

Årsredovisning 2010

Innehåll

Året i Sammandrag	3
Historia	3
Gunnar Jardelöv Styrelsens ordförande	4
Rohit Bhatia Verkställande direktör	5
Affärsområden	6
Affärsmodell	7

FÖRVALTNINGSBERÄTTELSE

Information om verksamheten	8
Vision, Uppdrag, Affärsidé	8
Forskning och utveckling	9
Prioriteringar närmaste 3 år	9
Värderingar	10
Väsentliga händelser under räkenskapsåret	11
Resultat och ställning	12
Utsikter för 2011	13
Förslag till vinstdisposition	13

RESULTATRÄKNING

BALANSRÄKNING

KASSAFLÖDESANALYS

NOTER

Revisionsberättelse	27
Fem år i sammandrag	28
Nyckeltal	29
Styrelse	30
Ledningsgrupp	31
Seamless aktie	32
Kalender och kontaktinformation	32

Året i sammandrag

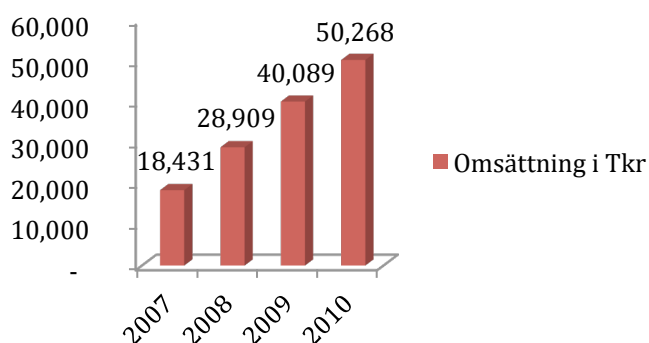
Drivkrafter 2010

- Nettoinflöde av nya kunder – ökning med cirka 60 procent under 2010
- Utbredd efterfrågan av Seamless Managed Operations – bidrar till att öka återkommande intäkter
- Satsningar för att öka marknadsandelar ger lägre nettoresultat efter finansiella poster jämfört med föregående år 1 073 Tkr (4 306)
- Genombrott för Seamless "Mollet"
- Över en miljard transaktioner på årsbasis genom Seamless ERS 360

Finansiell utveckling 2010

- Nettomsättning: 50 268 Tkr (40 089), en årsökning med 25 %
- Rörelseresultat före finansiella poster: -2 853 Tkr (4 771)
- Periodens resultat: 1 073 Tkr (4 306)
- Årets Kassaflöde från den löpande verksamheten: -4 251 Tkr (9 503)
- Resultat efter skatt per aktie
 - Före Utspädning: 0,05 SEK
 - Efter Utspädning: 0,05 SEK

Omsättning i Tkr



Historia

1999 utvecklingen av första generationens ERS 360 plattform startar. I november genomförs den första transaktionen i Sverige för mobildistributören Brightpoint som fortfarande 2010 genomför ett betydande antal transaktioner dagligen.

2001 bildas företaget Seamless, det svenska systemet är dock redan i full verksamhet där bland annat Pressbyrån, Zeleven och Shells bensinstationer är anslutna.

2002 expanderar Seamless ut i Europa med system i bland annat Frankrike och Grekland, system som än idag är i drift och gör fler transaktioner än någonsin.

2003 ger Seamless internationella satsning ytterligare resultat med lansering i Asien, Afrika, Amerika och Mellanöstern.

2005 börjar Ericsson och Seamless samarbeta lokalt. Seamless ERS kompletterar Ericssons betalningssystem genom att ansluta externa kanaler för kontantkortsladdning.

2006 lanseras det svenska banksystemet för laddning via banker. Seamless blir publikt bolag med introduktion på Nasdaq OMX First North. Partnerskap inleds med Sagem Orga.

2007 lanseras den nya generationen ERS 360. Seamless blir Global Partner till Ericsson för kontantkortsladdning.

2008 Megaoperatör i Indien gör storbeställning av ERS 360. Ramavtal skrivs med multinationella operatören MTN.

2009 10-årsjubileum firas med Brightpoint. Seamless växer tillsammans med MTN och Ericsson.

2010 Satsning på att ta marknadsandelar. Kundbasen utökas med 60 % och Seamless ställning framförallt i Afrika stärks betydligt med nya kunder i bland annat Benin, Ghana, Yemen och Rwanda.

Gunnar Jardelöv styrelsens ordförande

Denna årsredovisning presenteras å styrelsens vägnar och vi uppskattar mycket det goda samarbetet vi haft med våra kunder, partners och medarbetare och vill tacka för alla insatser som gjorts under året som gått.

Vår verksamhet under 2010 har kännetecknats av fortsatt expansion av vår försäljning av produkter inom E-TopUp området. Vi har stärkt vår verksamhet hos några av världens största operatörer och sålunda befast vår redan starka ställning ytterligare. Vi finns nu i 22 länder och på tre kontinenter.

Omsättningen ökade med 25 %, dock med en lägre lönsamhet än den vi uppnådde under 2009. Detta är emellertid förväntat eftersom vi medvetet prioriterat tillväxt. Samtidigt har också dollarkursens utveckling påverkat resultatet i jämförelse med 2009.

Bolagets huvudproduktlinje är fortfarande E-TopUp. I en värld där mobilnäten expanderar snabbt och tillströmningen av kunder är stor utgör vårt produktprogram en mycket viktig bas för att snabbt kunna tillfredsställa kunders ökande behov av att köpa förbetalda samtalsminuter. Vi har haft en kraftig utveckling på samtliga våra marknader. Vår plattform ERS 360 ger arbete till hundratusentals återförsäljare.

Vi har genomfört ett flertal stora projekt för utökande av licenser och nu har vi bl.a. nått så stora transaktionsvolymerna som vi tidigare inte kunnat förutsäga. Vi har bl.a. i Ghana nått över två miljoner transaktioner per dag. Våra system utgör idag en mycket viktig del i infrastrukturen i många länders kommunikationssystem och har en mycket hög nivå av driftssäkerhet och stor flexibilitet.

Vårt samarbete med en av världens största mobiloperatörer MTN har utvecklats väl och det finns goda förutsättningar för ytterligare gemensamma projekt.

Managed Operations (Mops) har under året utvecklats mycket väl och vi har bland annat tagit över driften av en kunds totala verksamhet med allt från service och underhåll till fakturering. Tillsammans med Disaster recovery services ger dessa båda affärsområden ca 26 miljoner i återkommande intäkter. Detta kassaflöde täcker en väsentlig del av bolagets fasta kostnader. Härigenom blir bolaget mindre känsligt för svängningar i marknaden.



Vår uppsatta ambition att nå 100 miljoner i omsättning 2012 ligger fast. Organisationen utvecklas i takt med vår tillväxt och under året har vi förstärkt vår utvecklingsavdelning i Indien. Vi har nu förutom kontor i Sverige etablerat oss i Indien och tidigare försäljningskontor i Sydafrika har omlokaliseras till Ghana för att bl.a. kunna följa utvecklingen i dessa länder bättre och komma närmare våra kunder.

Under det sista kvartalet beslöt styrelsen att ansöka om notering på Nasdaq OMX Stockholm. Seamless ambition är att listbytet från First North ska vara genomfört kring halvårsskiftet 2011.

Vi har vidare under året medverkat i internationella mässor för mobiloperatörer och presenterat vårt system för mobila betalningar - MOLLET. "Mobile Money" innebär att en mobiltelefon kan fungera som både plånbok och bankkonto med möjlighet att sätta in och ta ut, samt överföra pengar till andra telefoner. Detta utgör en mycket viktig funktion i utvecklingsländer där bankernas infrastruktur ännu inte är uppbyggd.

Hittills har vi tecknat ett avtal för leverans av ett betalningssystem till Zimbabwe. Projektportföljen är stabil och vi går in i 2011 med en stark orderbok.

Stockholm i mars 2011

Gunnar Jardelöv,
Styrelseordförande

Rohit Bhatia, Verkställande Direktör

2010 har varit ett mycket bra år för Seamless. Vi fortsätter att visa en stadig tillväxt – omsättningen ökade med 25 % under året. Vad som är minst lika glädjande är att vi tagit ett flertal betydelsefulla affärer. Vi har tagit strategiska marknadsandelar och kraftigt utökat vår kundbas till följd av våra satsningar på marknadsföring.

Årets sista kvartal är värt att lyfta fram både beträffande antalet nya kunder och förnyade förtroenden. Kundbasen utökades bland annat med order från mobiloperatören MTN i Syrien, ett projekt som kommer levereras under 2011. Samtidigt visar mobiloperatören MTN i Ghana utökat förtroende genom sin beställning av utökad licenskapacitet. Därmed har vi fått MTN-gruppens förtroende i åtta länder, varav fem tillkom under 2010; Benin, Rwanda, Ghana, Yemen och Syrien. Detta stora och utökade förtroende för Seamless från en av världens ledande mobiloperatörer visar med tydlighet på flexibiliteten samt stabiliteten i vår plattform.

Vi ser en exceptionell tillväxt av antalet transaktioner som hanteras av vår plattform. ERS 360 hanterar nu över en miljard transaktioner på årsbasis. Drivkrafterna bakom den stora ökningen är nya kunder. Vårt system ger operatörerna nya möjligheter. De kan nu med lönsamhet erbjuda de människor med lägst inkomster att genomföra transaktioner till mycket små belopp.



Något jag är extra stolt över är att vi under det fjärde kvartalet fick en genombrottsorder i Zimbabwe för vårt egenutvecklade system för mobila betalningar, Mollet. Systemet beräknas vara installerat under 2011.

Via en distributör kommer de 12 miljoner människor i Zimbabwe som saknar tillgång till grundläggande banktjänster att kunna använda mobiltelefonen för att göra insättningar, uttag och överföringar till andra mobiler. Dessutom kan de använda mobilen för att köpa varor eller tjänster.

Vi upplever ett betydande och tilltagande intresse för våra lösningar, både bland befintliga och potentiella kunder. Sammantaget räknar vi därför med en fortsatt stark tillväxt även under 2011, vilket förväntas ge högre intäkter och ett bättre resultat än 2010.

Stockholm i mars 2011

Rohit Bhatia
Verkställande direktör

Affärsområden

Seamless affärsområden

Seamless förstod för många år sedan att operatörerna stod inför ett vägsval där de behövde finna nya intäktsströmmar, se över operationella kostnader och effektivisera verksamheten. Ett sätt att få konkurrensfördelar och att öka intäkterna per användare är att möta den växande efterfrågan av tjänster som mobila pengar, påfyllning av kontantkort och andra värdeadderande tjänster.

Mobila pengar

Användandet av mobila pengar som betalningsmetod ökar explosionsartat världen över. I utvecklingsländer har utbredningen av mobiltelefoner och det ökande antalet användare av mobila pengar gjort det möjligt att erbjuda allt från enklare banktjänster till mer avancerade finansiella tjänster till låginkomsttagare. I västvärlden används mobila betalningar som ett enkelt och säkert sätt att betala med mobilen istället för att använda kreditkort.

Seamless Mollet erbjuder en mängd applikationer och fungerar som en mobil plånbok. Den bygger på Seamless transaktionsplattform ERS 360. Mollet är nyckelfärdig, förberedd för det aktuella landets lagar och förordningar inom finans- och telekomområdet. Mollet kan användas av mobiloperatörer, banker och finansinstitut samt distributörer som erbjuder tjänster för mobila pengar.

Påfyllning av kontantkort, TopUp

ERS 360 skapades för att erbjuda personer med kontantkort olika möjligheter att fylla på sitt samtalskonto i mobilen. Med Seamless lösning går det att fylla på kortet genom att gå till en återförsäljare, att flytta pengar mellan privatpersoner eller genom överföringar mellan återförsäljare, vad som inom branschen benämns som TopUp. Påfyllningstekniken fungerar på alla mobila enheter oberoende av teknisk funktionalitet i mobilen.

VAS – värdeadderande tjänster

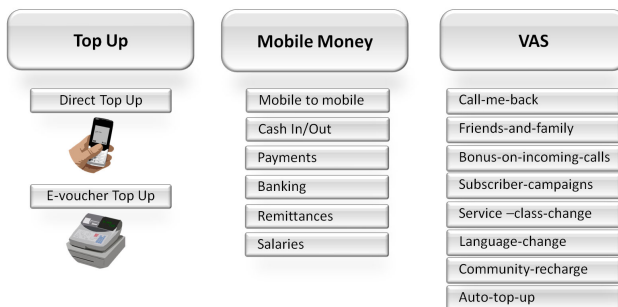
Värdeadderande tjänster är ett effektivt verktyg både för att behålla existerande kunder och för att attrahera nya. Seamless erbjuder ett stort antal tjänster över plattformen ERS 360. Tjänsterna kan rullas ut både snabbt och enkelt. Operatören kan välja att ta en engångsavgift av användaren eller ha en transaktionsbaserad modell, beroende på vilken typ av tjänst som erbjuds. Seamless erbjuder ett tjugotal VAS-tjänster varav några av de mer populära är:

- Bonus på inkommande Samtal
- Vänner & Familj
- Användarkampanjer
- Automatisk TopUp

Drift- och övervakning

En av de viktigaste aspekterna då en mobiloperatör väljer leverantör är en pålitlig och stabil supporttjänst. Många operatörer väljer att 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.

ERS 360°



Affärsmodell

Flexibel prissättning

Seamless har två affärsmodeller för att möta olika kunders behov.

Kunden kan välja att antingen betala en engångskostnad för en specifik licensnivå, som kunden vid högt utnyttjande kan välja att expandera för att få ökad kapacitet. Därefter betalar kunden en årlig supportavgift, eller överläter driften helt till Seamless via tjänsten Managed Operations.

Ett annat alternativ är modeller där transaktionsintäkterna delas mellan operatören/distributören och Seamless, så kallad revenue share.

Licens och Expansionspaket

De flesta system säljs baserade på en licens med ett givet antal transaktioner per månad. Ökar antalet transaktioner över denna nivå måste kunden köpa utökad licenskapacitet. Seamless växer därigenom tillsammans med sina kunder.

Revenue Share

Genom olika modeller för att dela intäkterna, Revenue Share, blir instegskostnaden för kunden minimal. Seamless risk ökar då en lanseringsframgång endast till begränsad del kan påverkas av Seamless. Blir lanseringen lyckosam finns däremot möjligheter till goda intäkter när kostnadstäckning nåtts. Revenue Share är en efterfrågad modell speciellt inom Mobile Money.

Managed Operations och Support

Alla Seamless kunder betalar för support beroende på servicegrad. Avgiften baseras på systemets storlek, pris samt antalet värdeadderande tjänster (VAS) som ingår och således ska stödjas. I allt högre grad väljer kunderna att låta Seamless ta ansvar för drift och styrning, Managed Operations. Avgiften för detta är i hög grad beroende på servicenivån, t ex hur ofta det behövs tekniker på plats. Med Seamless teknik för att fjärrstyra systemen är Managed Operations en effektiv och lönsam tjänst.

Primär försäljning

Seamless försäljning sköts via försäljningskontor i Stockholm, Mumbai och Accra.

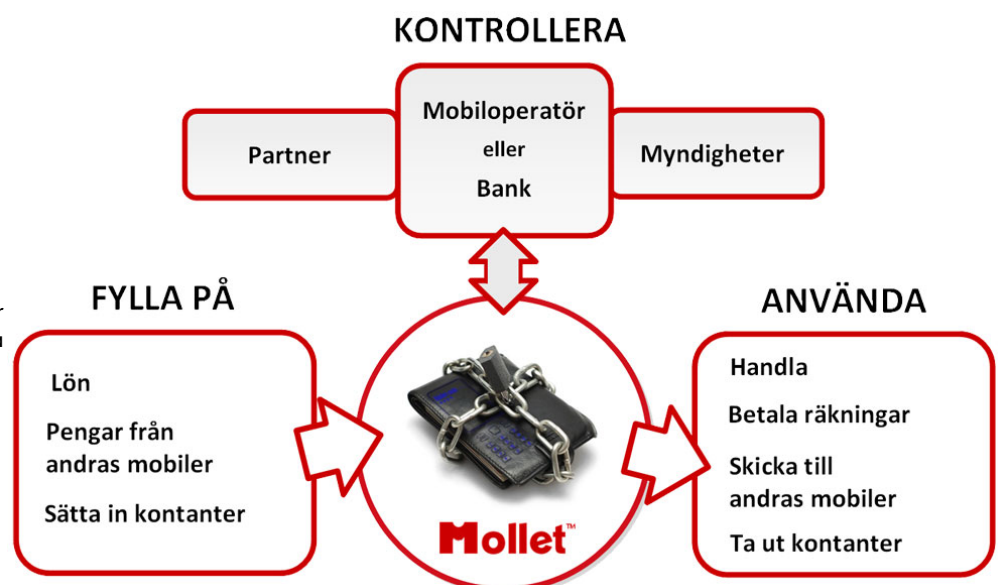
Försäljning via partner

Partnerskapet med Ericsson, världens ledande leverantör av telekomutrustning, ger Seamless närvaro i 150 länder för försäljning av ERS 360.

Med Sagem Orga, en av världens ledande tillverkare av SIM-kort, har Seamless också ett partnerskap inom system för kontantkorts-laddning.

Ekosystem för Mobile Money.

En mängd integrationer ska göras mellan olika system för att förenkla för konsumenten att ta till sig tekniken. För att FYLLA PÅ pengar bör det finnas både automatiska processer som löner och agenter där kontanter kan växlas in. Det ska vara lätt att ANVÄNDA pengarna. Det ska gå att handla i både små butiker, i stora varuhus samt på internet. Ägaren kontrollerar avgifter och kommissioner samt rapporterar till partners och myndigheter.



FÖRVALTNINGSBERÄTTELSE

Styrelsen och verkställande direktören för Seamless Distribution AB (publ.) med organisationsnummer 556610-2660 med säte i Stockholm avger härmed årsredovisning för räkenskapsåret 1 januari 2010 till och med den 31 december 2010, omfattande sidorna 8-26.

Ägarförhållanden

Seamless Distribution AB är moderbolag i en koncern med ett vilande dotterbolag vilket inte konsolideras enligt undantagsregeln i Årsredovisningslagen 7:3. Redogörelsen i det följande omfattar därför endast moderbolaget.

Moderbolagets aktier är sedan 2006 noterade för handel på OMX First North. Fördelning mellan de tio största aktieägarna per den 31 december 2010 framgår av tabellen nedan;

	Antal aktier	Andel av röster %
Dan Walker via bolag	2 400 744	11,69
Peter Fredell via bolag	2 153 909	10,49
Kent Carlbom	1 312 537	6,39
Avanza Pension	1 280 587	6,24
Goyada AB	1 243 055	6,05
ABN Amro, Holland	966 857	4,71
Per-Erik Hasslert via bolag	699 445	3,41
Danske Bank, Luxemburg	699 063	3,40
Yngve Andersson	591 621	2,88
Magnus Magnusson	502 523	2,45
Övriga aktieägare	8 682 967	42,29
Totalt antal aktier	20 533 308	100,00
Totalt antal teckningsoptioner	1 790 000	

Information om verksamheten

Seamless är ett internationellt verksamt mjukvaruföretag som utvecklar och marknadsför en plattform för elektronisk påfyllning av kontantkort i mobiltelefoner samt utförande av betalningar med mobiltelefonen. Seamless åtar sig även driften av den installerade plattformen hos respektive kund.

Kunderna utgörs främst av mobiloperatörer, men kundbasen består även av distributörer som i sin tur har avtal med mobiloperatörer i respektive land.

Verksamheten är baserad i Sverige och omfattar 22 länder i Europa, Afrika och Asien. Seamless kontakter med dessa kunder är organiserade enligt nedan:

Huvudkontor i Stockholm

I Stockholm finns utveckling av programvara, administration samt försäljning till Europa och Amerika. Härifrån sköts projektering och logistik för de flesta leveranserna.

Försäljningskontor

Näst största kontoret ligger i Mumbai, Indien. Vid årsskiftet 2011 omvandlades detta till ett helägt dotterbolag till Seamless Distribution AB (publ). Försäljningen i Asien, Mellanöstern och norra Afrika sköts härifrån. Här finns också affärsutveckling och teknisk kompetens. I Accra, Ghana finns försäljningskontoret som hanterar mellersta och södra Afrika.

Support Centre

Seamless har byggt upp ett Support Centre i Kolkata, Indien, med en filial i Lahore, Pakistan. Där hanteras alla supportärenden men vid behov finns också produktutvecklingen i Stockholm att tillgå. Tjänsten Managed Operations styrs från kontoret i Kolkata.

Vision, Uppdrag, Affärsidé

Vision

Seamless vision är att med hjälp av mobilen ge människor tillgång till det finansiella systemet. Över två tredjedelar av världens befolkning har tillgång till mobiltelefon, medan knappt en tredjedel har tillgång till banktjänster. Detta öppnar en stor marknad för finansiella tjänster via mobiltelefonen.

Med hjälp av mobiltelefonen kan det sätt som människor hanterar pengar ändras, oavsett om de bor i ett utvecklingsland eller i västvärlden. Intäkter från förmedling av mobila pengar är en ny intäktssström för både mobiloperatörer och finanssektor.

Att använda mobilen som kanal för finansiella transaktioner lockar eftersom användandet av mobiltelefoner är så pass utbrett. Dessutom kan ett ökat användande av mobila pengar ha en positiv inverkan både på den ekonomiska situationen i utvecklingsländer och världsekonomin i stort.

Seamless vision är att de banklösa i utvecklingsekonomier ska vara inkluderade i det finansiella systemet, samt att även personer i västvärlden som har tillgång till banktjänster ska förstå nyttan med och använda sig av mobila pengar.

Uppdrag

Både mobiloperatörer och finansiellt inriktade företag står idag inför stora utmaningar i form av effektiviseringskrav, press på att sänka de operationella kostnaderna etc. En allt hårdare konkurrens gör det till en utmaning att behålla nuvarande kunder och expandera kundbasen.

Seamless spelar en viktig roll då vi kan hjälpa våra kunder att möta dessa utmaningar genom att erbjuda ett system för mobila betalningar som är robust, skalbart och lätt att anpassa. Vi är stolta både över kvaliteten i våra produkter och vår supportorganisation.

Affärsidé

Seamless affärsidé är att tillhandahålla elektroniska system för mobila betalningar och påfyllning av kontantkort, transaktioner och värdeskapande tjänster. Seamless system hjälper människor och företag att på ett enkelt och effektivt sätt fylla på sina kontantkort och genomföra ekonomiska transaktioner via mobiltelefonen.

Seamless skapar värde för sina kunder genom att ge dem en upplevelse i världsklass, hålla en jämn och hög kvalitet i sina system och att ha en internkostnadsstruktur i linje med de bästa leverantörerna på marknaden.

Strategisk inriktning

Seamless strategi är att utveckla och leverera system och tjänster till mobiloperatörer och distributörer över hela världen. Vår ambition är att växa utifrån våra kärnområden i Europa, Afrika, Asien och Mellanöstern. Seamless skapar värde för sina aktieägare genom lönsam tillväxt och stabila kassaflöden. Vår tillväxt skall bygga både på organisk tillväxt och uppköp.

Seamless långsiktiga målsättningar skall uppnås genom följande övergripande strategier:

- En överlägsen funktion för våra produkter och tjänster
- Utveckling av nya konkurrenskraftiga och efterfrågade funktioner hos våra produkter och tjänster
- Starkare kundrelationer
- Stärkt intellektuellt kapital

Forskning och utveckling

Fokus ligger på att utforma den fjärde generationens plattform ERS 360:4 med en modulär uppbyggnad av de olika funktionerna. Den modulära uppbyggnaden medför möjligheter att förkorta leveranstider av plattformen till kund. Nyutvecklade tjänster kan snabbare testas internt då kvalitetssäkring av ny funktionalitet kan begränsas till den nya modulen.

Det medför även att Seamless vid behov kan outsourca utveckling av vissa moduler till tredje part för resursintensiva projekt.

För 2011 ligger utmaningen på utvecklingssidan att finjustera plattformen för att på ett effektivt sätt dra nytta av skalbarheten i plattformen och de möjligheter som den nya arkitekturen medfört. Detta underlättar för andra tjänsteleverantörer att koppla samman sina tjänster med Seamless plattform, för att på så sätt bredda erbjudandet till kund.

Prioriteringar närmaste 3 år

Finansiella mål

Seamless har som mål att leverera uthållig och lönsam tillväxt och har fastställt följande finansiella och andra mål för de tre verksamhetsåren 2010-2013.

□ **Organisk försäljningstillväxt 25-30 % per år**
Seamless skall för perioden 2010-2013 uppnå en organisk försäljningstillväxt om 25-30 % per år i lokal valuta. Utöver denna tillväxt skall intäkter och resultat tillkomma från förvärvade bolag. Det uppsatta målet att nå 100 miljoner eller mer i omsättning ligger fast. Vår ambition är att nå dit vid utgången av 2012.

□ **Rörelsemarginal minst 10 %**
Seamless har målsättningen att expandera verksamheten med god lönsamhet.

□ **Utdelning**
Seamless har som mål att ge aktieägarna god avkastning och värdetillväxt. Målet är att till aktieägarna på sikt distribuera 20-30 % av nettovinsten i form av utdelning eller aktieåterköp.

Då Seamless är ett utvecklingsbolag har ännu inte utdelning lämnats till ägarna. Till grund för beslut om vid vilken tidpunkt som Seamless skall bli ett vinstutdelande bolag ligger Seamless finansiella ställning, lönsamhetsutveckling, tillväxtpotential samt investeringsbehov.

□ **Soliditet överstigande 50 %**
Seamless tillväxt ska inte ske till priset av ökad finansiell exponering därför skall soliditeten behållas vid en nivå om minst 50 %.

Utveckling av en ny generation produkter

Nuvarande plattform ERS 360 skall ligga i framkant av utvecklingen vad gäller erbjudanden av för kunderna värdehöjande tjänster, skalbarhet och generell funktionalitet.

Satsning på Mobile Money

Mobile Money är ännu i sin linda men marknaden har sett en snabb utveckling av produkter och tjänster för mobila betalningar. Många tillverkare av mobiltelefoner introducerar nu funktioner för Mobile Money i sina nya modeller. Det innebär att mobiltelefonen kan fungera både som plånbok och bankkonto med möjlighet att sätta in och ta ut, samt överföra pengar till andra telefoner.

I utvecklingsländerna kommer det dock dröja innan denna teknik implementeras eftersom den kräver avancerade mobiltelefoner med den senaste tekniken. The Mollet är anpassat för att användas oavsett mobiltelefon eftersom mobiltelefonmodellen inte ska sätta begränsningar för möjligheten att utföra finansiella transaktioner via mobiltelefonen.

Kvalitet och högt tempo i produktutvecklingen

Seamless skall under de kommande tre åren, i linje med kundernas förväntningar, utveckla och lansera innovativa och effektiva produkter och lösningar.

Seamless kommer därför att i nära samarbete med partners inom banker och handel liksom med sina kunder fokusera på strategiskt viktiga utvecklingsprojekt.

Satsning på Managed Operations

Seamless skall i starkt ökad omfattning sköta driften av kunders totala verksamhet med allt från service och underhåll till fakturering av kunder, så kallade Managed Operations (Mops), samt erbjuda Disaster recovery services. Detta för att säkerställa att kundens dagliga verksamhet kan fortgå obehindrat, oavsett om nyckelkompetens hos kunden går förlorad, eller om landet drabbas av en naturkatastrof eller terroristdåd som slår ut delar av infrastrukturen.

Direkta relationer med kunderna, dotterbolag på strategiska marknader

Seamless skall etablera direkta relationer med sina kunder och på strategiska marknader starta dotterbolag för att komma långt upp i värdekedjan mot de slutliga användarna för att därigenom maximera lönsamhet och försäljningstillväxt.

Värderingar

Seamless är ett snabbfotat företag. Vi är övertygade om att det inte är de stora som äter de små - det är de snabba som äter de långsamma.

Vi tänker innovativt för att ständigt utveckla vår produkt. För att kunna göra det är vi öppna med information och delar med oss av information till varandra.

Vi är alla säljare. Utan försäljning finns inga förutsättningar att bygga en vinstgivande verksamhet. Det är lättare och kostar mindre att sälja in ytterligare en produkt till en befintlig kund än att övertyga en ny kund.

Kunden står alltid i centrum. Kunderna betalar våra löner och vi vet att det är de enkla kundfokuserade lösningarna som vinner i längden och inte nödvändigtvis de tekniskt mest avancerade. Kunden har alltid rätt.

Vi håller i pengarna. Att ständigt vara kostnadsmedveten och ha en hållbar kostnadsstruktur är utomordentligt viktigt för att skapa uthållig lönsamhet på en konkurrensutsatt marknad.

Vi respekterar varandra och våra olika bakgrunder och kompetenser. Med en global kundbas måste vi ha anställda som kan förstå lokala behov och kommunicera med kunder och leverantörer på deras sätt.

Väsentliga händelser under räkenskapsåret

Nyemission 2010

Under året genomfördes efter beslut på extra bolagsstämma den 28 januari en nyemission om 2 281 478 aktier med företrädesrätt för befintliga aktieägare.

Emissionskursen uppgick till 4,20 kronor per aktie. Emissionen övertecknades kraftigt och inbringade efter emissionskostnader 8 978 Tkr. Kapitalet skall företrädesvis användas för lanseringen av Mollet samt för finansiering av tillväxten av den befintliga verksamheten.

Seamless ansöker om notering på Nasdaq OMX Stockholm

Seamless Distribution ABs aktie handlas idag på First North. Styrelsen har beslutat att ansöka om notering på listan för mindre bolag på Nasdaq OMX Stockholm. Seamless ambition är att listbytet ska vara genomfört kring halvårsskiftet 2011.

Över en miljard transaktioner hanteras i ERS 360°

Antalet transaktioner som genomförs i Seamless system har de senaste åren vuxit exponentiellt. Från 2010 genomförs på årsbasis en miljard transaktioner i systemet ERS 360. Drivkrafterna bakom den stora ökningen är dels nya kunder, dels det ökade antalet transaktioner till allt lägre värden. När operatörer med fysiska skrapkoder inte kan påvisa lönsamhet så är det tack vare elektronisk distribution av samtalstid med Seamless plattform möjligt att distribuera påfyllning till små belopp så att även de med lägst inkomster får möjlighet att använda sin mobiltelefon.

Värdet per transaktion varierar kraftigt mellan Europa (100-150 kr), Afrika (10-15 kr), och Asien och Mellanöstern (40-50 kr). Transaktionerna passerar inte bara systemet. De processas, registreras och loggas noggrant för spårbarhet. Plattformen genererar omfattande rapporter i enlighet med de strängaste regler om säkerhet och sekretess för ett finansiellt transaktionssystem. Plattformens statistikmodul ger möjligheter för användarna att utvärdera marknadsföringsinsatser och lokala kampanjer.

ERS 360 ger hög kapacitet i Ghana

Mobiloperatören MTN i Ghana har utökat sitt kontrakt med Seamless, och implementerar i samband med detta Seamless senaste version av plattformen ERS 360. Varje dag genomförs över två miljoner transaktioner av över 300 000 återförsäljare av samtalstid hos mobiloperatören MTN i Ghana.

Genombrottsorder för betalningar med mobiltelefonen via Mollet

Seamless ingick under hösten 2010 ett avtal med en distributör av mobila tjänster om att införa ett system för mobila betalningar i Zimbabwe. Samarbetet är långsiktigt och är baserat på en fördelning av de löpande intäkterna där Seamless erhåller en fast procentsats av varje genomförd transaktion, så kallad revenue share. Installationen av Mollet förväntas vara klar under 2011.

I Zimbabwe har i dag 40 procent av den vuxna befolkningen en mobiltelefon och användandet är i kraftig tillväxt. Sedan 2008 har antalet mobilanvändare mer än trefaldigats.

Motsvarande siffra för bankkonton är endast 10 procent och minskande. I dag saknar i praktiken 12 miljoner människor i Zimbabwe tillgång till grundläggande banktjänster. Genom Mollet kommer de - vid sidan av insättningar, uttag och köp av varor via mobilen - ha möjlighet att göra överföringar till andra mobiler genom att använda det digitala konto som tillhandahålls genom Mollet.

Väsentliga händelser efter räkenskapsårets utgång

En av de nya kunderna under 2010 har ökat sina köp av licenser till ett värde av 3 000 Tkr.

Resultat och ställning

Omsättning

Omsättningen uppgick till 50 268 Tkr (40 089) en ökning med 25 % jämfört med föregående år. Med beaktande av valutakurser var ökningen 28 %.

Leveranserna till bolagets kunder består av en och samma IT-plattform vars olika funktioner aktiveras på olika sätt beroende på vilken funktionalitet som kunden önskar och betalar för i en geografisk dimension fördelar sig bolagets nettoomsättning för 2010 med cirka 20 % för Europa, motsvarande 10 855 Tkr (7 256) respektive 20 % för Asien, motsvarande 10 465 Tkr (19 652), medan afrikanska länder svarar för knappt 60 % av intäkterna motsvarande 28 948 Tkr (12 977). Knappt 1 % av försäljningen kan inte fördelas på geografisk region.

Utvecklingen i Europa har under senare år varit långsamt växande medan Asien minskat något. Afrikanska länder har däremot vuxit dramatiskt. Verksamheten i dessa länder hade för bara tre år sedan en blygsam omfattning men är idag den dominerande marknaden i bolagets verksamhet.

Rörelsens omsättning och omkostnader

Nettoomsättningen uppgick till 50 268 Tkr (40 089) en ökning med 25 %. Bruttomarginalen minskade från 91 % till 88 % beroende på önskemålet att vinna några strategiskt viktiga upphandlingar.

Rörelsens kostnader uppgick till 53 661 Tkr (36 485), en ökning med 47 %. Ökningen förklaras med ökade hårdvaruförsäljning till kunder vilket även inneburit ökade kostnader för detta. Vidare har en uppbyggnad av personalstyrkan i Sverige med nio personer för att hantera bolagets tillväxt en betydande del till de ökade omkostnaderna. De funktioner som stärkts är framförallt sälj- och marknad samt utveckling.

I Indien har förberedelser gjorts inför bildandet av dotterbolaget vilket inlett sin verksamhet i början av 2011. Med det ökande antalet anställda följer ökade lokalkostnader samt kostnader för resor m.m.

Rörelseresultat för perioden uppgår till - 2 853 Tkr (4 771). Resultatet har även påverkats av Seamless satsning på att ta marknadsandelar. Kundbasen har under året vuxit med 60 %, dock till en reducerad marginal. Utöver detta har uppbyggnad av personalstyrkan skett för att möjliggöra en fortsatt tillväxt.

Bolaget har under sin uppbyggnad tidvis genererat underskott och har därför skattemässiga underskottsavdrag. Bolaget har valt att redovisa en uppskjuten skattefordran om 4 006 Tkr (0).

Bedömningen är att det är sannolikt att bolagets skattemässiga förlustavdrag kan avräknas mot framtida skattemässiga överskott vilket motiverar att bolaget redovisar en uppskjuten skattefordran

Periodens resultat uppgår till 1 073 Tkr (4 306). Resultat per aktie efter utspädning uppgår till 0,05 kr (0,21)

Balansräkning

Immateriella tillgångar uppgick till 2 989 Tkr (3 549). Förändringen av balansposten jämfört med föregående år beror på att den nya generationen av Seamless plattform ERS 360 har tagits i bruk och börjat levereras till kunder.

Inventarier bestående av datorer och servrar har ett bokfört värde av 630 Tkr (522). Ökningen beror på att nyanställd personal utrustats med datorer.

Kortfristiga fordringar uppgår till 17 771 Tkr (16 480). Kundfordringar om 11 393 Tkr (10 648) består av fordringar på kunder till följd av nyligen resultatavräknade order vilka slutlevererats men där kunden ännu inte erlagt slutlikvid.

Bolagets likvida medel om 12 095 Tkr (7 968) redovisas under rubriken kassa och bank. De likvida medlen består av banktillgodohavanden på inlåningsräkning samt tillgodohavanden på valutakonton.

Eget kapital påverkades av den under året genomförda nyemissionen av 2 281 478 aktier till ett kvotvärde av 0,5 kr. Emissionen medförde att bundet eget kapital ökade med 1 141 Tkr (0). Fritt eget kapital ökade med 7 837 (0).

Kortfristiga skulder uppgår till 13 625 Tkr (14 783). Viktigaste post är de betalningar som kunder gör under installationen av bolagets plattform ERS 360 samt upplupna kostnader och förutbetalad support om 11 432 Tkr (10 112).

Kassaflöde

Kassaflödet från den löpande verksamheten gav ett underskott om -4 251 Tkr (9 503). Investeringsverksamheten ledde till ett utflöde av -503 Tkr (1 053). Nyemissionen medförde ett tillskott av likvida medel om 9 351 Tkr från vilket avgick emissionskostnader om 373 Tkr. Bolagets likvida medel var vid periodens slut 12 095 Tkr (7 968).

Personal

Genomsnittligt antal anställda har under perioden varit 36 personer (27). Vid periodens slut var 38 personer anställda varav 8 kvinnor och 30 män.

Under övriga externa kostnader i resultaträkningen redovisas kostnaderna för 30 personer kontrakterade på konsultbasis med Seamless, verk-samma i Indien, Pakistan, Ghana, samt USA.

Finansiella och andra risker

Seamless är i sin verksamhet exponerat för olika finansiella risker. Med finansiella risker avses oönskade förändringar i företagets resultat- och balansräkning till följd av fluktuationer på de finansiella marknaderna. En närmare redogörelse för omfattningen av dessa framgår av not 15.

Styrelsens arbete under 2010

Seamless styrelse består av 6 ledamöter valda vid Årsstämman 2010. Styrelsens arbete i bolaget regleras av aktiebolagslagen och den av styrelsen fastlagda arbetsordningen.

Verkställande direktören ingår inte i styrelsen men är föredragande vid styrelsens sammanträden. Styrelsen ansvarar för bolagets och koncernens organisation och förvaltningen av bolagets angelägenheter. Årligen fastställs en Arbetsordning för styrelsen och en instruktion för verkställande direktören i samband med det konstituerande sammanträdet i anslutning till Årsstämman.

Enligt arbetsordningen ska styrelsen utöver det konstituerande sammanträdet hålla minst sex sammanträden per år. Arbetsordningen föreskriver även hur ärenden ska beredas inför styrelsemöten i samarbete mellan verkställande direktören och styrelsens ordförande.

Under räkenskapsåret 2010 höll styrelsen åtta protokollförda möten. Stående punkter på styrelsemöten är, förutom information från verkställande direktören, ekonomiska rapporter, aktuella marknads- och personalfrågor.

Viktigare frågor som behandlats under året har bland annat varit bolagets nyemission samt analys av frågan om byte av lista för handel med bolagets aktier. Vidare har förberedelser gjorts för att anpassa bolaget till en miljö med nya redovisningsregler och anpassning av bolagets rutiner till den Svenska Bolagskoden. Frågor har även behandlats om väsentliga förändringar i verksamhet, budget för kommande år samt vidareutveckling av bolagets mjukvarusystem.

Sedan 2009 har Seamless Årsstämma utsett en valberedning. Valberedningens uppgift är bland annat att lämna förslag till Årsstämman på styrelseledamöter. Ordförande i valberedningen är Gunnar Jardelöv tillika styrelseordförande i Seamless. Övriga ledamöter är Christer Sandberg samt Patrik Gransäter.

Utsikter för 2011

Seamless upplever ett betydande och tilltagande intresse för bolagets lösningar, både bland befintliga och potentiella kunder. Sammantaget räknar Seamless därför med en fortsatt stark tillväxt även under 2011 vilket förväntas ge högre intäkter och ett bättre resultat än 2010. Bolagets finansiella mål förväntas uppnås under 2011.

Förslag till vinstdisposition

Moderbolaget

Till Årsstämmans förfogande

står	
Överkursfond	7 836 736
Balanserat Resultat	4 788 748
Årets resultat	<u>1 073 531</u>
Summa	13 699 015

Styrelsen föreslår att vinstmedel disponeras så att

I ny räkning överförs	<u>13 699 015</u>
Summa kronor	13 699 015

Styrelsen föreslår att ingen utdelning lämnas för räkenskapsåret 2010.

RESULTATRÄKNING

(Tkr)	Not	2010 jan-dec	2009 jan-dec
Rörelsens intäkter			
Nettoomsättning	2	50 268	40 089
Aktiverat arbete för egen räkning		161	856
Förändring pågående arbete		-	302
Övriga rörelseintäkter		379	8
Summa rörelsens intäkter		50 808	41 255
Rörelsens kostnader			
Handelsvaror		-6 196	-3 443
Övriga externa kostnader	3,7	-22 341	-14 046
Personalkostnader	4	-22 947	-17 561
Avskrivningar	5,6	-956	-669
Övriga rörelsekostnader		-1 221	-765
Summa rörelsens kostnader		-53 661	-36 485
Rörelseresultat		-2 853	4 771
Resultat finansiella poster			
Resultat från andelar i koncernföretag		-	-365
Ränteintäkter		35	30
Räntekostnader		-142	-131
Summa finansiella poster		-107	-465
Resultat efter finansiella poster		- 2 960	4 306
Skatt på årets resultat	8	4 033	-
Periodens resultat		1 073	4 306
Resultat per aktie före utspädning, kronor		0,05	0,24
Resultat per aktie efter utspädning, kronor		0,05	0,21

BALANSRÄKNING

(Tkr)	Not	2010-12-31	2009-12-31
Tillgångar			
Anläggningstillgångar			
Immateriella anläggningstillgångar			
Balanserade utgifter för utvecklingsarbete	5	2 989	3 549
Summa immateriella anläggningstillgångar		2 989	3 549
Materiella anläggningstillgångar			
Inventarier	6	630	522
Summa materiella anläggningstillgångar		630	522
Finansiella anläggningstillgångar			
Andelar i koncernföretag	9	100	100
Uppskjuten skattefordran	10	4 006	-
Summa finansiella anläggningstillgångar		4 106	100
Summa anläggningstillgångar		7 725	4 171
Omsättningstillgångar			
Kortfristiga fordringar			
Kundfordringar		11 393	10 648
Fordring hos koncernföretag		107	-
Aktuell skattefordran		-	1 478
Övriga fordringar		1 901	19
Förutbetalda kostnader och upplupna intäkter	11	4 370	4 335
Summa kortfristiga fordringar		17 771	16 480
Kassa & bank		12 095	7 968
Summa omsättningstillgångar		29 866	24 448
Summa tillgångar		37 591	28 619

BALANSRÄKNING

(Tkr)	Not	2010-12-31	2009-12-31
Eget kapital och skulder			
Eget kapital	12		
Bundet eget kapital			
Aktiekapital		10 267	9 126
Summa bundet eget kapital		10 267	9 126
Fritt eget kapital			
Balanserat resultat		4 789	405
Överkursfond		7 837	-
Periodens resultat		1 073	4 306
Summa fritt eget kapital		13 699	4 710
Summa eget kapital		23 966	13 836
Kortfristiga skulder			
Leverantörsskulder		1 227	1 404
Aktuella skatteskulder		159	-
Checkräkningskredit	13	-	1 790
Övriga kortfristiga skulder		807	1 477
Upplupna kostnader och förutbetalda intäkter	14	11 432	10 112
Summa kortfristiga skulder		13 625	14 783
Summa eget kapital och skulder		37 591	28 619
Ställda säkerheter (Tkr)			
Företagsinteckning		6 000	6 000
Ansvarsförbindelser		Inga	Inga

KASSAFLÖDESANALYS

(Tkr)	Not	2010 jan-dec	2009 jan-dec
Den löpande verksamheten			
Rörelseresultat före finansiella poster		-2 853	4 771
Avskrivningar	5,6	956	669
Övriga ej likviditetspåverkande poster	8	4 033	-
Förändring av pågående arbeten		-	434
Erhållen ränta/finansiella intäkter		35	30
Erlagd ränta/finansiella kostnader		-142	-131
Förändring av kundfordringar		-745	-2 542
Förändring av övriga fordringar		-4 473	-2 172
Förändring av leverantörsskulder		-177	709
Förändring av övriga skulder		-885	7 735
Kassaflöde från den löpande verksamheten		-4 251	9 503
Investeringsverksamheten			
Investeringar i immateriella anläggningstillgångar	5	-161	-856
Investeringar i materiella anläggningstillgångar	6	-342	-197
Kassaflöde investeringsverksamheten		-503	-1 053
Finansieringsverksamheten			
Nyemission	12	8 978	-
Tecknade optioner		-	395
Upptagna lån		-2 691	-1 790
Amortering av skuld		2 594	-
Kassaflöde finansieringsverksamheten		8 881	-1 395
Periodens kassaflöde		4 127	7 055
Likvida medel vid periodens början		7 968	913
Likvida medel vid periodens slut		12 095	7 968

NOTER

Not 1 Redovisningsprinciper

Årsredovisningen har upprättats i enlighet med Årsredovisningslagen och Bokföringsnämndens Allmänna Råd förutom BFNAR 2008:1 Årsredovisning i mindre aktiebolag (K2-reglerna) om inte annat anges och det regelverk som Stockholmsbörsen tillämpar på företag vars aktier handlas på aktiemarknaden First North. Om inte annat anges nedan är principerna oförändrade i jämförelse med föregående år.

Bolaget är moderbolag till The Mollet AB (org nr 556757-4339) med säte i Stockholm, men med stöd av Årsredovisningslagen 7:3 upprättas inte någon koncern-redovisning.

Intäktsredovisning

Intäkter från försäljning av produkter har upptagits till verkligt värde av vad som erhållits eller kommer att erhållas. Intäkter redovisas i den omfattning det är sannolikt att de ekonomiska fördelarna kommer att tillgodogöras bolaget och intäkterna kan beräknas på ett tillförlitligt sätt. En produkt anses normalt levererad när den är leveransgodkänd.

Intäkterna för revenue share redovisas löpande på månadsbasis efter avstämning i systemet gällande antalet transaktioner som genomförts.

När tjänsten support för viss period ingår i köpeskillingen intäkt förs dess marknadsvärde av köpeskillingen över perioden. För utförda tjänste-uppdrag redovisas inkomsten i förhållande till uppdragets färdigställandegrad på balansdagen.

Inkomstskatter

Redovisade inkomstskatter innefattar skatt som skall betalas eller erhållas avseende aktuellt år, justeringar avseende tidigare års aktuella skatt samt förändringar i uppskjuten skatt.

Värdering av samtliga skatteskulder/-fordringar sker till nominella belopp och görs enligt de skatteregler och skattesatser som är beslutade eller som är aviserade och med stor säkerhet kommer att fastställas.

För poster som redovisas i resultaträkningen, redovisas även därmed sammanhängande skatteeffekter i resultaträkningen. Skatteeffekter av poster som redovisas direkt mot eget kapital, redovisas mot eget kapital.

Uppskjuten skattefordran avseende underskottsavdrag eller andra framtida skattemässiga avdrag redovisas i den utsträckning det är sannolikt att avdraget kan avräknas mot överskott vid framtida beskattning. Bolaget har betydande underskottsavdrag men av försiktighetsskäl har uppskjuten skattefordran avseende dessa inte tagits upp som tillgång i balansräkningen i tidigare perioder. Bolagets bedömning är att det nu är sannolikt att avdragen kan avräknas mot framtida underskott varför bolaget valt att redovisa de skattemässiga underskottsavdragen som en tillgång i balansräkningen, se vidare not 10.

Fordringar

Fordringar upptas till det belopp som efter individuell prövning beräknas bli betalt.

Utländska valutor

Tillgångar och skulder i utländsk valuta värderas till balansdagens kurs.

Materiella anläggningstillgångar

Materiella anläggningstillgångar redovisas till anskaffningsvärde minskat med avskrivningar. Utgifter för förbättringar av tillgångars prestanda, utöver ursprunglig nivå, ökar tillgångens redovisade värde. Utgifter för reparation och underhåll redovisas som kostnader. Materiella anläggningstillgångar skrivs av systematiskt över tillgångens bedömda nyttjandeperiod. När tillgångarnas avskrivningsbara belopp fastställs, beaktas i förekommande fall tillgångens restvärde. Härvid tillämpas följande avskrivningstid:

Inventarier, 5 år.

Immateriella anläggningstillgångar

För immateriella anläggningstillgångar tillämpas Redovisningsrådets rekommendation 15. Utgifter för forskning kostnadsförs omedelbart. Utgifter avseende utvecklingsprojekt balanseras i bolaget som immateriella tillgångar i den omfattning som dessa utgifter förväntas generera framtida ekonomiska fördelar. Övriga utvecklingsutgifter kostnadsförs i den takt de uppkommer. De projekt som bolaget har balanserat gäller teknisk utveckling av ERS-systemen. Utvecklingskostnader som tidigare kostnadsförts balanseras inte som tillgång i senare perioder. Utvecklingskostnader som balanserats skrivs av linjärt över den period som de förväntade fördelarna beräknas komma företaget tillgodo och från den tidpunkt då kommersiell produktion påbörjas. Avskrivningarna ingår i resultaträkningens post Avskrivningar. Härvid tillämpas följande avskrivningstider:

Immateriella anläggningstillgångar, 3 år.

Leasing

Leasingavtal där de ekonomiska fördelar och risker som är hänförliga till leasingobjektet i allt väsentligt kvarstår hos uthyraren, klassificeras som operationell leasing i enlighet med BFN. Betalningar enligt dessa avtal kostnadsförs linjärt över leasingperioden.

Kassaflödesanalys

Kassaflödesanalys har upprättats i enlighet med Redovisningsrådets rekommendation nummer 7, med tillämpande av den indirekta metoden.

Not 2 Inköp och försäljning avseende koncernföretag

Inga köp eller försäljningar har skett mellan koncernbolagen under året. Optioner i moderbolaget har ställts ut till förmån för dotterbolaget, se vidare not 4.

Not 3 Ersättningar till revisorer

	2010-12-31	2009-12-31
Revision	158	173
Skatterådgivning	-	24
Revisorsverksamhet utöver revisorsuppdraget	110	102
Summa	268	299

Not 4 Personal

Medelantal anställda	2010-12-31	2009-12-31
Män	28	22
Kvinnor	8	5
Total medelantal anställda	36	27

Vid periodens slut var antalet anställda 38 (33) personer, 8 (5) kvinnor och 30 (28) män.

Styrelsen och VD	Grundlön/styrelsearvoden		Rörlig ersättning		Övriga förmåner		Övriga ersättningar		Pensionskostnader	
	2010	2009	2010	2009	2010	2009	2010	2009	2010	2009
Styrelseordförande Gunnar Jardelöv	125	42	-	-	-	-	-	-	-	-
Styrelseledamot Peter Fredell	100	85	-	-	-	-	-	-	-	-
Styrelseledamot Lars-Johan Jarnheimer	100	33	-	-	-	-	-	-	-	-
Styrelseledamot Johan Kyllerman	100	33	-	-	-	-	-	-	-	-
Styrelseledamot Dan Walker	100	58	-	-	-	-	-	-	-	-
Styrelseledamot Bengt Åkerlind	100	100	-	-	-	-	-	-	-	-
VD Rohit Bahtia	1 112	1 051	145	333	48	210	-	-	525	246
Tidigare styrelsemedlemmar										
Patrik Gransäter	-	31	-	-	-	-	-	-	-	-
Per-Erik Hasslert	-	67	-	-	-	-	-	-	-	-
Sigrun Hjelmqvist	-	25	-	-	-	-	-	-	-	-
	1 737	1 525	145	333	48	210	-	-	525	246

Not 4 Personal, forts

Ledningsgruppen (exklusive VD)	Grundlön/styrelsearvoden		Rörlig ersättning		Övriga förmåner		Övriga ersättningar		Pensionskostnader	
	2010	2009	2010	2009	2010	2009	2010	2009	2010	2009
Anställda 2 (3)	1 152	1 419	140	-	-	23	-	-	75	68
Konsulter 2 (1)	-	-	-	-	-	-	2 883	378	-	-
	1 152	1 419	140	-	-	23	2 883	378	75	68
Övriga löner och ersättningar										
Övriga anställda	12 399	8 583	296	-	-	23	-	-	916	548
Summa löner och ersättningar	15 431	11 527	363	333	48	256	2 883	378	1 516	862
Sociala kostnader										
Sociala kostnader	4 833	3 457								
Varav styrelse och VD	575	650								

Inga övriga ersättningar har utgått, teckningsoptioner finns enligt följande.

Teckningsoptioner

Det gamla optionsprogrammet om 890 000 teckningsoptioner gick ut i juni 2008 utan att lösas in.

Ett nytt optionsprogram om två miljoner teckningsoptioner initierades 2008-07-01 för att nyckelpersonal ska kunna dela Seamless framgångar. Programmet leder till en utspädning om 9,7% (vid full teckning) men det är styrelsens uppfattning att programmet kommer att ge mervärde till alla aktieägare i det växande företaget eftersom nyckelpersonal stannar kvar och ny expertis kan lockas.

Det nya programmet inahierades i september 2009 varvid kvarvarande optioner 960 000 skrevs ned och ytterligare två nya optionsprogram utan vederlag om 650 000 optioner respektive 750 000 optioner initierades. De första 650 000 optionerna var riktade till Lars-Johan Jarnheimer och Johan Kyllerman men någon teckning har inte skett inom föreskriven tid. De andra 750 000 var riktade till nyckelpersoner inom företaget. Tecknade optioner redovisas nedan.

Optionsprogram 2008

(Inlösen 1st Juli - 15 Juli 2011 för 3,10 kronor)

	Antal optioner	Belopp kr
Rohit Bhatia	730 000	277 400
Ledningsgruppen	240 000	91 200
Övriga anställda	70 000	26 600
Summa	1 040 000	395 200

Optionsprogram 2009:2

(Inlösen 1 juni -18 juli 2012 för 7,25 kronor)

Totalt	750 000	540 000
--------	---------	---------

Varav tecknade

Ledningsgruppen	70 000	50 400
Övriga anställda	220 000	158 400
Summa	290 000	208 800

Not 4 Personal, forts

	2010-12-31	2009-12-31
Total sjukfrånvaro		
Kvinnor	10,8%	6,1%
Män	1,9%	1,7%
Totalt	3,8%	2,5%
Varav långtidssjukfrånvaro	51,5%	53,3%
Total sjukfrånvaro per åldersgrupp		
0-29	0,8%	5,0%
30-49	5,8%	1,6%
50-99	Färre än 11 anställda	

Könsfördelning i företagsledningen	2010-12-31	2009-12-31
Fördelningen mellan män och kvinnor i företagets styrelse:		
Kvinnor	-	-
Män	6	5
Fördelningen mellan män och kvinnor i företagsledningen VD och andra ledande befattningshavare:		
Kvinnor	1	1
Män	4	4
Inom parantes ordinarie sammanställning efter föräldra- ledighet.		

Avgångsvederlag

För verkställande direktören gäller en ömsesidig uppsägningstid om sex månader.

Not 5 Immateriella anläggningstillgångar

	2010-12-31	2009-12-31
Ingående värde	7 472	6 616
Investeringar	161	856
Utgående ackumulerade anskaffningsvärden	7 633	7 472
Ingående avskrivningar	-3 923	-3 453
Årets avskrivningar	- 721	- 470
Utgående ackumulerade avskrivningar	- 4 644	- 3 923
Utgående planenligt restvärde	2 989	3 549

Not 6 Materiella anläggningstillgångar

	2010-12-31	2009-12-31
Ingående anskaffningsvärde	1 285	1 088
Inköp	343	197
Utgående ackumulerade anskaffningsvärden	1 628	1 285
Ingående avskrivningar	-763	-564
Årets avskrivningar	-235	-199
Utgående ackumulerade avskrivningar	-998	-763
Utgående planenligt restvärde	630	522

Not 7 Operationella leasingavtal

	2010-12-31	2009-12-31
Periodens leasingkostnader exklusive hyra uppgår till	107	117

Not 8 Skatt på årets resultat

	2010-12-31	2009-12-31
Aktuell skatt för året	-	-
Skatteeffekt av koncernbidrag	28	-
Skattefordran avseende underskottsavdrag uppkomna under året	725	-
Tidigare ej redovisade skattefordringar avseende outnyttjade underskottsavdrag	3 280	-
Summa	4 033	-

Bolagets starka ställning 2009 följt av kraftig kundtillströmning 2010 är bidragande faktorer till grunden för beslutet om uppskjuten skattefordring. De finansiella mål kring tillväxt som redogjorts för i årsredovisningen ligger i linje med resultat samt prognoser för 2011 och framåt. Med en organisk försäljningstillväxt om 25-30% per år och en rörelsemarginal om 10 % är det inom överskådlig framtid med stor sannolikhet möjligt att bolaget ser skattepliktiga överskott.

Not 9 Andelar i koncernföretag

	2010-12-31	2009-12-31
Ingående anskaffningsvärden	100	100
Förvärv	-	-
Utgående ackumulerade anskaffningsvärden	100	100
Utgående redovisat värde	100	100

Namn	Org nr	Säte	Eget kapital	Resultat
The Mollet AB	556757-4339	Stockholm	197	-286

Namn	Kapitalandel	Röstandel	Antal andelar/ Aktier	Bokfört värde 2010
The Mollet AB	100%	100%	1000	100
Summa				100

Not 10 Uppskjuten skatt

	2010-12-31	2009-12-31
Årets uppskjutna skatt		
Underskottsavdrag	4 006	-
Summa uppskjuten skatt	4 006	-

Not 11 Förutbetalda kostnader och upplupna intäkter

	2010-12-31	2009-12-31
Förutbetalda hyror	288	204
Utställningar & mässor	94	119
Upplupna intäkter	3 794	3 761
Övriga poster	194	251
Summa	4 370	4 335

Not 12 Förändring av eget kapital

	Aktiekapital	Överkurs-fond	Övrigt fritt eget kapital	Summa eget kapital
Eget kapital 2009-12-31				
Seamless Distribution	9 126	-	4 710	13 836
Nyemission	1 141	8 210	-	9 351
Nyemissionskostnader	-	-373	-	-373
Mottagna koncernbidrag	-	-	107	107
Skatteeffekt av koncernbidrag	-	-	-28	-28
Årets resultat	-	-	1 073	-
Eget kapital 2010-12-31	10 267	7 837	5 862	23 966

För utestående teckningsoptioner, se not 4.

Antal aktier

	2010-12-31	2009-12-31
Antal aktier	18 251 830	18 251 830
Nyemission	2 281 478	-
Optioner tecknade	1 330 000	1 180 000
Optioner ej tecknade	460 000	610 000
Vid periodens slut	22 323 308	20 041 830

Not 13 Checkräkningskredit

	2010-12-31	2009-12-31
Beviljat belopp på checkräkningskredit	6 000	6 000
Krediterna var utnyttjade per balansdagen med	-	-1 790

Not 14 Upplupna kostnader och förutbetalda intäkter

	2010-12-31	2009-12-31
Upplupen semesterlöneskuld	1 412	1 112
Upplupna sociala avgifter	444	349
Förutbetalda intäkter	6 172	6 768
Övriga poster	3 404	1 883
Summa	11 432	10 112

Not 15 Finansiella risker

Marknadsrisk

Valutarisk

Bolaget har sitt säte i Sverige men verksamheten är internationell och innefattar 7 länder i Europa, 7 länder i Afrika, samt 8 länder i Asien. Verksamheten är därigenom exponerad mot flera valutor såsom EUR, USD samt thailändska bath (THB).

Valutarisken uppkommer så gott som helt genom framtida affärstransaktioner då bolagets verksamhet i de aktuella länderna så gott som uteslutande består av försäljning. Bolaget har obetydliga nettotillgångar som är exponerade för valutafluktuationer och inga skulder i andra valutor än svenska kronor. Löpande uppkommer fordringar i utländska valutor beroende på i vilken valuta som försäljningen av bolagets produkter denomineras i. Dessa fordringar är utsatta för valutafluktuationer, men normalt valutasäkras de inte, huvudsakligen beroende på att de är kortfristiga och att viss osäkerhet råder om när i tiden betalningarna fullgörs.

Bolaget kan använda sig av terminskontrakt eller valutaoptioner när det är praktiskt möjligt att täcka valutarisken mellan transaktionsvalutan och den funktionella valutan. Detta innebär att del av exponeringen tidvis kan täckas av och därigenom exponeringen för valutafluktuationer minskar. Oaktat detta förhållande har bolaget en kvarvarande exponering för kursvariationer mellan den funktionella valutan och de valutor som huvuddelen av försäljningen av bolagets produkter och tjänster är denominerade i.

En förändring av valutakursen mellan den funktionella valutan och transaktionsvalutan med 5 procentenheter innebär påverkan på resultatet med 1 000-2 000 Tkr på årsbasis.

Ränterisker avseende kassaflöden och verkliga värden

Bolaget har en god likvid ställning. Då bolaget befinner sig under snabb tillväxt binds dock löpande ökande medel i omsättningstillgångar såsom kundfordringar minskat med förutbetalda intäkter utan möjlighet att skapa några substantiella räntetäkter genom att placera dessa medel i räntebärande finansiella placeringar. Bolaget har inga räntebärande skulder. Förändringar i marknadsräntor har därför ingen väsentlig betydelse med hänsyn till att bolaget i sin nuvarande utvecklingsfas inte har några

beaktansvärda nettotillgångar som kan placeras räntebärande. Sammantaget innebär detta att exponeringen för ränteförändringar avseende kassaflödet är begränsad.

En förändring av marknadsräntorna med 1 procentenhet innebär påverkan på resultatet med 25 Tkr på årsbasis.

Kreditrisk

Bolagets kunder utgörs av så kallade distributörer eller återförsäljare av bolagets tjänster samt stora operatörer av mobila telefonnät. Kunderna är ofta statsägda eller börsnoterade och de har normalt en god likvid ställning. Kreditrisken i bolagets försäljning är därför låg. Bolaget har därför inga betydande kreditförluster.

Kreditförluster	2010	2009	2008
Avsättning vid årets början	-	-	-
Reservering för befarade förluster	105	60	-
Konstaterade förluster	-105	-60	-
Återvunna tidigare reserveringar	-	-	-
Avsättning vid årets slut	-	-	-

Motpartsrisk

Bolaget befinner sig under ett uppbyggnadsskede och är därför beroende av fortsatt goda relationer med ett begränsat antal kunder. Allt eftersom kundbasen vidgas minskar dock beroendet av de kunder som tidigt installerat bolagets plattform och därigenom kommit att spela stor roll för bolaget.

Likviditetsrisk

Likviditetsrisken definieras som risken för att bolaget inte skall ha tillgång till likvida medel för att rättidigt kunna betala förutsedda och oförutsedda ekonomiska åtaganden eller att finansiering bara kan erhållas till avsevärd kostnad.

Likviditetsrisken har av bolaget kunnat hanteras väl och bolaget har idag en tillfredsställande likvid ställning. Bolaget har inga finansiella skulder, likvida medel som är omedelbart tillgängliga om 12,1 MSEK och disponerar en vid årsskiftet outnyttjad checkräkningskredit om 6 MSEK. Bolaget bedöms därmed ha fullt tillräckliga medel för att kunna hantera sina ekonomiska åtaganden. Den kassaflödesanalys som framgår av räkenskaperna för 2010 ger en god uppfattning av det förväntade kassaflödet för 2011.

Kapitalrisk

Normalt är målsättningen avseende kapitalstrukturen att trygga bolagets förmåga att fortsätta verksamheten och att optimera kapitalstrukturen för att därigenom hålla kostnaderna för kapital nere.

Bolaget har under sin verksamhet genom genererade vinster och ett antal nyemissioner byggt upp ett med hänsyn till verksamhetens omfattning betydande eget kapital. Bolaget har inga räntebärande skulder. Bolaget väntas under kommande år generera överskott vilket även fortsättningsvis ytterligare bygger upp bolagets eget kapital. Under senare år har bolagets soliditet legat omkring 50-70 % vilket innebär att bolagets soliditet bedöms stå sig väl i jämförelse med majoriteten av andra noterade företag.

Styrelsen och verkställande direktören försäkrar att årsredovisningen är upprättad i överensstämmelse med god redovisningssed för marknadsbolag och ger en rättvisande bild av bolagets ställning och resultat. Lämnade uppgifter stämmer med faktiska förhållanden och ingenting av väsentlig betydelse är utelämnat som skulle kunna påverka den bild av bolaget som ges i årsredovisningen.

Denna årsredovisning har godkänts för utfärdande. Resultat- och balansräkning ska fastställas på årsstämma 7 april.

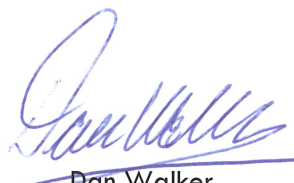
Stockholm den 8 mars 2011


Gunnar Järdelöv
Styrelseordförande


Peter Fredell
Styrelseledamot


Lars-Johan Jarnheimer
Styrelseledamot


Johan Kyllerman
Styrelseledamot

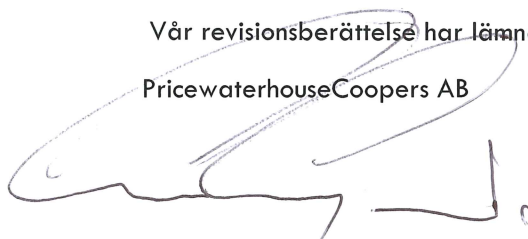

Dan Walker
Styrelseledamot


Bengt Åkerlind
Styrelseledamot


Rohit Bhatia
Verkställande direktör

Vår revisionsberättelse har lämnats den 11 mars 2011.

PricewaterhouseCoopers AB


Arne Engvall
Auktoriserad revisor



Revisionsberättelse

Till årsstämman i

Seamless Distribution AB (publ)

Org nr 556610-2660

Vi har granskat årsredovisningen och bokföringen samt styrelsens och verkställande direktörens förvaltning i Seamless Distribution AB (publ) för år 2010. Bolagets årsredovisning ingår i den tryckta versionen av detta dokument på sidorna 8-26. Det är styrelsen och verkställande direktören som har ansvaret för räkenskapshandlingarna och förvaltningen och för att årsredovisningslagen tillämpas vid upprättandet av årsredovisningen. Vårt ansvar är att uttala oss om årsredovisningen och förvaltningen på grundval av vår revision.

Revisionen har utförts i enlighet med god revisionssed i Sverige. Det innebär att vi planerat och genomfört revisionen för att med hög men inte absolut säkerhet försäkra oss om att årsredovisningen inte innehåller väsentliga felaktigheter. En revision innefattar att granska ett urval av underlagen för belopp och annan information i räkenskapshandlingarna. I en revision ingår också att pröva redovisningsprinciperna och styrelsens och verkställande direktörens tillämpning av dem samt att bedöma de betydelsefulla uppskattningar som styrelsen och verkställande direktören gjort när de upprättat årsredovisningen samt att utvärdera den samlade informationen i årsredovisningen. Som underlag för vårt uttalande om ansvarsfrihet har vi granskat väsentliga beslut, åtgärder och förhållanden i bolaget för att kunna bedöma om någon styrelseledamot eller verkställande direktören är ersättningsskyldig mot bolaget. Vi har även granskat om någon styrelseledamot eller verkställande direktören på annat sätt har handlat i strid med aktiebolagslagen, årsredovisningslagen eller bolagsordningen. Vi anser att vår revision ger oss rimlig grund för våra uttalanden nedan.

Årsredovisningen har upprättats i enlighet med årsredovisningslagen och ger en rättvisande bild av bolagets resultat och ställning i enlighet med god redovisningssed i Sverige. Förvaltningsberättelsen är förenlig med årsredovisningens övriga delar.

Vi tillstyrker att årsstämman fastställer resultaträkningen och balansräkningen, disponerar vinsten enligt förslaget i förvaltningsberättelsen och beviljar styrelsens ledamöter och verkställande direktören ansvarsfrihet för räkenskapsåret.

Stockholm den 11 mars 2011

Öhrlings PricewaterhouseCoopers AB

Arne Engvall
Auktoriserad revisor

Fem år i sammandrag

RESULTATRÄKNING (Tkr)	2010	2009	2008	2007	2006
Nettoomsättning	50 268	40 089	28 909	18 431	14 918
Aktiverat arbete för egen räkning	161	856	851	1 841	1 532
Förändring pågående arbeten	-	302	434	-3 285	3 285
Handelsvaror	-6 196	-3 443	-4 255	-353	-1 968
Övriga externa kostnader	-22 341	-14 046	-11 355	-7 453	-5 395
Personalkostnader	-22 947	-17 561	-14 200	-13 209	-10 475
Avskrivningar	-956	-669	-1 501	-2 598	-1 744
Övriga rörelseintäkter	379	8	1 753	72	-
Övriga rörelsekostnader	-1 221	-765	-12	-32	-
Rörelseresultat	-2 853	4 771	624	-6 586	153
Resultat från finansiella poster	-107	-465	-180	-158	-70
Skatt på årets resultat	4 033	-	-	-	-
Årets resultat	1 073	4 306	443	-6 744	83

BALANSRÄKNING (Tkr)	2010	2009	2008	2007	2006
Immateriella anläggningstillgångar	2 989	3 549	3 163	3 620	4 178
Materiella anläggningstillgångar	630	522	524	475	461
Finansiella anläggningstillgångar	4 106	100	860	-	-
Pågående arbeten	-	-	434	-	3 302
Kortfristiga fordringar	17 771	16 480	11 766	7 832	4 485
Kassa och Bank	12 095	7 968	913	690	6 060
Summa tillgångar	37 591	28 619	17 660	12 617	18 486

Eget kapital	23 966	13 836	9 530	8 327	15 071
Kortfristiga skulder	13 625	14 782	8 129	4 290	3 415
Summa eget kapital och skulder	37 591	28 619	17 660	12 617	18 486

NYCKELTAL	2010	2009	2008	2007	2006
Nettoomsättningstillväxt	25,4%	38,7%	56,8%	23,5%	35,0%
Bruttoresultat, Tkr	44 072	36 646	24 654	18 078	12 950
Bruttoresultat, tillväxt i %	20,3%	48,6%	36,4%	39,6%	46,5%
Resultat/aktie efter utspädning	0,05	0,21	0,02	-0,37	0,00
Soliditet	63,8%	48,3%	54,0%	66,0%	81,5%
Avkastning på eget kapital	neg	31,1%	5,0%	neg.	0,2%
Eget kapital/aktie efter utspädning	1,07	0,67	0,52	0,46	0,90

Nyckeltal

(Tkr)	2010 jan-dec	2009 jan-dec	2008 jan-dec
Nyckeltal - finansiell ställning			
Kassalikviditet i %	219,2%	165,4%	161,3%
Soliditet i %	63,8%	48,3%	54,0%
Eget kapital i Tkr	23 966	13 836	9 530
Eget kapital per aktie, SEK	1,07	0,67	0,49
Nyckeltal - intäkter och kostnader			
Omsättning och försäljning			
Nettoomsättning i Tkr	50 268	40 089	28 909
Nettoomsättning per anställd i Tkr	1 396	1 501	1 338
Kostnader			
Personalkostnad per anställd i Tkr	637	658	657
Nyckeltal - lönsamhet och resultat			
Avkastning på satsat kapital			
Räntabilitet på Totalt kapital i % (moderbolag)	Neg	32,1%	7,2%
Avkastning på Eget kapital i % (moderbolag)	Neg	31,1%	4,7%
Nettoreultat per aktie före utspädning, SEK	0,05	0,24	0,02
Nettoreultat per aktie efter utspädning, SEK	0,05	0,21	0,02
Resultat			
Rörelseresultat i Tkr	-2 853	4 771	624
Rörelsemarginal i % (moderbolaget)	Neg	11,9%	2,1%
Nettovinstmarginal i % (moderbolaget)	Neg	10,7%	1,5%
Nyckeltal - tillväxt			
Bruttoresultat, tillväxt i % jämfört med samma period året före	20,3%	48,6%	36,4%
Nettoomsättningstillväxt i % (jämfört med samma period föregående år) i %	25,4%	38,7%	56,9%
Nettoomsättningstillväxt i reella tal (jämfört med samma period föregående år) i Tkr	10 179	11 180	10 478
Antal anställda under perioden			
Antal anställda vid periodens slut	38	33	22
varav kvinnor	8	5	4
varav män	30	28	18
Summa anställda (genomsnitt tjänster)	36,0	26,7	21,6
Definitioner av nyckeltal			
Kassalikviditet i %	Omsättningstillgångar genom kortfristiga skulder		
Soliditet i %	Eget kapital genom totalt kapital		
Räntabilitet på totalt kapital i %	Resultat efter finansiella poster och räntekostnader genom totalt eget kapital		
Avkastning på eget kapital i %	Resultat efter finansiella poster delat med justerat eget kapital		
Rörelseresultat i Tkr	Resultat före finansiella poster		
Rörelsemarginal i %	Rörelseresultat genom nettoomsättningen		
Nettovinstmarginal i %	Resultat efter finansiella poster genom nettoomsättningen		
Bruttoresultat i Tkr	Nettoomsättning minus handelsvaror		

Styrelse

Gunnar Jardelöv (född 1947)

Ordförande sedan 2009.

Gunnar Jardelöv har arbetat för bland annat Jonseredskoncernen, Almedahlskoncernen samt Stenakoncernen i huvudsak med problemföretag. Han har senare bl.a. bedrivit egen verksamhet inom industriell vattenbehandlingsteknik. Arbetar nu aktivt med fartygsmäkleri och fastighetsutveckling samt verkar som mentor i ett flertal mindre bolag. Andra styrelseuppdrag omfattar ordförandeskap i Scandinavian Tankstorage AB och Atlantic Tankstorage Ehf Island. Innehav i Seamless: 591 817 aktier, 0 optioner.

Peter Fredell (född 1965)

Styrelseledamot sedan 2009.

Peter Fredell var en av de först anställda när OMX startade 1985. Sina erfarenheter av att starta en optionsmarknad tog han med sig till Schweiz där han arbetade som chef över options-handel för Bank Leu och var djupt involverad i att starta den Schweiziska optionsmarknaden SOFFEX. Därefter arbetade han för den amerikanska investmentbanken Bankers Trust i olika seniora managementpositioner inom kapitalmarknad och corporate finance. Sedan 1992 driver Peter Fredell investmentbolaget Fredell & Co samt sitter i styrelsen för EuropeLoan Finance NV i Belgien och de olika bolagen i Fredellkoncernen. Innehav i Seamless: 2 153 909 aktier, 0 optioner.

Lars-Johan Jarnheimer (född 1960)

Styrelseledamot sedan 2009.

Lars-Johan Jarnheimer är en pionjär inom svensk mobiltelefoni som varit med och utvecklat branschen sedan 1992 då han började som VD för Comviq, mobiltelefonoperatören i Kinnevik-koncernen. Efter ett mellanspel på SAAB under 1997-1998 återkom han 1999 som koncernchef och VD för Tele2 som då inkorporerat Comviq. Han har tidigare verkat inom företag som Ikea, H&M, Sara Hotels och Z-TV. Lars-Johan Jarnheimer sitter bland annat i styrelsen för Apoteket AB, INGKA-Holding BV, Egmont International A/S, Arvid Nordquist HAB, BabyBjörn AB och som förbundsstyrelseordförande i BRIS. Innehav i Seamless: 50 000 aktier, 0 optioner.

Johan Kyllerman (född 1972)

Styrelseledamot sedan 2009.

Johan Kyllerman verkade som managementkonsult hos Applied Value i Stockholm och New York åren 1998 till 2004 för att därefter ta VD-posten hos Shared Services S.A. i Luxemburg. Sedan 2006 har han haft uppdrag som rådgivare åt VD och koncernchefen i Tele2 och är från 2010 även ansvarig för Tele2-koncernens implementering av nya produkter. Johan Kyllerman sitter i styrelserna för Procure It Right AB (ordförande), Radio Components AB (ordförande) samt Rebcap AB. Innehav i Seamless: 25 000 aktier, 0 optioner.

Dan Walker (född 1956)

Styrelseledamot sedan 2003.

Dan Walker med bolag är Seamless största aktieägare och arbetar idag med styrelse- och ägarengagemang i ett flertal bolag. Han arbetar som riskkapitalist, var medgrundare till Led-stiernan och innehar även andra styrelseuppdrag: InWarehouse, Allhem, Einar Hansens Allhems-stiftelse AB, Phoxtal Communication och Global Responsibility. Innehav i Seamless: 2 400 744 aktier, 0 optioner.

Bengt Åkerlind (född 1955)

Styrelseledamot sedan 2007.

Bengt Åkerlind innehade flera olika ledande befattningar på Microsoft Corporation (1989-2001), senast som vice VD för Embedded Systems Group. Idag är han en av grundarna och VD för Kubi LLC, ett konsult- och investmentbolag som hjälper företag bli internationella. Innehav i Seamless: 1 125 aktier, 0 optioner.

Ledningsgrupp

Rohit Bhatia

Verkställande direktör sedan 2006.

Rohit Bhatia har bl a startat och senare drivit affärsområdet Value Added Services för AirTel/Bharti Group i Indien. Han har även arbetat med Strategic Planning, Product Management och Business Management under ett flertal år inom Ericsson. Rohit kommer närmast från SmartTrust AB där han ansvarat för Marketing och Global Partnerships. Innehav i Seamless: 107 464 aktier, 730 000 optioner.

Daniel Nyholm

Finanschef sedan 2008.

Daniel Nyholm började på Seamless som Business Controller 2007. Innan dess var han på Pixbox, en ledande webcommunity i Sverige där han hade det finansiella ansvaret under en expansiv fas. Dessförinnan avlade han Masterexamen i Ekonomi med inriktning Mikro- och makroekonomi på Linköpings universitet. Innehav i Seamless: 0 aktier, 70 000 optioner.

Tommy Eriksson

Chef för Professional Services sedan 2010

Tommy Eriksson har bred erfarenhet från arbete med mobiloperatörer världen över. Innan Seamless innehade Tommy ledande positioner inom Siemenskoncernen. Hans senaste utmaning innan Seamless var som chef över "Global Services" på SmartTrust AB. Innehav i Seamless: 0 aktier, 0 optioner.

Devika Sehgal

Regionchef Asien och Affärsutvecklingschef sedan 2009.

Devika Sehgal började på Seamless 2007 som försäljningschef för Asien och Afrika. Hon har mer än 13 års erfarenhet i ledande ställning på stora telekombolag inom affärsutveckling i Indien, Afrika, Europa och Mellanöstern. Innehav i Seamless: 0 aktier, 70 000 optioner.

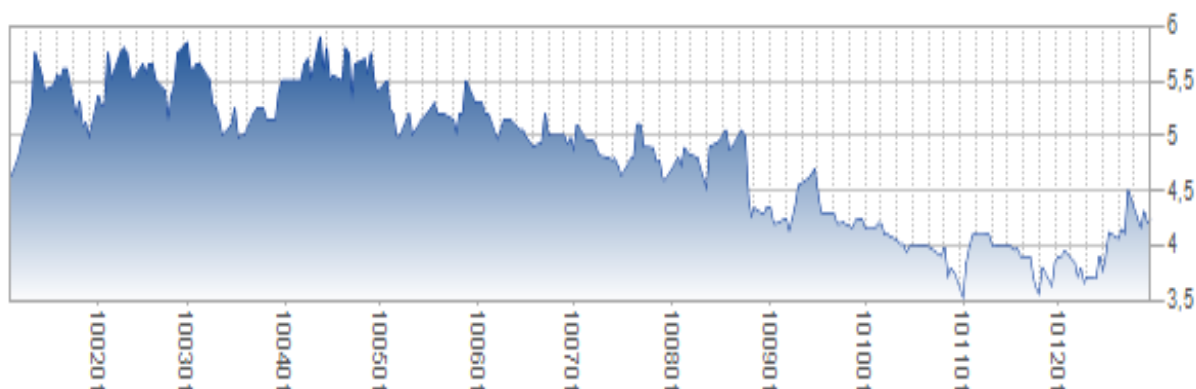
Neeraj Agrawal

Teknisk chef sedan 2009.

I mer än tio år arbetade Neeraj Agrawal i kärnan för produktutveckling på multinationella företag som Microsoft och Oracle. Han har varit chef inom ett antal olika affärsområden. Innan Seamless ledde Neeraj Agrawal avdelningen DataDirect hos Progress Software i Indien. Innehav i Seamless: 0 aktier, 50 000 optioner.

Seamless aktie

Seamless aktiekurs 2010



Aktien

Notering: NASDAQ OMX, First North, Stockholm
Kortnamn: SDAB
Sektor: IT, Application Software
Certified Advisor: Evli Bank
Kvotvärde per aktie: 0,50 kronor
ISIN-kod: SE857369
Aktiekapital 10 266 654 kronor fördelat på 20 533 308 aktier

Seamless aktie är sedan 2006 noterad på stockholmsbörsen, NASDAQ OMX-lista First North under beteckningen SDAB. En börspost består av aktier.

Aktiekapital

Aktiekapitalet i Seamless uppgår till 10 266 654 kronor fördelat på 20 533 308 aktier av ett och samma aktieslag. Aktiens kvotvärde är 0,5 kronor. Varje aktie berättigar till en röst vid årsstämman. Samtliga aktier medför samma rätt till andel i bolagets tillgångar och vinst.

Aktiens utveckling och handel

Diagrammet ovan visar Seamlessaktiens börskurs under 2010. Under året steg kursen för Seamless-aktien med 1,2 % (258,9).

Vid utgången av 2010 uppgick Seamless marknadsvärde på NASDAQ OMX till 87,3 MSEK (86,2) en ökning med 1,3 % jämfört med marknadsvärdet vid årsskiftet föregående år.

Aktiekapitales förändring

I tabellen nedan beskrivs de förändringar i Seamless aktiekapital som skett sedan 2007.

År	Transaktion	Förändring av aktiekapital, kr	Totalt aktiekapital, kr	Totalt antal aktier	Kvotvärde, kr
2007	Opioner	222 583	9 125 915	18 251 830	0,5
2008	Opioner	2 000 000	9 125 915	18 251 830	0,5
2009	Opioner	1 400 000	9 125 915	18 251 830	0,5
2009	Optioner	-960 000	9 125 915	18 251 830	0,5
2010	Nyemission	2 281 478	10 266 654	20 533 308	0,5

Kalender

- 7 april – Årsstämma
- 4 maj – Delårsrapport jan-mar, Q1
- 22 augusti – Delårsrapport jan-jun, Q2

Kontakt

För mer information vänligen kontakta:
Deepali Velayuthan, Kommunikationschef
e-post deepali.velayuthan@seamless.se
Mobil +91 961 906 07 33

Seamless Distribution AB (publ)
Dalagatan 100, 113 43 Stockholm
Organisationsnummer 556610-2660

Certified Advisor: Evli Bank Plc. 08-407 80 00.