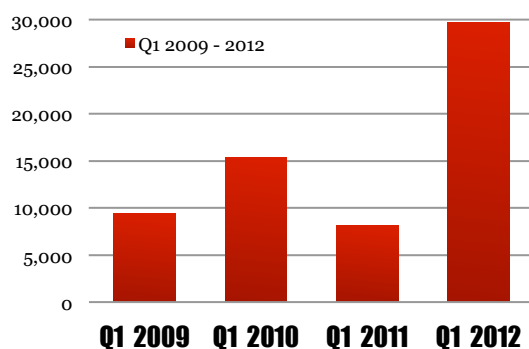


DELÅRSRAPPORT 1 JANUARI – 31 MARS 2012

Under första kvartalet 2012 förbättrades omsättning väsentligt jämfört med motsvarande period föregående år och uppgick till 29 715 (8 122) tkr. Periodens resultat uppgick till -4 848 tkr. Distributionsverksamheten står för den stora delen av omsättningsökningen och är ett resultat av förvärvet av Lettel som genomfördes under fjärde kvartalet 2011. En rad pilotavtal har under kvartalet tecknats för SEQR, bland annat med en mobiloperatör i Sverige som möjliggör att enkelt betala sina mobilräkningar med mobilen tack vare SEQR. Inga krångliga dosor behövs eller OCR-koder att skriva in. Lösningen visar på de omfattande möjligheter och användningsområden som finns med SEQR. Under 2012 kommer ett flertal nya användningsområden att introduceras.

Omsättning januari - mars 2009 - 2012



- Nettoomsättningen ökade med 266% till 29 715 tkr (8 122)
- Rörelseresultatet uppgick till -6 638 tkr (-2 729)
- Rörelsemarginalen är fortsatt negativ Neg (Neg)
- Resultat efter skatt uppgick till -4 848 tkr (-2 197)
- Resultat per aktie före och efter utspädning -0,21 SEK (-0,11)

utgifter till kortutgivande företag. Dessa investeringar i humankapital, som kommer fortsätta under året, är därför helt nödvändiga för att fortsätta kunna leverera en produkt i världsklass.

Relaterat till de ökade personalkostnaderna är de teckningsoptioner som beslutades om i december 2011. För Q1 2012 belastar dessa resultatet med 1 479 tkr då vi enligt IFRS måste ta upp skillnaden mellan erlagd köpeskilling och marknadsvärde som en kostnad.

Seamless har sedan bokslutskommunikén 2011 redovisat enligt IFRS. Detta är ett resultat av det listbyte som företaget planerar att genomföra under 2012. I och med detta så belastas även resultatet för perioden med kostnader om ca 1 300 tkr av engångskaraktär för detta projekt. Sammantaget för det första kvartalet, inkluderat valutakursförluster om 453 tkr, så innebär detta en resultatpåverkan om ca -4 282 tkr, där -3 232 tkr är poster av engångskaraktär eller hänförliga till valutakursförluster.

Intrisset inom detaljhandeln för att låta kunderna betala med sina smarta telefoner har varit större än vi kunnat föreställa oss. Flera av landets ledande detaljhandelskedjor inser de kan spara betydande summor på att börja använda SEQR utan att behöva göra några investeringar i hårdvara. Här kan nämnas att några av landets största aktörer inom livsmedel, telekom och snabbmat beslutat sig för att genomföra pilotinstallationer av SEQR och vi har även börjat få allt fler förfrågningar från internationellt håll.

Vid sidan av detaljhandeln har även bankerna visat ett stort intresse för SEQR. SEQR:s stora potential förstärks av att vi i botten har en transaktionsväxel som redan hanterat flera miljarder transaktioner via den del av vår verksamhet som hanterar påfyllnad av samtalstid till mobiler. Det är också den växel som gör att vi är i stort sett ensamma om att kunna kringgå kortföretagen. Sammantaget investerar vi för att i största möjliga mån kunna utnyttja framtidsutsikterna för SEQR.

Parallellt har vår traditionella verksamhet – som hanterar påfyllnad av samtalstid för mobiltelefoni – fortsatt att utvecklas bra. I stora delar av framför allt Afrika och Asien har konsumenterna inget annat alternativ för att använda mobiltelefoner. Vår transaktionsväxel ERS 360 är mycket konkurrenskraftig. Dels för att den tillhör de i världen som klarar av mest transaktioner per sekund, dels för att den är mycket enkel att anpassa till kundens behov.

VDs KOMMENTAR



Omsättningen ökade kraftigt under kvartalet. Försäljningsökningen beror till stor del på förvärvet av den lettiska distributören av mobil samtalstid - Lettel. Vi fortsätter att aktivt leta efter förvärvsobjekt i detta marknadssegment.

Seamless redovisar – som tidigare kommunicerats – en förlust för kvartalet. Resultatet, och då framförallt kostnadsposterna, kan brytas ned i ett fåtal faktorer värda att belysa.

Framförallt har betydande investeringar i

att bygga upp en marknads- och supportorganisation för att fullt ut kunna tillvarata den potential som finns i vår plattform för att betala via mobilen – SEQR, genomförts. Våra personalkostnader har genom detta ökat med ca 1 050 tkr gentemot motsvarande period föregående år. Vi insåg tidigt vilken potential SEQR har eftersom lösningen gör det möjligt att kapa de stora kostnader detaljhandeln har då kunderna betalar med kort, och med SEQR går det att i stort sett halvera dessa

Peter Fredell
VD

EKONOMISK ÖVERSIKT

tkr	jan-mar		Helår
	2012	2011	2011
Nettoomsättning	29 715	8 122	59 985
Rörelseresultat	-6 638	-2 729	-6 264
Finansiella poster, skatt	1 790	532	1 355
Periodens resultat	-4 848	-2 197	-4 909
Balansomslutning	71 133	37 210	75 017
Resultat per aktie före och efter utspädning*	-0,21	-0,11	-0,24
Rörelsemarginal %	neg	neg	neg
Soliditet %	56%	59%	57%
Balanserade utvecklingskostnader	4 914	2 885	3 584
Avskrivningar	-554	-373	-1 598

* Seamless har 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.

KONCERNEN

Omsättning

Seamless omsättning ökade under det första kvartalet med 266 procent till 29 715 (8 122) tkr.

Omsättningen fördelade sig på affärsområdet Transaktionsväxelverksamhet med 34 (100) procent och med 66 (0) procent på affärsområdet Distribution. Affärsområdet Transaktionsväxelverksamhet redovisade en omsättningsökning med 25 procent under det första kvartalet i jämförelse med samma period föregående år. Omsättningsökningen för koncernen som helhet beror främst på det förvärv som genomfördes i slutet av 2011.

Resultat

- Koncernens rörelseresultat uppgick till -6 638 (-2 729) tkr under första kvartalet.
- Finansnettot för första kvartalet uppgick till -41 (-62) tkr.
- Resultatet per aktie uppgick till -0,21 (-0,11) SEK för kvartalet.

Resultatet för perioden belastas med poster av engångskaraktär avseende värdering till verkligt värde av teckningsoptioner om -1 479 tkr i det teckningsoptionsprogram som beslutades om i december 2011 där teckning skett under Q1 2012. Kostnader om ca 1 300 tkr är hänförliga till det planerade börslistbytet som Seamless avser göra under 2012, från First North till Stockholm OMX Small Cap. I dessa kostnader ingår bland annat kostnader för legal due diligence, prospektarbete samt kostnader till OMX.

Investeringar relaterade framförallt till Seamless SEQR och då främst i form av humankapital har inneburit att personalkostnaderna ökat med ca 1 050 tkr i jämförelse med motsvarande period föregående år. Satsningen på att fortsätta attrahera nyckelkompetens och resurser framförallt inom försäljning och utveckling kommer fortsätta under året och personalkostnaderna kommer därför fortsätta att öka.

Anställda

Antalet anställda i koncernen vid periodens slut var 45 (34). Affärsområdet Transaktionsväxel hade 43 (34) anställda och affärsområde Distribution 2 (0) anställda. Utöver detta har Seamless konsulter i exempelvis Indien, Ghana och Pakistan, sammantaget ca 25 personer. Under andra kvartalet kommer Seamless att fortsätta rekrytera personal, framförallt inom försäljning och utveckling.

Investeringar

Under kvartalet har investeringar gjorts till ett värde av 2 236 (223) tkr, varav produktutvecklingskostnader aktiverats till ett värde av 1 743 (205) tkr medan avskrivningar uppgick till -554 (-373) tkr.

Kassaflöde och finansiell ställning

Kassaflödet från den löpande verksamheten uppgick till -1 255 (188) tkr för första kvartalet. Den riktade nyemissionen som genomfördes i slutet av december till Kinnevik New Ventures har under perioden registrerats och emissionslikviden om 16 100 tkr har erhållits. Utöver detta är 1 126 tkr hänförliga till inbetalningar avseende teckningsoptioner under första kvartalet och 697 tkr omklassificering av del av finansiell leasing som är långfristig. Likvida medel uppgick vid kvartalets utgång till 22 991 (12 364) tkr. Koncernen har en utestående skuld till säljarna av Lettel vilket beskrivs närmare under rubriken rörelseförvärv samt avbetalning på hårdvara som vidare sålts till kunder. I övrigt har koncernen inga lån. Därutöver hade koncernen en outnyttjad checkräkningskredit om 6 000 tkr. Seamless har en fortsatt stark finansiell ställning med en soliditet på 56 (59) procent.

Utsikter för 2012

Seamless har valt att inte lämna någon prognos för 2012.

MODERBOLAGET

Moderbolagets nettoomsättning under kvartalet uppgick till 10 150 (8 122) tkr och periodens resultat uppgick till -5 112 (-2 163) tkr. Finansnettot i moderbolaget blev -52 (-62) tkr och likvida medel uppgick vid kvartalets slut till 19 060 (11 376) tkr. Antal anställda i moderbolaget uppgick till 38 (34) personer vid kvartalets slut.

AFFÄRSOMRÅDE TRANSAKTIONSVÄXEL

Seamless har två huvudsakliga affärs- och produktområden tillika segment, där transaktionsväxeln ERS 360 är navet i verksamheten. Seamless SEQR kommer under 2012 att bli ett tredje affärsområde. Produkter inom affärsområde transaktionsväxel inkluderar E-TopUp, värdeadderande tjänster (VAS) och Managed Operations (MOPS). Produkterna och tjänsterna inom affärsområdet säljs framförallt till mobiloperatörer och olika distributörer av elektroniska produkter runt om i världen.

TRANSAKTIONSVÄXELN I KORTHET

tkr	jan-mar		Helår
	2012	2011	2011
Nettoomsättning	10 060	8 122	45 709
Tillväxt, %	25%	-47%	-9%
Rörelseresultat	-6 745	-2 729	-5 854
Rörelsemarginal	neg	neg	neg

Händelser under första kvartalet

Omsättning

Omsättningen för Transaktionsväxeln ökade under första kvartalet med 25 procent till 10 060 (8 122) tkr. Seamless har ett flertal aktiva projekt där leverans har påbörjats, framförallt till nya operatörer, så kallade ”green field operators” där grundförutsättningarna för kunderna att komma igång med sina telefonnätverk inte helt varit på plats, vilket gör att projekten drar ut på tiden. Detta har också medfört att intäkter för nyförsäljning under första kvartalet varit låga och intäkterna har främst bestått av återkommande intäkter i form av supportintäkter och intäkter från revenue share. Under andra och tredje kvartalet beräknas leverans av dessa projekt ha genomförts i stor utsträckning..

Resultat

Resultatet för Transaktionsväxeln under första kvartalet uppgick till -4 965 (-2 197) tkr. Resultatet, precis som omsättningen, påverkas av de projekt som påbörjats men där färdigställandegraden varit låg på grund av att de kunder där projekt pågår är så kallade ”green field operators”, dvs nya mobiloperatörer, och således inte alltid har alla grundförutsättningar på plats för att sjösätta projektet så snabbt som det är möjligt. Detta innebär att projekten kan bli 6-7 månader långa istället för 2-3 månader, ett tidsintervall som kan sägas vara en genomsnittlig tid från det att order erhålls till dess att leverans genomförs i normalfallet. Att resultatet för segmentet är lägre för första kvartalet gentemot

motsvarande period samtidigt som omsättningen ökat beror på att de ökade kostnaderna koncernen valt att ta i form av nyrekryteringar samt kostnader relaterade till det planerade börslistbytet etc. belastar segmentet för transaktionsväxeln.

Marknadsutsikter

Bakgrund

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 10 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.

Grundbehovet

Grundbehovet för alla mobiloperatörer när det gäller kontantkort har varit, och är fortfarande, att kunna erbjuda kunder med kontantkort att på ett kostnadseffektivt sätt fylla på sitt konto i mobiltelefonen. Ju lägre kostnad för distribution och pris per värdebevis, desto fler personer, oavsett inkomstnivå, kan då inkluderas på denna marknad vilket möjliggör för kommunikation via mobiltelefoni i alla samhällsklasser.

I vissa marknader, som Europa, sker detta via distributörer som sköter distributionen av värdebevisen åt mobiloperatörerna, medan i andra marknader, som Afrika och Mellanöstern, har varje operatör byggt och sköter sin egen distribution av värdebevis. Det finns en del marknader där man har en kombination av dessa två modeller, bland annat i Sverige där man kan fylla på sitt kontantkort dels i butiker som Pressbyrån, men även via sin internetbank eller direkt i någon av operatörens butiker.

Oavsett vilken distributionsmodell som tillämpas så behöver respektive aktör ha tillgång till en teknikplattform likt den som Seamless erbjuder. Detta har gjort att Seamless sedan starten för 11 år sedan levererat och installerat samma teknikplattform till kunder från båda kategorierna, dvs både mobiloperatörer och distributörer, som till exempel Mobiloperatörer inom MTN Gruppen och kedjor som 7Eleven.

Bredare utbud mot marknaden

I och med att grundbehovet uppfyllts har Seamless kunder sökt nya sätt att bredda sitt utbud mot marknaden. Detta gäller såväl mobiloperatörer som distributörer. Något som skett huvudsakligen på två sätt: Genom att erbjuda nya tjänster över den befintliga plattformen, eller öka antal produkter som distribueras inom varje kanal.

För mobiloperatörer som beslutar att sköta distributionen genom egna kanaler är det viktigt att på ett enkelt sätt kunna bygga och administrera ett distributionsnätverk, samt att ge slutkunden flera möjligheter att köpa och fylla på sitt mobilkonto. Seamless möjliggör detta genom samtliga kanaler då det går att fylla på kortet genom att:

- gå till en återförsäljare
- flytta pengar elektroniskt mellan två privatpersoner eller
- genom överföringar mellan återförsäljare.

För Seamless operatörskunder har en viktig del varit att kunna skapa och erbjuda värdeadderande tjänster (Value Added Services, VAS) till sina kunder, något som har varit ett effektivt verktyg för operatörerna både för att behålla existerande kunder och för att attrahera nya. Operatören kan sedan välja att ta en engångsavgift av användaren eller ha en transaktionsbaserad modell, beroende på vilken typ av tjänst som erbjuds. VAS kompletterar Seamless produktutbud mot operatörer och ger en konkurrensfördel. Seamless kan på så sätt vara en helhetsleverantör för mobiloperatörer.

Marknaden generellt för elektronisk påfyllning av kontantkort har gått i allt högre utsträckning från att ha varit en enskild produkt över till att bli ett ekosystem av elektroniska produkter och tjänster. Att genom samma distributionskanal och teknikplattform kunna hantera olika typer av elektroniska produkter är en stor konkurrensfördel som är enormt värdefull för Seamless existerande och blivande kunder.

Nya behov och Seamless position

Den ovan beskrivna utvecklingen ställer allt större krav på teknikplattformen som ska kunna hantera ett ekosystem av elektroniska produkter och tjänster. Seamless Transaktionsväxel är en teknikplattform som erbjuder de nödvändiga funktionerna för integration och hantering av olika aktörer i ekosystemet (mobiloperatörer, distributörer, handlare, banker etc), samt har kapaciteten och prestandan som behövs för att kunna hantera det snabbt ökade transaktionsflödet som krävs.

AFFÄRSOMRÅDE DISTRIBUTION

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

DISTRIBUTION I KORTHET

tkr	jan-mar		Helår
	2012	2011	2011
Nettoomsättning	19 655	-	14 276
Tillväxt, %	100%	-	-
Rörelseresultat	-53	-	-554
Rörelsemarginal	neg	-	neg

Under 2011 förvärvade Seamless den lettiska distributören Lettel som säljer påfyllning av kontantkort och andra e-produkter för mobiltelefoni. Sedan 27 oktober 2011 ingår Lettel som en del i Seamless-koncernen. Förvärvet innebär att Seamless gick från att vara en ren teknikleverantör till att också bli en distributör. Seamless har genom Lettel 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.

Omsättning

Omsättningen för Distribution uppgick till 19 655 (0) för första kvartalet.

Resultat

Affärsområdet Distribution belastade koncernens resultat med -54 tkr för samma period. Det negativa resultatet är framförallt hänförligt till engångsposter relaterade till förvärvet av Lettel.

Marknadsutsikter

Distribution av mobiloperatörernas påfyllning av kontantkortsabonnemang/Prepaid topup har i stora delar av Europa, sedan prepaid introducerades, skett via fristående distributörer. Dessa sköter distribution av värdebevis i elektronisk och fysisk (scratch cards) form för flera mobiloperatörer samtidigt ut till återförsäljare/handeln. Mobiloperatörer lämnar en rabatt (kanalmarginal) som delas mellan distributör och återförsäljare.

Integration mot handeln

Hos större aktörer inom handeln görs oftast en kassaintegration så att värdebevisen/påfyllningskoderna kan säljas direkt via kassasystemet som vilken annan produkt som helst. Hos mindre aktörer sker distributionen ofta via kreditkortsterminal. Såväl kassasystem som kreditkortsterminal är integrerade mot transaktionssystemet hos distributören och distribution av värdebevis sker med hög grad av automatik.

Ökande konkurrens – sjunkande marginaler

Marknaden för distribution av mobil topup präglas generellt av hård konkurrens och sjunkande marginaler. På mogna marknader, som Sverige, är aktörerna i distributionsledet få. På mindre mogna marknader finns fortfarande många aktörer som konkurrerar på nationell eller regional nivå. Få distributörer av elektroniska produkter är internationella. Få distributörer har råd att utveckla och underhålla en egen teknisk plattform utan köper tekniken från tredje part.

Vidare öppnas parallella kanaler för distribution som direkt konkurrerar med den traditionella distributörsrollen. Exempel i Sverige är operatörernas egen försäljning av topup via hemsidor, distribution av topup via bankernas Internet-, mobil-, telefon-, ATM-kanaler och direktavtal mellan operatörer och större retailaktörer.

Breddat produktutbud – ökar teknikkraven på distributörer

Mobiloperatörerna bestämmer kanalmarginalen. Kanalmarginalen är den marginal som den specifika försäljningskanalen får på produkterna. Nivån skiljer sig mellan olika länder men generellt krymper marginalerna samtidigt som antalet produkter från operatörerna ökar i antal och introduktionsfrekvens. Återförsäljarna, med kedjorna i spetsen, efterfrågar ett bredare utbud av elektroniska produkter för att öka volymen av produkter som tillför intäkter utan att ta lagerplats i anspråk. Detta innebär att distributörerna måste integrera med andra så kallade service providers än mobiloperatörer. Det kan då röra sig om t.ex. presentkort, färdbiljetter för lokal- och fjärtrafik, internet vouchers m.fl. tjänster/produkter som kan distribueras elektroniskt.

Vinnare och förlorare

De företag som kan erbjuda en flexibel teknisk plattform med möjlighet att hantera integrationer och existerande såväl som nya elektroniska produkter kommer i längden ha de bästa förutsättningarna för att ta marknadsandelar och öka marginalerna inom distributionsverksamheten. Om de nya produkterna är desamma hos alla distributörer, så uppstår inga konkurrensfördelar, alltså är också unika produkter/tjänster en avgörande fråga för att få affärsmässigt övertag.

Vidare kommer en konsolidering att tvingas fram då många små aktörer får svårt att svara upp mot tekniska krav som ställs samtidigt som handelns kedjor i många fall strävar mot internationella avtal och därmed väljer partners som kan leverera samma tjänster i flera länder.

Seamless

Bolaget har en av marknadens starkaste tekniska lösningar, sedan mer än 10 år använd inom och utvecklad för mobiloperatörer, distributörsföretag och handel. Integrationer mot alla typer av system har blivit ett signum för Seamless och fler än 40 mobiloperatörer, ett stort antal andra service providers samt tiotusentals kassor i 26 länder är integrerade mot vår transaktionsväxel. De nya, och Seamlessunika, tjänster som nu introduceras i och med SEQR ger i kombination med distribution av mobil topup och andra e-produkter Seamless en unik position att leda konsolideringen av e-distributionen i Europa.

SEQR

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

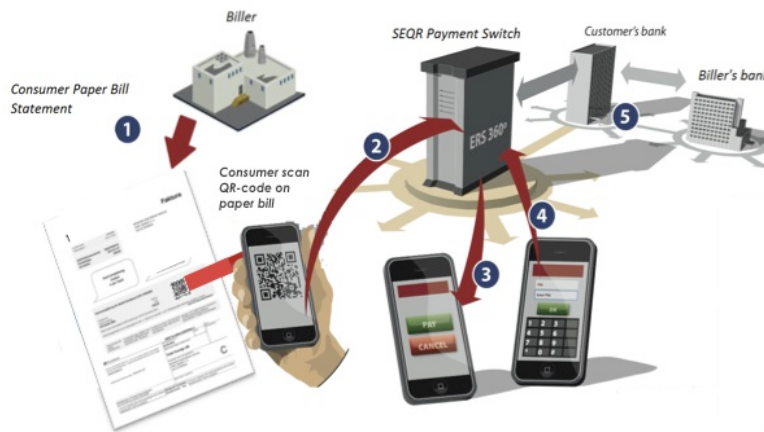
Under slutet av 2011 påbörjade Seamless lanseringen av en ny produkt för betalningar med mobil i butik och online samt överföring av pengar mellan mobiler kallat SEQR. SEQR är ett helt nytt betalningssystem för mobilen som kringgår bankernas och kortföretagens befintliga och dyra lösningar. Tekniken bakom SEQR bygger på QR-koder. Mobiltelefonen läser av QR-koden med den läsare som finns tillgänglig i mobilkameran. QR-koden är lätt att producera och kostnaden för handlaren är inte mer än för ett klistermärke. Tekniken fungerar lika bra för betalning i butik som hemma vid datorn när en internetbetalning ska genomföras. Den enda skillnaden vid betalningar via internet är att QR-koden skapas när transaktionen ska bekräftas. Transaktionen verifieras och genomförs via Seamless transaktionsväxel. Detta leder till att dagens avgifter för kortbetalningar för detaljhandeln kan sänkas. För kunden innebär SEQR ett nytt bekvämt sätt att betala på och kvittot från de genomförda transaktionerna finns alltid tillgängligt i mobiltelefonen. I dagsläget pågår pilotprojekt med bland annat Axfood, SBAB Bank, Espresso House, en ledande global aktör inom snabbmatsindustrin i Sverige samt en svensk mobiloperatör och en operatör i Förenade Arabemiraten. De två senare går

SEAMLESS | COMMITTED TO MONEY

in i pilottest med Seamless för att testa SEQR för att möjliggöra för sina kunder att betala sina räkningar med mobilen. Detta sker genom en QR-kod på fakturan som enkelt scannas med hjälp av SEQR.

För konsumenten innebär det att man slipper fylla i belopp och i Sverige innebär det även att man inte behöver fylla i OCR-nummer – allt finns redan förtryckt i QR-koden på fakturan. För företagen innebär det att risken för felaktiga summor, eller inbetalningar mot felaktiga OCR-nummer försvinner.

Fakturabetalning – så fungerar det:



Marknadsutsikter

Undersökningar som Svensk Handel genomfört visar att så många som 60 procent av de svenska handlarna vill införa mobila betalningar. Handlarna efterfrågar bland annat en lösning som inte kräver investeringar i dyr teknik, att modellen ska ge transparens i betalningsflödet, att det inte ska ta längre tid än en kortbetalning och att avgifterna ska vara lägre än dagens nivå för kortbetalning. Det är även viktigt för handlarna att en generell och framtidssäkrad standard tas fram som är tillgänglig för alla kunder och inte är operatörsberoende. SEQR är väl positionerat att möta alla dessa krav och intresset från marknaden har varit stort.

Fakturabetalningar är exempelvis bara en av flertalet möjligheter till betalningar och användningsområden som finns med SEQR. I jämförelse med den alternativa tekniken NFC (Near Field Communication) som kräver ett speciellt NFC-chip i telefonen samt även ett NFC-chip i mottagarenheten (kassan vid butikshandel, datorn vid onlinehandel), så kräver inte SEQR någon investering i ny teknologi och det finns ett otal affärsmöjligheter även inom sådana områden som tidigare ej varit möjliga att konkurrera inom med existerande infrastrukturägare, såsom parkeringsavgifter eller färdtrafikbiljetter (sms-biljetter). Med en SEQR-kod på parkeringsautomaten kan man kringgå de långa ledtiderna som kortbetalningarna för med sig och SEQR-koder på bussen kan bli ett snabbt och enkelt alternativ till dagens system med sms-biljetter.

VÄSENTLIGA HÄNDELSE UNDER PERIODEN

Följande händelser av väsentlig karaktär har inträffat under perioden:

- Kinnevik blev i slutet av december 2011 storägare i Seamless via en riktad nyemission då de köpte 2,3 miljoner aktier motsvarande cirka 9,5 procent av kapital och röster i Seamless för 16,1 Mkr. Transaktionen slutfördes under januari 2012.
- Seamless stärker ledningsgruppen med två nya positioner, en global säljchef och en affärsområdesansvarig för SEQR.

SEAMLESS | COMMITTED TO MONEY

- I februari och mars offentliggörs avtal gällandes SEQR med Axfood, Espresso House samt en ledande global aktör inom snabbmatsindustrin.
- Seamless tecknar även avtal med Sveriges ledande kassasystemsleverantör Extenda, om att Seamless SEQR blir en integrerad del av Extendas standardprodukt. Detta innebär att alla Extendakunder kommer att kunna få tillgång till SEQR
- En svensk mobiloperatör går in i pilottest med Seamless för att testa SEQR för att låta sina kunder betala mobilräkningen med mobiltelefonen.
- Seamless har under 2012 inlett en process för att noteras på börsen Nasdaq OMX Stockholm

HÄNDELSE EFTER RAPPORTPERIODENS SLUT

- Seamless erhåller ny tilläggsorder från MTN i Syrien, värd ca 3 050 tkr.
- Ledande telekomföretag i Förenade Arabemiraten väljer Seamless SEQR för att möjliggöra för sina kunder att betala fakturorna direkt via mobilen.

TRANSAKTIONER MED NÄRSTÅENDE

Seamless har inte haft några transaktioner med närstående.

PERSONAL

Seamless personal är organiserad i sex olika kategorier:

Product Development. Personalen inom detta område utvecklar och förbättrar Seamless plattform, tar fram nya produkter och nästa generations transaktionsväxlar för elektroniska betalningar och överföringar.

Quality Assurance. Personalen arbetar med att testa och kvalitetssäkra de tjänster och produkter som utvecklats internt, likväl som att säkerställa kompatibilitet med tredjepartsprogram och komponenter när dessa integreras i Seamless produkter.

Professional Services. Personalen inom detta område är uppdelade på projektledare samt delivery engineers. Projektledarna ansvarar för projektet från start tills det att systemet lämnas över till supportavdelningen. Seamless delivery engineers är de som ansvarar för all installation och konfiguration av system hos kunderna.

Support och Managed Operations. Som en del av Seamless Professional Services ingår supportorganisationen. Denna kategori är de som dagligen integrerar med kunderna, övervakar systemen och säkerställer driftsäkerheten samt genomför utbildningar för kunderna i driften av ERS.

Försäljning. Huvudkontoret i Stockholm är navet i försäljningsorganisationen. Lokal närvaro finns i varje region där Seamless är aktiv med kontor i såväl Accra i Ghana som Mumbai i Indien, där försäljningsinsatser bedrivs för Seamless samtliga produktområden.

Ekonomi, administration & övriga koncerngemensamma funktioner. Personalen inom denna funktion finns huvudsakligen på huvudkontoret i Stockholm.

ÖVRIGT

Årsstämma 2012

Seamless årsstämma ägde rum på Hotell Norrtull den 26 april.

Årsstämman fattade följande beslut:

- Resultat- och balansräkningen samt koncernresultat- och koncernbalansräkningen i årsredovisningen fastställdes.
- Medlen till förfogande för stämman om 30 322 997 kr överfördes i ny räkning, ingen utdelning.
- Styrelsen och verkställande direktören beviljades ansvarsfrihet.
- Det beslutades att styrelsen för räkenskapsåret 2012 ska bestå av sju ordinarie ledamöter utan suppleanter. Ordförande Gunnar Jardelev samt ledamöterna Peter Fredell, Johan Kyllerman, Per Sondén och Dan Walker valdes om. Voria Fattahi och Peter Grauers valdes in som nya ledamöter i styrelsen.
- Emissionsbemyndigande i enlighet med styrelsens förslag, av högst 22 500 000 aktier och/eller teckningsoptioner och/eller konvertibler.
- Det beslutades även på årsstämman om incitamentsprogram till personalen baserat på teckningsoptioner som överläts till marknadspris. Maximalt kan 1 500 000 teckningsoptioner komma att emitteras. Löptiden för teckningsoptionerna är tre år.
- Det beslutades att ändra bolagsordningen avseende revisors mandattid, ärenden på årsstämman samt tidpunkt för kallelse.

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.

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 hänförs 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 köpeskillingen som erlagts för Lettel (5 000 tkr) baserades på ett överenskommet aktiepris uppgående till 3,5 kr/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). Tilläggsköpeskillingen ska betalas två år efter att avtalet slutfördes. Tilläggsköpeskillingen ska erläggas om Lettel möter eller överskrider uppsatta omsättningsmål samt om samarbetsavtalet med försäljningskedjan ”PlusPunkts” inte har blivit uppsagt den dag då tilläggsköpeskillingen 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 affärs mål. Då inga betydande förändringar har skett under kvartalet avseende väsentliga risker och osäkerhetsfaktorer hänvisas till redogörelsen i senaste årsredovisningen på sida 14-15

FINANSIELLA RAPPORTER I SAMMANDRAG

KONCERNENS RAPPORT ÖVER TOTALRESULTAT

Belopp i tkr	jan-mar		Helåret	
	2012	2011	2011	2010
Nettoomsättning	29 715	8 122	59 985	50 268
Övriga rörelseintäkter	10	-	-	-
Materialkostnader	-20 010	-198	-18 246	-5 777
Övriga externa kostnader	-7 870	-4 682	-21 043	-23 125
Personalkostnader	-7 476	-4 362	-24 536	-22 299
Avskrivningar	-554	-373	-1 598	-956
Övriga rörelsekostnader	-453	-1 236	-826	-1 221
Rörelseresultat	-6 638	-2 729	-6 264	-3 110
Finansnetto	-41	-62	-128	-108
Resultat före skatt	-6 679	-2 791	-6 392	-3 218
Inkomstskatt	1 831	594	1 483	3 979
Periodens resultat	-4 848	-2 197	-4 909	761
Övrigt totalresultat	-	-	-	-
Valutakursdifferenser	-206	-89	-348	-
Summa totalresultat hänförligt till moderbolagets aktieägare	-5 054	-2 286	-5 257	761

NYCKELTALRELATERADE TILL RESULTATRÄKNINGEN

Belopp i tkr	jan-mar		Helåret	
	2012	2011	2011	2010
Resultat per aktie, före och efter utspädning (SEK)	-0,21	-0,11	-0,24	0,04
Eget kapital per aktie (SEK)	1,63	1,06	1,93	1,17
Genomsnittligt antal aktier före och efter utspädning	23 495 211	20 533 308	20 771 403	19 772 815
Omsättningsökning (%)	266%	Neg	19%	25%
Rörelsemarginal (%)	Neg	Neg	Neg	Neg

KONCERNENS BALANSRÄKNING

Belopp i tkr	31 mar		31 dec	
	2012	2011	2011	2010
TILLGÅNGAR				
Immateriella anläggningstillgångar	15 495	2 885	14 227	2 989
- varav goodwill	7 971	-	7 971	-
- varav balanserade utvecklingskostnader	4 914	2 885	3 584	2989
- varav kundavtal	2 610	-	2 672	-
Materiella anläggningstillgångar	1 028	584	615	630
Andra långfristiga fordringar	-	-	278	-
Uppskjuten skattefordran	7 389	4 769	5 579	4 006
Lager av färdiga varor	1 576	-	1 850	-
Pågående arbete för annans räkning	-	2 476	-	-
Kundfordringar	12 984	9 715	22 505	11 393
Övriga fordringar	4 992	2 457	18 767	1 901
Förutbetalda kostnader och upplupna intäkter	4 678	1 960	2 638	4 370
Likvida medel	22 991	12 364	8 558	12 399
Summa tillgångar	71 133	37 210	75 017	37 688
EGET KAPITAL OCH SKULDER				
Eget Kapital	39 557	21 751	42 359	24 037
Övriga långfristiga skulder	5 749	114	5 025	-
Uppskjuten skatteskuld	392	-	401	-
Leverantörsskulder	11 217	1 752	11 393	1 227
Aktuella skatteskulder	432	254	931	184
Övriga kortfristiga skulder	4 838	3 420	1 448	807
Upplupna kostnader och förutbetalda intäkter	8 948	9 919	13 460	11 433
Summa eget kapital och skulder	71 133	37 210	75 017	37 688

FÖRÄNDRING AV EGET KAPITAL

Belopp i tkr	31 mar		31 dec	
	2012	2011	2011	2010
Vid periodens början	42 359	24 037	24 037	14 298
Periodens totalresultat	-5054	-2 286	-5 257	761
Nyemission	-	-	5 091	9 351
Emissionskostnader	-	-	-	-373
Pågående nyemission	-	-	16 100	-
Optionsprogram	2 252	-	2 388	-
Vid periodens slut	39 557	21 751	42 359	24 037

KONCERNENS RAPPORT ÖVER KASSAFLÖDEN

Alla belopp i tkr	jan-mar		Helår	
	2012	2011	2011	2010
Kassaflöde från den löpande verksamheten före förändring av rörelsekapital	-5 205	-2 677	-4 076	-2 289
Förändring av rörelsekapital	3 950	2 865	59	-362
Kassaflöde från den löpande verksamheten	-1 255	188	-4 017	-2 651
Kassaflöde från investeringsverksamheten	-2 236	-223	-1 057	-504
Kassaflöde från finansieringsverksamheten	17 924	-	1 233	8 978
Periodens kassaflöde	14 433	-35	-3 841	5 823
Likvida medel vid periodens början	8 558	12 399	12 399	6 576
Likvida medel vid periodens slut	22 991	12 364	8 558	12 399

Nyckeltal relaterade till balansräkningen och kassaflödet

Nyckeltal	jan-mar		Helåret	
	2012	2011	2011	2010
Avkastning på Eget kapital i %	Neg	Neg	Neg	Neg
Resultat per aktie före och efter utspädning, SEK	-0,21	-0,11	-0,24	0,04
Rörelseresultat i tkr	-6 638	-2 729	-6 264	-3 110
Nettoomsättningstillväxt i % (jämfört med samma period föregående år) i %	266%	Neg	19%	25%
Kassalikviditet i %	179%	173%	199%	220%
Soliditet i %	56%	59%	57%	64%
Eget kapital i tkr	39 557	21 751	42 359	24 037
Eget kapital per aktie, SEK	1,63	1,06	1,93	1,17
Antal anställda vid periodens slut	45	34	44	38

Moderbolagets resultaträkning

Alla belopp i tkr	jan-mar		helåret
	2012	2011	2011
Nettoomsättning	10 150	8 122	45 771
Rörelsens kostnader	-17 027	-10 987	-52 249
Rörelseresultat	-6 877	-2 865	-6 478
Finansnetto	-52	-62	-89
Resultat före skatt	-6 929	-2 927	-6 567
Inkomstskatt	1 816	764	1 567
Periodens resultat	-5 112	-2 163	-5 000

Moderbolagets balansräkning

Belopp i tkr	31 mar	31 mar	31 dec
	2012	2011	2011
TILLGÅNGAR			
Anläggningstillgångar	25 569	10 137	21 896
Summa omsättningstillgångar	38 923	27 732	43 933
Summa tillgångar	64 492	37 868	65 829
EGET KAPITAL OCH SKULDER			
Eget kapital	39 594	21 803	42 455
Långfristiga skulder	5 706	-	5 000
Kortfristiga skulder	19 193	16 065	18 374
Summa eget kapital och skulder	64 492	37 868	65 829
Ställda säkerheter	6000	6 000	6 000
Ansvarsförbindelser	Inga	Inga	Inga

SEAMLESS | COMMITTED TO MONEY

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 2,4 miljarder transaktioner världen över. 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 handlas på Nasdaq OMX First North, kortnamn SDAB.

Seamless har kontor i:

Accra, Calcutta, Lahore, Mumbai, Riga och Stockholm.

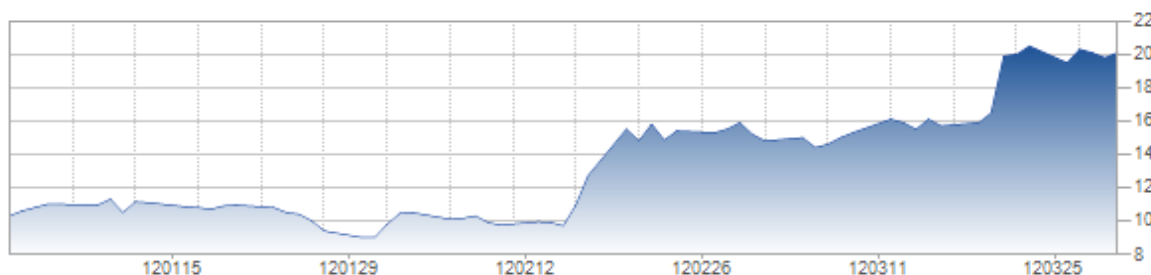
SEAMLESS AKTIE JAN – MARS 2012

Kursutveckling:	+94.15%
Kortnamn:	SDAB
Certified Advisor:	Evli Bank
Börsvärde (31 mar):	487,6 Mkr
Högsta kurs:	22,50 SEK
Lägsta kurs:	7,70 SEK
Totalt antal aktier (31 mar):	24 261 878

KOMMANDE RAPPORTTILLFÄLLEN

23 aug 2012	Delårsrapport för kvartal 2
20 nov 2012	Delårsrapport för kvartal 3

Diagrammet visar Seamless-aktiens börskurs 1 januari – 31 mars 2012



Seamless delårsrapport för perioden januari – mars 2012 har godkänts för publicering enligt styrelsebeslut den 7 maj 2012. Denna delårsrapport har inte granskats av Seamless revisorer.

Stockholm 8 maj 2012
Peter Fredell, VD och koncernchef

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