 varit laddning av kontantkort direkt via mobilen, s.k. TopUp. Tidigare har mobilkunder köpt fysiska skrapkoder för att ladda sina kontantkort. Det är dock betydligt mer kostnadseffektivt och säkert för operatörerna att låta sina kunder köpa samtalstid direkt via mobilen. Distributionskostnaderna minimeras och risken för borttappade eller förfälskade koder minskar markant samtidigt som administration och uppföljning förenklas avsevärt. I utvecklingsländerna fyller mobilkunderna på sina mobiler med små valörer. Detta innebär att det blir svårt att få en god lönsamhet vid försäljning av fysiska skrapkoder. Med elektronisk laddning spelar storleken på beloppet ingen roll. Seamless påfyllningsteknik fungerar på alla mobila enheter och är oberoende av teknisk funktionalitet i mobilen.

Värdeadderande tjänster (VAS)

VAS som också baseras på ERS 360 består av andra värdeadderande tjänster som till exempel mobila betalningar. VAS är en vidareförsäljning, dvs. alla kunder som har VAS har även köpt E-TopUp produkten. Med VAS kan en kund sätta in pengar på mobilen, föra pengar fram och tillbaka mellan mobiler i olika länder samt betala för olika typer av tjänster. Även detta system riktar sig framförallt mot utvecklingsländerna där få personer har ett eget bankkonto och där transaktionsstorlekarna är små. Anledningen till att mobila betalningslösningar är viktiga för mobiloperatörer i utvecklingsländerna beror dels på att de skapar nya intäktströmmar, dels på att de leder till en stark kundlojalitet.

Managed Operations (MOPS)

Ett av de viktigaste urvalskriterierna när en mobiloperatör väljer teknikleverantör är en pålitlig och stabil supporttjänst. Många operatörer väljer att helt lägga ut driften av systemet för att minska sina kostnader samtidigt som man drar nytta av expertisen hos leverantören. Genom att utnyttja Seamless Managed Operations kan mobiloperatören fokusera på sina kunder medan Seamless tar ansvar för underhåll och drift av plattformen. Tjänsterna inkluderar kontroller, både på distans och på plats samt löpande drift och hantering av plattformen. MOPS är precis som VAS en vidareförsäljning, dvs. alla kunder som har MOPS har även köpt E-TopUp produkten.

Marknaden

Marknaden för E-TopUp går generellt i allt högre utsträckning från att ha varit en enskild produkt över till att bli ett fullt ekosystem av elektroniska produkter och tjänster. Seamless Managed Operations, där drift och support helt sköts av Seamless för kundens räkning blir alltmer populär, något som också bidrar till återkommande årliga intäkter och ett stabilt kassaflöde.

TRANSAKTIONSVÄXELN I KORTHET

tkr	april-juni		Helår
	2012	2011	2011
Nettoomsättning	14 163	14 246	45 709
Tillväxt, %	-0.6%	93%	-9.8%
Rörelseresultat	-2 402	-496	-5 854
Rörelsemarginal	neg	neg	neg

Händelser under andra kvartalet

Under det andra kvartalet har en rad projekt nått en hög färdigställandegrad vilket inneburit att Seamless haft möjlighet att erkänna intäkter i hög utsträckning för tre pågående projekt med för Seamless nya kunder. Samtidigt har kvartalet pekat på en tydlig trend hos de existerande kunderna – att antalet transaktioner ökar markant hos i stort sett alla existerande kunder. De senaste 18 månaderna har antalet transaktioner som går via Seamless ERS ökat från 1 miljard i årstakt till över 3,1 miljarder transaktioner. Anledningen till detta är det stora förtroende som Seamless åtnjuter från många kunder, där mer trafik styrs över till Seamless system från konkurrenter och där operatörerna väljer att minska antalet fysiska värdebevis på marknaden till förmån för försäljning av elektroniska sådana som säljs via Seamless system.

Då Seamless betalningsmodell till operatörer oftast grundar sig på en licensavgift för ett visst licensutnyttjande, där många av kunderna närmar sig taket för sina licenser, räknar bolaget med att se en ökad försäljning av så kallade licensexpansioner till existerande kunder under andra halvåret i år.

Omsättning

Omsättningen för Transaktionsväxeln minskade under andra kvartalet med 0,6 procent till 14 163 (14 246) tkr. Under det första kvartalet hade leverans av en rad projekt till vad som kallas för ”green field operators”, eller nya operatörer, påbörjats. Då grundförutsättningarna för mobiloperatörerna att komma igång med sina nätverk i vissa fall saknades så innebar det att färdigställandegraden för projekten för vår del var väldigt låg. Intäkterna för nyförsäljning under det andra kvartalet har dock återhämtat sig då dessa projekt i allt högre utsträckning färdigställts, vilket resulterat i att en stor del av intäkterna för dessa projekt också kunnat tas. Detta har medfört en väsentlig omsättningsökning i förhållande till Q1 2012, och en omsättning som ligger i linje med Q2 2011, ett av Seamless bästa kvartal omsättningsmässigt rent historiskt.

Resultat

Resultatet för Transaktionsväxeln under andra kvartalet uppgick till -1 839 (-241) tkr.

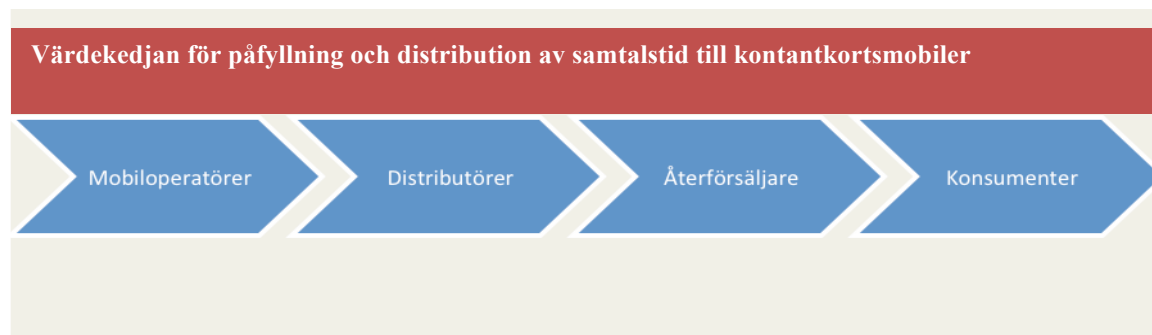
AFFÄRSOMRÅDE DISTRIBUTION

- Verksamhet i: SIA Lettel
- Startades: 2011
- Produkter inkluderar: Fysisk distribution av påfyllnadskoder med mera via detaljister

Under 2011 förvärvade Seamless den lettiska distributören Lettel. Lettel säljer påfyllning av kontantkort (fysisk distribution) och andra e-produkter för mobiltelefoni. Förvärvet innebar att Seamless gick från att vara en ren teknikleverantör till att också bli en distributör. Genom Lettel har Seamless tagit ett steg upp i värdekedjan när det gäller mobila produkter och har kommit ett steg närmare slutanvändaren. För Seamless kommer detta att innebära en kortare ”time to market” för nya produkter, eftersom Seamless kan styra produktutbudet och lansera sina egna produkter i en snabbare takt. Att ha distributörsverksamheten internt är en stor fördel jämfört med konkurrenterna eftersom ett mellanhandsled tas bort. Denna effektivisering leder till en högre marginal per såld produkt. För Seamless har detta varit ett naturligt steg i utvecklingen och bolaget undersöker i dagsläget möjligheter att expandera till nya marknader.

Den höga andelen kontantkortslösningar av det globala mobilanvändandet kräver en fungerande distribution av samtalstid, det vill säga möjligheten för konsumenterna att på ett snabbt, smidigt och säkert sätt fylla på mer pengar att nyttja för samtal, sms eller datatrafik. Distribution av samtalstid sker i dag dels på digital väg, dels genom fysisk distribution.

Inom affärsområdet Transaktionsväxel erbjuder Seamless elektroniska lösningar för distribution av samtalstid som ger ett smidigt flöde från mobiloperatörerna till konsumenterna. Seamless erbjuder även fysisk distribution för påfyllning av kontantkort och andra e-produkter för mobiltelefoner genom affärsområdet Distribution. Således är Seamless med sina lösningar närvarande i hela värdekedjan från mobiloperatör till konsument.



Fysisk distribution

Underliggande marknad till affärsområdet Distribution

Fysisk hantering av koder/värdebevis utgör fortfarande en stor andel av hanteringen för kontantkortspåfyllningar i stora delar av världen. Detta sker genom att värdebevis (papper eller plastkort med sifferkod) som produceras av operatörer i olika steg distribueras till återförsäljare för att slutligen säljas till konsument. Fysisk hantering är emellertid mycket kostsam då hela kedjan med produktion, transporter, försäkringar osv. motsvarar en väsentlig del av försäljningsintäkten för påfyllnadskoder. Exakt kostnadsandel beror på respektive land samt övriga lokala förutsättningar och fördelas på operatörer, distributörer och återförsäljare. Dessa värdebevis är att jämföras med pengar och är därmed mycket stöldbegärliga. Vid fysisk distribution exponeras således distributionskedjan för olika risker i form av rån, stöld och bedrägeri.

Elektronisk distribution

Underliggande marknad för affärsområdet Transaktionsväxel

Vid elektronisk distribution levererar operatören påfyllnadskoder digitalt vilka distribueras till återförsäljarledet med eller utan mellanhänder. Först i samband med en konsuments köp blir den elektroniska koden utskriven i fysisk form från exempelvis ett kassasystem. Påfyllning av kontantkortsmobiler sker alltså genom att konsumenten köper en påfyllnadskod (e-voucher) eller gör ett köp med en s.k. direkt påfyllning av ett mobiltelefonnummer hos operatören (E-TopUp). En e-voucherkod kan användas direkt, sparas för att användas senare eller för att ges till annan person. E-TopUp ger när den används alltid en omedelbar och trådlös påfyllning av användarens konto hos operatören.

Distributörer och återförsäljare

Distributörer och återförsäljare av fysiska värdebevis är ofta traditionella försäljningsställen för tobak, livsmedel, godis, tidningar och tillbehör till mobiltelefoner. De har ofta en väl fungerande logistikorganisation och ett nätverk av försäljningsställen. Aktörer som erbjuder elektronisk distribution kan vara desamma som ovan men här finns också tjänsteleverantörer som inte har distributionsbakgrund men erbjuder den tekniska lösningen till distributörer och kedjor i återförsäljarledet.

I mer utvecklade länder är kedjeföretag inom närbutiker, kiosker, stormarknader, snabbmatskedjor och banker de dominerande aktörerna som återförsäljare. I många andra länder är infrastrukturen mindre utvecklad och återförsäljarledet består till stor del av små familjägda butiker.

Marknaden

Marknaden för distribution präglas generellt av hård konkurrens och låga marginaler. Lettland är inget undantag. Antalet aktörer på marknaden är få men produktutbudet relativt likartat varför priset historiskt varit den största konkurrensfaktorn. Kunderna har dock i allt högre utsträckning börjat efterfråga nya produkter att distribuera i samma kanaler som elektroniska påfyllnadskoder. Detta inkluderar alla typer av elektroniska produkter, från presentkort till värdebevis och färdbiljetter för transport är exempel på produkter som stadigt växer. I dagsläget tvingas därför

detaljisterna och dagligvarubutikerna att ha flera olika system för att hantera dessa produkter. De företag som kan erbjuda en plattform med möjlighet att hantera existerande såväl som kommande elektroniska produkter kommer i längden ha de bästa förutsättningarna att ta marknadsandelar och därigenom också öka marginalerna inom distributionsverksamheten.

DISTRIBUTION I KORTHET

tkr	april-juni		Helår
	2012	2011	2011
Nettoomsättning	21 495	-	14 276
Tillväxt, %	-	-	-
Rörelseresultat	-327	-	-554
Rörelsemarginal	neg	-	neg

Omsättning

Omsättningen för Distribution uppgick till 21 495 (-) tkr för andra kvartalet.

Resultat

Affärsområdet Distribution belastade koncernens resultat med -328 tkr för andra kvartalet. Det negativa resultatet är framförallt hänförligt till den konkurrensutsatta marknaden där bolaget valt att kortsiktigt ta affärer med negativ marginal då bedömningen är att det kommer leda till positiva effekter på längre sikt.

SEQR

- Verksamhet i: Seamless Distribution AB
- Startades: 2012
- Produkter: Mobila betalningar

Under rapportperioden har ett omfattande lanseringsarbete genomförts för SEQR – Seamless betalningslösning via mobilen för detalj- och onlinehandeln. Lanseringen påbörjades under slutet av 2011, men har under det senaste kvartalet accelererat och resulterat i flera nya samarbeten och avtal med viktiga aktörer på marknaden. Intresset för SEQR är stort bland både handlare och konsumenter. Seamless för i dagsläget diskussioner med ett ytterligare stort antal intressenter.

Det stora intresset har sin grund i att SEQR är marknadens enklaste system för betalning via mobilen – dessutom sparar lösningen stora summor för handlarna och i en förlängning sannolikt även för konsumenten. Allt kunden behöver göra är att med hjälp av sin smarta mobiltelefon och applikationen SEQR skanna en QR-kod uppsatt vid kassaterminalen och med en personlig kod godkänna att betalningen dras från ett faktura- eller bankkonto. Terminalen är sammanlänkad med en för kassan unik QR-kod, som i sin tur är kopplad till Seamless transaktionsväxel.

Tekniken bakom SEQR gör att handlaren inte behöver investera i någon dyr hårdvara eller omständlig installation för att kunna erbjuda sina kunder betalning med hjälp av mobilen. I och med att systemet rundar kortföretagens höga avgifter finns det dessutom möjlighet för handlaren att spara stora summor.

Med SEQR är det även möjligt att betala pappersfakturor med hjälp av mobilen om fakturan försetts med en QR-kod. Sedan tidigare har Seamless ett pilotavtal med en svensk mobiloperatör som vill göra detta möjligt för sina kunder. Med en QR-kod på fakturan slipper man krångliga OCR-nummer och fakturan blir betald med bara ett par knapptryckningar. Under perioden har även en av de ledande telekomoperatörerna i Förenade Arabemiraten beslutat att genomföra pilottest av SEQR vid betalning av fakturor.

SEQR i butik under perioden

En av de största och viktigaste händelserna under perioden är lanseringen av SEQR i samarbete med Axfood. SEQR är ett av de system för mobil betalning som Axfood valt att göra pilotprojekt med under sommaren 2012. Testet av SEQR startade i juni i matvarubutiken Hemköp Mariahallen i Stockholm och i samband med detta genomförde Seamless en omfattande så kallad viral marknadsföringskampanj via sociala medier under tre veckor med målet att få så många konsumenter som möjligt att uppmärksamma SEQR. Förutom synlighet i butik med ett nytt grafiskt uttryck samt eventpersonal som bistod kunderna i registreringen av SEQR, bestod kampanjen även av löpande närvaro i sociala medier som facebook, twitter, en egen blogg på seqr.se och traditionell PR.

Kampanjen och närvaron online har fortsatt under sommaren, bland annat i samband med att fler handlare valt att ansluta sig till SEQR – allt från små caféer runt om på Södermalm i Stockholm till snabbmatskedjan McDonald's som tecknade pilotavtal med Seamless strax efter periodens avslut. SEQR testas nu på fyra av deras restauranger i Stockholm: McDonald's på Folkungagatan, Hornsgatan och Slussen, samt McDrive i Lindvreten söder om Skärholmen. SEQR finns dessutom på Kelly's Bar & Restaurang, Restaurang Kvarnen, Södra Teatern, City Biljard, Hotel Rival, O'Learys och Eken Bar & Matsal i Stockholm.

Lanseringen av SEQR har genomförts i samarbete med kreditföretaget Collector. Genom ett fakturakonto hos dem samlas samtliga inköp på en faktura med upp till 60 dagars räntefri kredit och möjlighet till delbetalning. Efter rapportperiodens avslut har även SEQR-användare som är kunder hos SBAB givits möjligheten att betala med mobiltelefonen direkt från sitt bankkonto.

I samband med en lansering av detta slag uppstår det naturligt frågor – både från användare och från handlare som använder SEQR. Detta bemöter Seamless genom en kundtjänst bemannad alla dagar mellan kl. 7-23 samt via facebook och twitter. Responsen bland användarna har hittills varit mycket positiv.

Intresset för SEQR är även stort bland företag som levererar olika typer av kassasystem för butiker, restauranger, hotell osv. Under perioden har avtal med MICROS-Fidelio tecknats, vars kunder nu enkelt kan integrera sina POS-system (Point of Sale), det vill säga kassasystem, med SEQR. Efter rapportperioden har även pilotavtal med Rebnis Hotel Systems, ledande leverantör av restaurangsystem, bokningssystem och tidssystem till den svenska besöksnäringen, tecknats.

Marknadsutsikter

Utvecklingen av lösningar för mobil betalning har under den senaste tiden exploderat. På marknaden finns sedan tidigare flera aktörer med samma mål – att flytta plånboken till mobiltelefonen. Ytterligare aktörer planerar lanseringar under hösten och under det kommande året. Vi gör redan i dag en mängd av våra vardagssysslor med hjälp av mobilen – så varför inte betala också? Enligt en undersökning som Telia genomförde i höstas uppger hela 48 procent av mobilanvändarna att de kommer att genomföra köp med mobilen inom två år.

Till skillnad från flera av de övriga systemen för mobil betalning har Seamless och SEQR en mycket stark position. Det är framförallt den unika, men samtidigt enkla, tekniken som har fördelar anpassade för både handlare och konsumenter. Tilläggas kan att Seamless egenutvecklade transaktionsväxel under en lång tid använts för att fylla på kontantkort till mobiler, något som gör att den klarar av att hantera en mycket stor mängd transaktioner. Växeln gör det möjligt att utföra betalningar och samtidigt slippa kortföretagens höga avgifter, som ligger på 0,5-4 procent av transaktionssumman.

Medan majoriteten av konkurrenterna använder sig av den så kallade NFC-tekniken använder sig SEQR av ett system byggt på QR-koder. NFC står för närfältskommunikation och innebär att ett chip i mobilen sveps mot en läsare. En teknik som få av dagens smarta telefoner har stöd för. Samtidigt måste även handlaren ha en terminal som kan hantera avläsningen, något som också det är sällsynt.

Med SEQR behövs inte några omständliga installationer eller dyr hårdvara, utan det enda handlaren behöver göra är att enkelt koppla kassasystemet till en unik QR-kod som klistras upp bredvid. Det enda kunden behöver är en applikation på sin mobiltelefon som fungerar på alla typer av smarta telefoner. SEQR kräver inte heller någon specifik teleoperatör eller banktillhörighet. Att komma igång med SEQR är mycket enkelt – både för handlare och konsumenter.

I en sammanställning av handelns och restaurang- och hotellnäringens önskemål när det gäller mobila betalningar i fysisk miljö, genomförd av Svensk Handel och SHR (numera Visita), uppges bland annat minskad tidsåtgång, lägre kostnader, enkel, smidig och flexibel användning för personal och bibehållen säkerhet, som viktiga incitament för uppgradering och uppmuntring av ett nytt betalningssystem.

SEQR bemöter samtliga av dessa punkter. Att betala med SEQR går i de allra flesta fall mycket fortare än att betala med kort. Tack vare tekniken bakom Seamless lösning rundas kortföretagen och kostnaden för en transaktion kan halveras jämfört med om den skulle ha genomförts med kort. Om samtliga kortbetalningar i Sverige istället skulle genomföras med SEQR skulle det innebära en minskad kostnad på ett antal miljarder årligen för svensk handel. I och med att betalning med SEQR är så enkel innebär det inte heller något extra arbete för de anställda. Responsen från de butiker där SEQR redan används är mycket positiv, framförallt när det gäller enkelheten, både från personal och kunder.

Säkerheten kopplad till användningen av SEQR har hög prioritet hos Seamless. Företaget är specialiserat på lösningar för betalsystem för mobiltelefoner och har över elva års erfarenhet. Företagets tjänster finns i 26 länder runt om i världen och vår unika transaktionsväxel hanterar i årstakt över 3,1 miljarder transaktioner, med mycket goda möjligheter att öka antalet transaktioner. Genom att SEQR är kopplat till detta system garanterar Seamless en säkerhet likvärdig kortföretagens. Registreringen till SEQR sker dessutom via e-legitimation och alla köp godkänds med en personlig pinkod.

VÄSENTLIGA HÄNDELSER UNDER PERIODEN

Följande händelser av väsentlig karaktär har inträffat under perioden:

- En ledande telekomoperatör i Förenade Arabemiraten beslutar att genomföra pilottest av Seamless SEQR för att låta sina kunder betala räkningarna med mobilen.
- Seamless ingår pilotavtal med ett världsledande företag inom förbetalda tjänster där företagen skall arbeta för att integrera Seamless SEQR som ett av betalningsalternativen för de förbetalda tjänsterna.
- Seamless tecknar även avtal med en av världens största kassasystemsleverantörer inom restaurangbranschen – MICROS-Fidelio för att integrera SEQR i MICROS-Fidelios kassasystem och därigenom kunna erbjuda kunderna SEQR.
- Seamless godkänns för notering på Nasdaq OMX Stockholm av börsens bolagskommitté. Första handelsdagen på Nasdaq OMX var den 13 juni 2012. Kortnamnet SDAB byttes då även mot SEAM.
- VD Peter Fredell ökar under perioden sitt aktieinnehav i Seamless genom att erlagga likvid för 1,1 miljon teckningsoptioner i det optionsprogram som löpt mellan 2009-2012. Efter förvärvet har Peter Fredell 4.248.329 aktier vilket motsvarar 16,58 procent av aktierna och rösterna i Seamless.

HÄNDELSER EFTER RAPPORTPERIODENS SLUT

- Seamless ingår ett pilotprojekt med McDonald's där restaurangjätten utvärderar SEQR i fyra av företagets restauranger i Stockholm.
- Avtal för SEQR tecknas med Rebnis Hotel System, ett företag som levererar programvara till den svenska besöksnäringen. Avtalet innebär att SEQR ska bli en del av Rebnis standardsystem och möjliggöra för Rebnis kunder att enkelt låta konsumenterna betala med mobilen.
- Avtal tecknas med Transticket som utvecklar system för biljettförsäljning och biljetthantering. Samarbetet med Transticket innebär att företaget kan erbjuda sina kunder SEQR som betalningsalternativ.
- Ledningsgruppen i Seamless förstärks då koncernledningen utökas med två personer: Mikael Malmquist, ansvarig för investerarrelationer, och Olivera Andersson, kommunikationschef.

TRANSAKTIONER MED NÄRSTÅENDE

Seamless har inte haft några transaktioner med närstående.

ÖVRIGT

Teckningsoptionsprogram 2009/2012

Det teckningsoptionsprogram om totalt 1 400 000 teckningsoptioner, som beslutades på stämman 2009 och som löpte ut den 18 juli 2012, har efter periodens slut tecknats med 1 358 125 aktier vilket inneburit att Seamless erhållit 9 606 tkr i likvida medel. Detta har också medfört att aktiekapitalet ökat till 12 810 001,50 kr och antalet aktier ökat till 25 620 003.

Redovisningsprinciper

Denna delårsrapport är upprättad i enlighet med IAS 34, Delårsrapportering, vilket överensstämmer med svensk lag genom tillämpning av Rådet för Finansiell Rapportering, RFR 1, Kompletterande redovisningsregler för koncerner samt RFR 2, Redovisning för juridiska personer, avseende moderbolaget. Samma redovisningsprinciper, definitioner avseende nyckeltal och beräkningsmetoder har tillämpats som i den senaste årsredovisningen både för koncernen och för moderbolaget, om ej annat anges nedan.

Denna rapport innehåller framtidsinriktad information som baseras på Seamless lednings nuvarande förväntningar. Även om ledningen bedömer att förväntningarna som framgår av sådan framtidsinriktad information är rimliga, kan ingen garanti lämnas på att dessa förväntningar kommer att visa sig vara korrekta. Följaktligen kan faktiskt framtida utfall variera väsentligt jämfört med vad som framgår i den framtidsinriktade informationen beroende på bland annat förändrade förutsättningar avseende ekonomi, marknad och konkurrens, förändringar i lagkrav och andra politiska åtgärder, variationer i valutakurser och andra faktorer.

Rörelseförvärv

Den 27 oktober 2011 förvärvade koncernen 100 procent av aktiekapitalet i det lettiska bolaget Lettel för 10 Mkr. Förvärvet bidrar till att öka koncernens närvaro på marknaderna kring Baltikum samtidigt som det bidrar till att Seamless kommer högre upp i värdekedjan och närmare slutkonsumenten.

Lettel påbörjade övergången till digital distribution av kontantkortspåfyllning i Baltikum. Det lettiska bolaget LETEL, vars verksamhet består i att erbjuda detaljhandeln terminaler för elektroniska tjänster, gav under 2005 Seamless uppdraget att implementera ERS 360 hos närbutikskedjan PlusPunkts. Under 2008 bytte bolaget namn till Lettel.

Bolaget omsatte under 2011 ca 90 Mkr med en operativ driftsmarginal på ca 2,5 procent. Lettel har sedan starten tagit en marknadsandel på cirka 40 procent i Lettland för så kallade påfyllningskoder. Förvärvet förväntas inte öka Seamless vinst de kommande tolv månaderna trots en kraftig ökning av omsättningen. Detta beror på att resultatet antas belastas av kostnader för integration till följd av förvärvet. Därefter förväntas dock förvärvet minska koncernens kostnader genom synergieffekter.

Den goodwill på 7 971 tkr som uppkommit genom förvärvet hänför sig till att köpeskillingen överstigit marknadsvärde av identifierbara tillgångar. Goodwill avser förväntade synergieffekter som förväntas uppstå genom sammanslagningen av koncernens och Lettels verksamheter.

Ingen del av redovisad goodwill förväntas vara avdragsgill vid inkomstbeskattning. Nedanstående tabell sammanfattar erlagd köpeskillning för Lettel samt verkligt värde på förvärvade tillgångar och övertagna skulder som redovisas på förvärvsdagen.

Köpeskillning per 27 oktober 2011	2011
Eget kapitalinstrument (1 428 570 st stamaktier)	5 000
Villkorad köpeskillning	5 000
Summa erlagd köpeskillning	10 000
Redovisade belopp på identifierbara förvärvade tillgångar och övertagna skulder	2011
Kundavtal	2 713
Anläggningstillgångar	116
Varulager	2 205
Kundfordringar	7 754
Likvida medel	964
Leverantörsskulder	-10 666

Uppskjuten skatt	-407
Övriga kortfristiga skulder	-650
Summa identifierbara nettotillgångar	2 029
Goodwill	7 971
Summa erlagd köpeskillning	10 000

Förvärvsrelaterade kostnader om 375 tkr ingår i övriga externa kostnader i koncernens resultaträkning för räkenskapsåret 2011. Verkligt värde på de 1 428 570 st stamaktier som utfärdats som en del av köpeskillningen som erlagts för Lettel (5 000 tkr) baserades på ett överenskommet aktiepris uppgående till 3,50 kr per aktie den 27 juli 2011.

Enligt överenskommelse om villkorad köpeskillning ska Seamless betala ytterligare 5 000 tkr i form av 2 500 tkr kontant och 2 500 tkr i aktier (antal aktier beror på kursen vid utbetalningstidpunkten). Tilläggsköpeskillningen ska betalas två år efter att avtalet slutfördes. Tilläggsköpeskillningen ska erläggas om Lettel möter eller överskrider uppsatta omsättningsmål samt om samarbetsavtalet med försäljningskedjan PlusPunkts inte har blivit uppsagt den dag då tilläggsköpeskillningen ska betalas.

VÄSENTLIGA RISKER OCH OSÄKERHETER I VERKSAMHETEN

Seamless verksamhet påverkas av ett antal omvärldsfaktorer där olika riskfaktorer kan påverka företaget. Dessa riskfaktorer kan innebära påverkan på bolagets förmåga att uppnå affärsmål. Då inga betydande förändringar har skett under kvartalet avseende väsentliga risker och osäkerhetsfaktorer hänvisas till redogörelsen i senaste årsredovisningen på sidorna 14-15

FINANSIELLA RAPPORTER I SAMMANDRAG

KONCERNENS RAPPORT ÖVER TOTALRESULTAT

Belopp i tkr	april-juni		januari-juni		Helåret
	2012	2011	2012	2011	2011
Nettoomsättning	35 658	14 246	65 373	22 368	59 985
Övriga rörelseintäkter	798	-	355	-	-
Materialkostnader	-22 153	-644	-42 163	-842	-18 246
Övriga externa kostnader	-9 401	-5 447	-17 271	-10 129	-21 043
Personalkostnader	-7 144	-8 024	-14 620	-12 386	-24 536
Avskrivningar	-487	-374	-1 041	-747	-1 598
Övriga rörelsekostnader	-	-253	-	-1 489	-826
Rörelseresultat	-2 729	-496	-9 367	-3 225	-6 264
Finansnetto	-65	-58	-106	-120	-128
Resultat före skatt	-2 794	-554	-9 473	-3 345	-6 392
Inkomstskatt	627	313	2 458	907	1 483
Periodens resultat	-2 167	-241	-7 015	-2 438	-4 909
Övrigt totalresultat					
Valutakursdifferenser	-87	-7	-293	-96	-348
Summa totalresultat hänförligt till moderbolagets aktieägare	-2 254	-248	-7 308	-2 534	-5 257

KONCERNENS BALANSRÄKNING

Belopp i tkr	30 jun	30 jun	31 dec
	2012	2011	2011
TILLGÅNGAR			
Immateriella anläggningstillgångar	18 264	2 576	14 227
- varav goodwill	7 971	-	7 971
- varav balanserade utvecklingskostnader	7 745	2 576	3 584
- varav kundavtal	2 548	-	2 672
Materiella anläggningstillgångar	1 015	583	615
Andra långfristiga fordringar	-	307	278
Uppskjuten skattefordran	8 025	4 965	5 579
Lager av färdiga varor	1 427	-	1 850
Pågående arbete för annans räkning	-	960	-
Kundfordringar	24 132	11 334	22 505
Övriga fordringar	4 761	2 712	18 767
Förutbetalda kostnader och upplupna intäkter	3 129	5 492	2 638
Likvida medel	10 737	5 593	8 558
Summa tillgångar	71 490	34 522	75 017
EGET KAPITAL OCH SKULDER			
Eget Kapital	37 303	21 503	42 359
Övriga långfristiga skulder	5 357	-	5 025
Uppskjuten skatteskuld	371	-	401
Leverantörsskulder	14 377	1 309	11 393
Aktuella skatteskulder	132	319	931
Övriga kortfristiga skulder	1 942	1 117	1 448
Upplupna kostnader och förutbetalda intäkter	12 008	10 274	13 460
Summa eget kapital och skulder	71 490	34 522	75 017

FÖRÄNDRING AV EGET KAPITAL

Belopp i tkr	april-juni		januari-juni		Helåret
	2012	2011	2012	2011	2011
Vid periodens början	39 557	21 751	42 359	24 037	24 037
Periodens totalresultat	-2 254	-248	-7 308	-2 534	-5 257
Nyemission	-	-	-	-	5 091
Emissionskostnader	-	-	-	-	-
Pågående nyemission	-	-	-	-	16 100
Optionsprogram	-	-	2 252	-	2 388
Vid periodens slut	37 303	21 503	37 303	21 503	42 359

KONCERNENS RAPPORT ÖVER KASSAFLÖDEN

Alla belopp i tkr	april-juni		januari-juni		Helåret
	2012	2011	2012	2011	2011
Kassaflöde från den löpande verksamheten före förändring av rörelsekapital	-2 352	-67	-7 557	-2 744	-4 076
Förändring av rörelsekapital	-6 176	-6 640	-2 226	-3 775	59
Kassaflöde från den löpande verksamheten	-8 528	-6 707	-9 783	-6 519	-4 017
Kassaflöde från investeringsverksamheten	-3 285	-64	-5 521	-287	-1 057
Kassaflöde från finansieringsverksamheten	-441	-	17 483	0	1 233
Periodens kassaflöde	-12 254	-6 771	2 179	-6 806	-3 841
Likvida medel vid periodens början	22 991	12 364	8 558	12 399	12 399
Likvida medel vid periodens slut	10 737	5 593	10 737	5 593	8 558

MODERBOLAGETS RESULTATRÄKNING

Alla belopp i tkr	april-juni		januari-juni		Helåret
	2012	2011	2012	2011	2011
Nettoomsättning	14 255	14 246	24 405	22 368	45 771
Övriga rörelseintäkter	799	-	346	-	-
Rörelsens kostnader	-17 571	-14 992	-34 145	-25 979	-52 249
Rörelseresultat	-2 517	-746	-9 394	-3 611	-6 478
Finansnetto	-34	-27	-85	-89	-89
Resultat före skatt	-2 551	-773	-9479	-3 700	-6 567
Inkomstskatt	636	193	2 452	957	1 567
Periodens resultat	-1 915	-580	-7 027	-2 743	-5 000

MODERBOLAGETS BALANSRÄKNING

Belopp i tkr	30 jun	30 jun	31 dec
	2012	2011	2011
TILLGÅNGAR			
Anläggningstillgångar	28 515	9 993	21 896
Summa omsättningstillgångar	34 208	25 318	43 933
Summa tillgångar	62 723	35 311	65 829
EGET KAPITAL OCH SKULDER			
Eget kapital	37 678	21 223	42 455
Långfristiga skulder	5 000	-	5 000
Kortfristiga skulder	20 045	14 088	18 374
Summa eget kapital och skulder	62 723	35 311	65 829
Ställda säkerheter	6000	6 000	6 000
Ansvarsförbindelser	Inga	Inga	Inga

NYCKELTAL

Belopp i tkr	april-juni		januari-juni		Helåret
	2012	2011	2012	2011	2011
Avkastning på Eget kapital i %	<i>neg</i>	<i>neg</i>	<i>neg</i>	<i>neg</i>	<i>neg</i>
Resultat per aktie, före och efter utspädning (SEK)	-0,09	-0,01	-0,29	-0,12	-0,24
Rörelseresultat	-2 729	-496	-9 367	-3 225	-6 264
Nettoomsättningstillväxt (jämfört med samma period föregående år)	150%	<i>neg</i>	192%	<i>neg</i>	19%
Rörelsemarginal i %	<i>neg</i>	<i>neg</i>	<i>neg</i>	<i>neg</i>	<i>neg</i>
Eget kapital per aktie (SEK)	1,54	1,05	1,54	1,05	1,93
Genomsnittligt antal aktier före och efter utspädning	24 261 878	20 553 308	23 878 545	20 553 308	20 771 403
Kassalikviditet	150%	193%	150%	193%	199%
Soliditet	52%	62%	52%	62%	57%
Eget kapital	37 303	21 503	37 303	21 503	42 359
Eget kapital per aktie, SEK	1,54	1,05	1,54	1,05	1,93
Antal anställda vid periodens slut	56	42	56	42	44

OM SEAMLESS

Seamless är specialiserat på lösningar för betalsystem för mobiltelefoner såsom överföring av pengar mellan mobiler (Mobile Money) och kontantkortsladdning. Seamless transaktionsplattform ERS 360 hanterar årligen över 3,1 miljarder transaktioner världen över hos över 525 000 försäljningsställen. Seamless har system för elektronisk kontantkortsladdning och mobilhandel hos mer än 40 operatörer i 26 länder på fyra kontinenter. Seamless lösning SEQR för mobila betalningar i butik och online är patentsökt med totalt 41 olika patentkriterier. Seamless startades 2001 och aktien handlas sedan den 13 juni 2012 på Nasdaq OMX, kortnamn SEAM.

Seamless har kontor i:
Accra, Calcutta, Lahore, Mumbai, Riga och Stockholm.

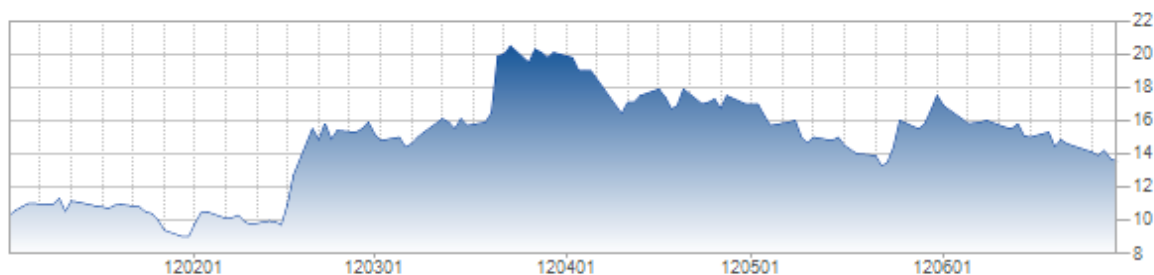
SEAMLESS AKTIE JAN– JUN 2012

Kursutveckling:	+32.2%
Kortnamn:	SEAM
Certified Advisor:	Evli Bank
Börsvärde (30 jun):	328,7 Mkr
Högsta kurs:	22,50 SEK
Lägst kurs:	7,70 SEK
Totalt antal aktier (30 jun):	24 261 878

KOMMANDE RAPPORTTILLFÄLLEN

20 nov 2012	Delårsrapport för kvartal 3
20 feb 2013	Bokslutskommuniké

Diagrammet visar Seamless-aktiens börskurs 1 januari – 30 juni 2012



Seamless delårsrapport för perioden april – juni 2012 har godkänts för publicering enligt styrelsebeslut den 22 augusti 2012. Denna delårsrapport har inte varit föremål för granskning av Seamless revisorer.

Intygande

Styrelsen och verkställande direktören för Seamless Distribution AB (publ) försäkrar att halvårsrapporten ger en rättvisande översikt av företagets och koncernens verksamhet, ställning och resultat samt beskriver de väsentliga risker och osäkerhetsfaktorer som företaget och de företag som ingår i koncernen står inför.

Stockholm den 23 augusti 2012

Seamless Distribution AB (publ) org.nr 556610 - 2660

Gunnar Jardelöv
Styrelsens ordförande

Voria Fattahi
Styrelseledamot

Peter Fredell
Styrelseledamot/
Verkställande direktör

Peter Grauers
Styrelseledamot

Johan Kyllerman
Styrelseledamot

Per Sondén
Styrelseledamot

Dan Walker
Styrelseledamot

Kontakt

För mer information, vänligen kontakta:

Peter Fredell, VD
peter.fredell@seamless.se
+46 8 564 878 00

Daniel Nyholm, CFO
daniel.nyholm@seamless.se
+46 8 564 878 00

Seamless Distribution AB (publ)
Dalagatan 100, 113 43 Stockholm
Organisationsnummer 556610-2660
info@seamless.se www.seamless.se

Certified Advisor: Evli Bank Plc. +46 8 407 80 00

All information publiceras på www.seamless.se omedelbart efter offentliggörandet