



Kvartalsredogörelse Q1

JULI - SEPTEMBER 2017

Innehåll

Innehåll	2
Perioden i sammandrag	3
Kommentarer till verksamheten	5
Övrigt.....	11
Redovisningsprinciper	11
Väsentliga risker och osäkerhetsfaktorer.....	11
Aktier och teckningsoptioner	11
Transaktioner med närstående	11
Kalendarium.....	11
Resultaträkning	13
Balansräkning.....	14
Förändring i eget kapital	16
Kassaflöde i sammandrag	17
Definitioner	18

Perioden i sammandrag

JULI - SEPTEMBER 2017

Nettoomsättningen uppgick till 6,2 (6,1) MSEK.

Rörelseresultatet minskade till -2,2 (-0,1) MSEK.

Resultat före skatt uppgick till -2,3 (-0,2) MSEK.

Resultat efter skatt per genomsnittligt antal aktier uppgick till -0,44 (-0,07) kr.

Kassaflöde från den löpande verksamheten uppgick till -2,1 (1,0) MSEK.

Soliditeten uppgick vid periodens utgång till 78 (21) procent.

Likvida medel uppgick vid periodens utgång till 15,4 (0,2) MSEK.

Genomsnittligt antal anställda i koncernen 66 (45).

Aktiva företag senaste 3 månader uppgick till 27 797 (23 482).





VDs kommentarer

Årets första kvartal har präglats av de stora satsningarna på utvecklingen av den nya SaaS-tjänsten med gratis AI-assisterad kundtjänst för småbolag globalt.

En god regel i samband med all form av mjukvaruutveckling brukar vara att multiplicera alla tidsuppskattningar från utvecklingsavdelningen med π (Pi) för att komma närmare verkligheten.

Än så länge så har den regeln kommit på skam.

Det omfattande utvecklingsarbetet med att ta fram nya appar för iPhone, Android och webb – samt arbetet med de fler än 60 "backend"-projekt som gemensamt ska leverera en kaskad av ny funktionalitet till apparna – löper oväntat friktionsfritt och enligt plan.

Den absoluta majoriteten av utvecklingsarbetet är utlagt på externa leverantörer – men definitionen av vad som ska göras, samt definitionen av kundupplevelsen och koordineringen styrs av Sonetel.

Utrullningen av de nya tjänsterna – som är den mest omfattande i Sonetels historia –

påbörjas inom kort och beskrivs mer ingående senare i denna redogörelse.

I väntan på att de nya apparna och nya SaaS-tjänsten ska bli klara för lansering så är det den befintliga verksamheten med försäljning av internationella telefonnummer som står för intäkterna. Antalet aktiva användare av denna tjänst har ökat med +18% men intäktsökningen har varit mer blygsam.

Det beror delvis på att dollarn har gått ner och att kunder i högre grad övergått till rabatterade längre abonnemang som ger mindre intäkt per nummer – men även att utfallet från det arbete som utförts av en byrå kring vår Adwordsannonseringen har gett lägre effekt än väntat.

Vår långsiktiga tillväxtpotential är visserligen knuten till den nya affärsmodellen och inte till nummerförsäljningen, men kortsiktigt är det ändå viktigt att vi maximerar tillväxten i den befintliga verksamheten. Vi kommer därför att i närtid genomföra ett antal satsningar i syfte att stimulera tillväxten.

Stockholm 31 oktober 2017

Henrik Thomé

VD och grundare

Kommentarer till verksamheten

VERKSAMHETEN UNDER PERIODEN

Bolagets försäljning under kvartalet uppgick till 6,2 MSEK vilket kan jämföras med 6,1 MSEK samma kvartal föregående år. En ökning med +2%.

Faktorer som påverkade

Dollarkursen (USD) gentemot kronan (SEK) var -6% lägre under perioden jämfört med samma period föregående år. Eftersom 63% av bolagets intäkter mottas i USD innebär detta en negativ effekt i SEK motsvarande ca -4%.

Antalet nya betalande kunder under kvartalet var +8% högre än antalet nya betalande kunder under samma kvartal föregående år.

Det arbete som utförts av en extern byrå vad gäller vidareutvecklingen och effektiviseringen av bolagets adwordsannonsering gav mindre effekt på antalet nya betalande kunder än väntat, vilket gjorde att samarbetet med byrån nu avslutats.

Den initiala, basala integrationen med Weebly (som endast tillåter köp av telefonnummer från Sonetel via Weeblys kundgränssnitt) gav fortsatt blygsamma resultat även under denna period – i enlighet med vad som kommunicerats tidigare.

Någon större effekt från Weebly-integrationen kan inte väntas förrän dess att den nya "Widget" - som ger tillgång till bolagets nya tjänst "gratis AI-assisterad kundtjänst" - lagts till i Weebly-integrationen.

Antalet telefonabonnemang i kundkonton som hade ett positivt förbetalt saldo (vilket krävs för att samtal skall fungera) var vid periodens utgång +15% högre än vid utgången av samma period föregående år.

Internationella telefonabonnemang står för ca 68% av bolagets intäkter.

Andelen av telefonnummerabonnemangen som var förbetalda 1-års eller 3-års-abonnemang var under perioden 16%. Detta innebär en kraftig ökning från samma period föregående år då andelen endast var 6%. Övriga abonnemang var månadsabonnemang.

Eftersom de längre abonnemangen är kraftigt rabatterade innebär den ökade andelen långa abonnemang att snittintäkten per telefonnummer sjönk.

Sammantaget så var snittintäkten per telefonnummerabonnemang under perioden - ca 10% lägre än under samma period föregående år vilket gav en negativ effekt med ca -7% jämfört med samma period föregående år.

Antalet Premium-abonnemang var vid periodens utgång +40% högre än vid utgången av samma period föregående år.

Premium är en tilläggstjänst som bl.a. ger kunden gratis eller rabatterade telefonsamtal. Tjänsten står för ca 12% av intäkterna.

Ökade kostnader

Bolaget redovisade under kvartalet en förlust före skatt på -2,3 MSEK vilket kan jämföras med -0,2 MSEK under samma period föregående år.

Den ökade förlusten berodde primärt på följande faktorer:

Marknadsföringskostnaderna ökade med ca 0,7 MSEK jämfört med samma period föregående år. 0,4 MSEK av dessa marknadsföringskostnader var tillfälliga och upphörde före periodens utgång.

Den indiska organisationen har växt från 44 till 64 personer. Den andel av ökningen som berör kundtjänst och underhåll har lett till ökade kostnader med ca 0,5 MSEK varav ca 0,1 MSEK är påslag i samband med internfaktureringen.



Saurabh som arbetar på bolagets nya AI-avdelning och utvecklar funktioner baserade på Artificiell Intelligens, är en av många nya medarbetare i Hyderabad.

Dotterbolaget fann vid revision av räkenskapsåret april 2016 – mars 2017 att vissa kostnadsposter inte omfattats av det påslag om 20% som skall utgå vid fakturering till moderbolaget för undvikande av problem med de indiska skattemyndigheterna. En extra faktura utställdes därmed nyligen från dotterbolaget för att korrigera detta vilket belastar periodens resultat med -0,3 MSEK.

Kostnader för förvaltning och administration ökade med 0,3 MSEK jämfört med samma period föregående år p.g.a. de högre krav som ställs på ett noterat bolag.

Kostnader för styrelse och VD ökade med 0,2 MSEK.

Investeringar

Bolaget gjorde under perioden stora investeringar i utvecklingen av den nya SaaS tjänsten "Gratis AI-assisterad kundtjänst för småföretag";

1,3 MSEK investerades i utveckling av nya appar för iPhone, Android och webb. Projektet utförs av ett bolag i Polen inom ramen för ett fastprisåtagande.

0,9 MSEK investerades i serverfunktionen som skall möjliggöra "Conversations" – vilket blir den centrala infrastrukturen för kundernas kommunikation i de nya apparna. Projektet utförs av ett engelskt bolag och har hittills löpt enligt plan med goda resultat.

Aktivering av kostnader för utvecklingarbete utfört i det indiska dotterbolaget ökade med 0,9 MSEK varav 0,1 MSEK är påslag i den interna faktureringen.



Henrik Thomé, VD och Prashant Pant, Operativ chef, tillsammans med en del av personalen i Indien

Aktiva användare

Antalet aktiva företag under perioden juli – september 2017 uppgick till 27 797 vilket är en ökning med +18% jämfört med samma tid föregående år.

Dessa aktiva företag hade sammantaget 41 403 aktiva användare (anställda anslutna till systemet) vilket är en ökning med +19% jämfört med samma tid föregående år.

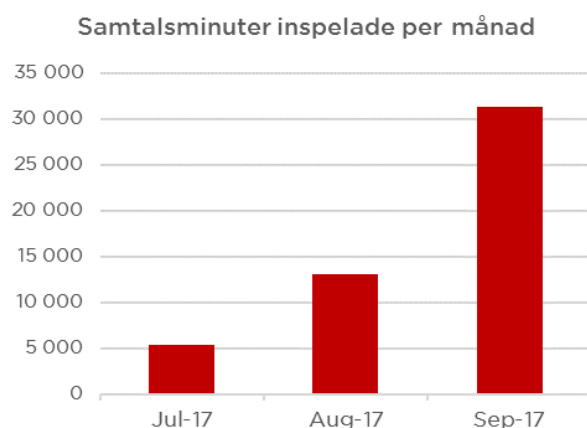
TILLVÄXT AV AKTIVA ANVÄNDARE *	sep-16	jun-17	jul-17	aug-17	sep-17
Aktiva företag under månaden	19 520	21 865	22 034	22 163	22 468
Aktiva användare under månaden	30 081	34 060	34 427	34 650	35 058
Aktiva företag senaste 3 månader **	23 482	26 632	27 059	27 514	27 797
Aktiva användare senaste 3 månader **	34 669	39 731	40 295	40 956	41 403

* Se avnittet "Definitioner"

** Senaste 3 månader inkluderar den angivna månaden samt de omedelbart föregående två månaderna.

Ny tjänst lanserad

Bolaget lanserade under perioden funktionen "Gratis Samtalsinspelning" i syfte att göra bolagets tjänster för internationella telefonnummer och samtal mer attraktiva.



Customer Success Group

I syfte att göra den indiska kundtjänstorganisationen mer säljorienterad har en "Customer Success Group" etablerats i Indien under ledning av en senior medarbetare.

Gruppen experimenterar med olika metoder kring "onboarding" och "retention" för att hitta de rutiner och arbetssätt som leder till maximal försäljning.

Flytt till Amazon Web Services

Bolagets drift flyttades i slutet av perioden från de egna serverna i Holland och USA till hyrd kapacitet hos AWS (Amazon Web Services). Flytten hade planerats ett år och kunde genomföras utan några allvarliga driftstörningar – även om många kringtjänster drabbades av tillfälliga problem.

Flytten till AWS har till syfte att öka bolagets möjligheter till snabb expansion av kapacitet, samtidigt som bolaget nu slipper ansvaret för den fysiska hårdvaran.

Kostnaden för driften är i princip densamma hos AWS som i den gamla driftnläggningen.

En ny komplett driftnläggning kan nu med en knapptryckning "skapas" på några minuter i valfri världsdel.

Search Engine Optimization

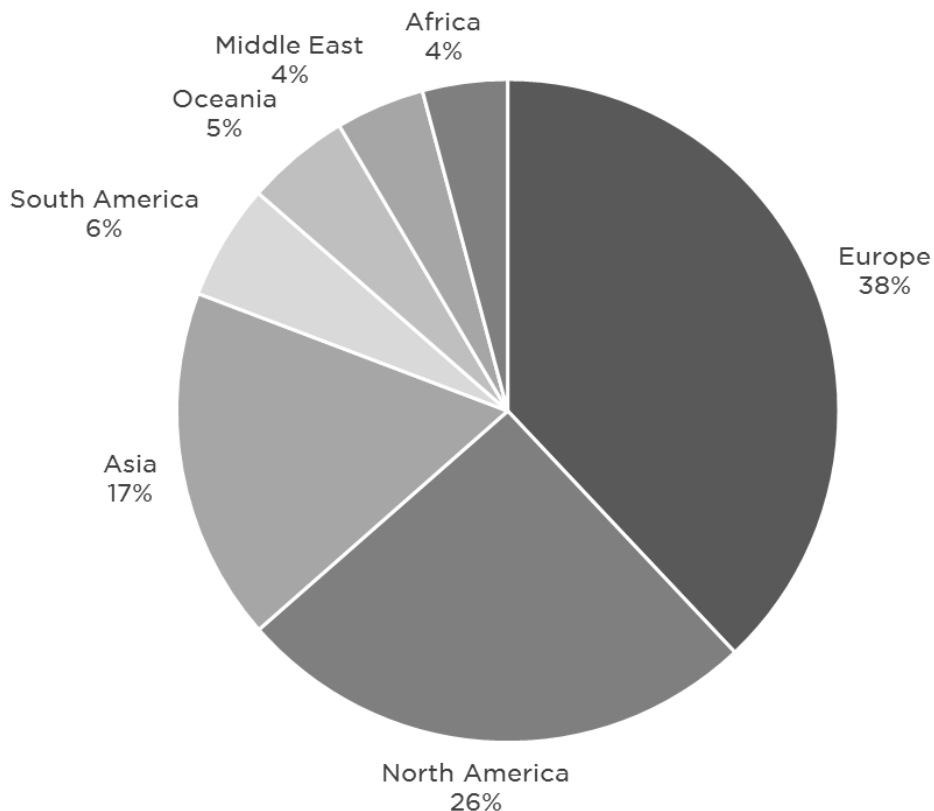
Bolaget anlät under perioden en extern byrå som genomförde en analys kring bolagets potential med SEO ("Search Engine Optimization").

Med "SEO" menas arbete som utförs för att få bolagets webbsidor att visas högre upp i sökresultat hos sökmotorer - i syfte att få fler besökare till hemsidan och därmed öka försäljningen utan att behöva betala för annonser.

Analysen visade som väntat att bolaget underpresterar vad gäller SEO i jämförelse

med konkurrenter - samt att det finns en stor och realiserbar potential.

INTÄKTER FRÅN KUNDER I 172 LÄNDER



VERKSAMHETEN EFTER PERIODEN

Antalet anställda har ökat från 65 till 69 genom anställningar i det indiska dotterbolaget.

Marknadskommunikation

Bolaget är i slutförhandlingar med en ny byrå för hantering av bolagets Adwordsannonsering.

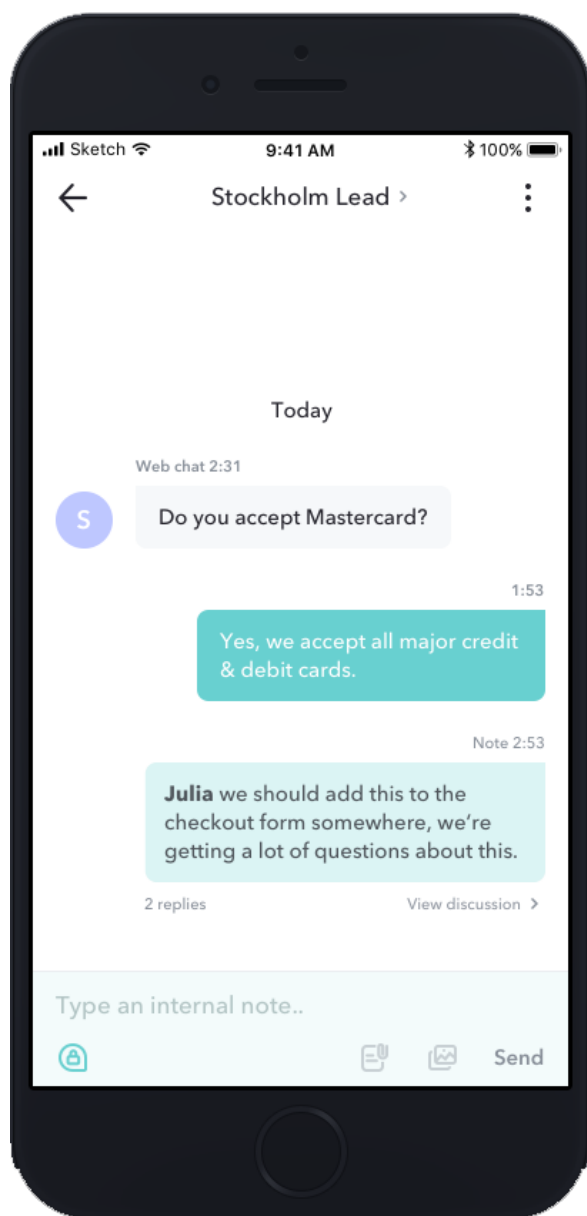
Kunderna har via nyhetsbrev informerats om den nya gratisfunktionen "Gratis samtalsinspelning" vilket lett till en fortsatt kraftig ökning i användandet av samtalsinspelning.

Utveckling av ny SaaS tjänst

Arbetet med utvecklingen av den nya SaaS-tjänsten "Gratis AI-assisterad kundtjänst för små företag" har fortsatt med hög intensitet.

Arbetet med Milstolpe 2 för de nya apparna – med fokus på internkommunikation med videosamtal, gruppchat och notifieringar närmar sig ett slutförande.

Fokus övergår nu till Milstolpe 3 som inkluderar den helt nya gratis kundtjänstfunktionen.



Sonetels kund kommer i sin mobil kunna besvara frågor från potentiella kunder som kommer till deras hemsida - samt ställa interna frågor till medarbetare och interna grupper.

Milstolpen inkluderar även framtagningen av den "Web widget" som Sonetels kund kan installera gratis på den egna hemsidan.

Widgeten möjliggör gratis text- och röstkommunikation med besökare på hemsidan.

Milstolpe 4 inkluderar bl.a. tillägg av SMS samt integration med Facebook och Twitter.

Milstolpe 5 inkluderar integrationen med Sonetels befintliga telefonisystem, AI samt kvarvarande konfigurationsfunktioner från Sonetels befintliga kundportal.

Affärsmodellen för den nya SaaS-tjänsten bygger på "Freemium" varvid kunden får huvuddelen av tjänsten gratis, inklusive kundtjänstfunktion, internkommunikation och AI-funktion. Detta i syfte att nå en stor global spridning och användande av tjänsten.

Vissa begränsningar vad gäller t.ex. lagringsutrymme är tänkta att göra det attraktivt för en andel av gratisanvändarna att efter en tid börja betala för "Premium" för att slippa begränsningarna.

Den befintliga "Premium"-tjänsten gör det gratis att ringa och vidarekoppla internationella samtal till en kostnad av ca 80-100 kr per månad och användare. Premium skall nu vidareutvecklas till att även innefatta den nya affärsmodellen.

Huvudintäkten från den nya affärsmodellen "Gratis AI-assisterad kundtjänst" förväntas därmed vara månads och årsabonnemang för Premium.

Av de kunder som registrerar sig för Sonetels nuvarande SaaS tjänst så är det ca 14% som konverterar till betalande kunder (köper telefonnummer eller tecknar sig för Premium etc.). Det är dock osäkert om konverteringsgraden i den nya tjänsten blir högre eller lägre. Affärsmodellerna är inte jämförbara eftersom den befintliga SaaS tjänsten har ett försumbart gratiserbjudande, medan den nya SaaS-tjänsten har ett mycket omfattande gratiserbjudande.

Konverteringsgraden i den nya tjänsten kan dock påverkas genom justeringar av begränsningarna i gratisstjänsten.

En annan parameter som kan understödja konverteringsgraden är AI-funktionen.

AI-funktionen skall föreslå svar på frågor som Sonetels kund mottar från besökare på deras hemsida och på så sätt effektivisera deras kundhantering och öka deras försäljning.

AI-funktionen blir bättre på att ge fler och mer säljdrivande svarsförslag, ju längre den

används, eftersom den matematiska modellen får tillgång till mer data över tid.

Det gör att värdet av AI-funktionen - och kundens beroende av den - förväntas öka ju längre den används, vilket förväntas leda till att en större andel kunder konverterar till Premium när gratistjänstens begränsningar gör sig påminda.

Prishöjning

Bolagets styrelse har fattat beslut om att höja priserna på 1-års samt 3-års-abonnemang för internationella telefonnummer.

VÄSENTLIGA HÄNDELSE R UNDER PERIODEN

Styrelsen har fattat beslut om att dotterbolaget i Indien nu skall påbörja processen att anpassa sitt bokslutsår till Sonetel AB, så att dotterbolaget i framtiden har samma räkenskapsår som moderbolaget.

VÄSENTLIGA HÄNDELSE R EFTER PERIODEN

Inga väsentliga händelser har inträffat efter perioden som inte beskrivits i denna redogörelse.

Övrigt

REDOVISNINGSPRINCIPER

Sonetel AB (publ) tillämpar ett brutet räkenskapsår. Årsredovisningar upprättas i enlighet med årsredovisningslagen och Bokföringsnämndens allmänna råd BFAR 2012:1 Årsredovisning och koncernredovisning (K3).

Koncernen består av moderbolaget Sonetel AB (publ) och dotterbolaget Sonetel Services pvt ltd, Indien. Koncernen är definitions- mässigt en mindre koncern enligt Aktiebolagslagen vilket innebär att Koncernredovisning ej upprättats.

Redovisningsprinciper som tillämpats för moderbolaget överensstämmer, om inget annat anges nedan, med de redovisningsprinciper som användes vid upprättandet av den senaste årsredovisningen.

VÄSENTLIGA RISKER OCH OSÄKERHETSFAKTORER

Bolaget är genom sin verksamhet exponerat för risker och osäkerhetsfaktorer. Information om risker och osäkerhetsfaktorer finns utförligt beskrivet i Bolagsbeskrivningen som finns tillgänglig för nedladdning på www.sonetel.com/sv/investerare/

AKTIER OCH TECKNINGSOPTIONER

Aktien är noterad på First North vid Nasdaq Stockholm (SONE, ISIN kod: SE0009580517, LEI:549300FQP3866QXORK43).

Aktiekapitalet uppgick den 30 september 2017 till 1 005 627,75 kr fördelat på 4 022 511 aktier med ett kvotvärde om 0,25 kr.

Sonetel har även utgivit 1 329 532 teckningsoptioner (TO1) där 2 optioner ger rätt att teckna en ny aktie till teckningskurs 40 kr under 1 november-30 november 2018. Optionerna är noterade på First North (SONE TO1, ISIN kod: SE0009580525). Total utspädning från detta program kan bli maximalt 14,2 procent.

TRANSAKTIONER MED NÄRSTÅENDE

Bolaget har under perioden juli-september 2017 köpt tjänster från dotterbolaget Sonetel Services Pvt Ltd i Indien. Inga andra transaktioner med närstående har skett.

KALENDARIUM

Årsredovisning	2017-11-15
Årsstämma	2017-12-19
Halvårsrapport	2018-01-31
Kvartalsredogörelse Q3	2018-04-25
Bokslutskommuniké	2018-08-29
Årsredovisning	2018-11-14
Årsstämma	2018-12-19

Denna redogörelse samt tidigare ekonomiska rapporter och pressmeddelanden finns på bolagets hemsida www.sonetel.com/sv/

Informationen i denna redogörelse är sådan som Sonetel AB (publ), 556486-5847, är skyldig att offentliggöra enligt EU:s marknadsmissbruksförordning. Informationen lämnades för offentliggörande den 31 oktober 2017 klockan 08:30 CET (Svensk tid).

För ytterligare information kontakta: Henrik Thomé, VD, telefon 08-52506011, investors@sonetel.com.

Denna kvartalsredogörelse har inte granskats av bolagets revisorer.

Avlämnande av kvartalsredogörelse
Stockholm den 31 oktober 2017



Mats Sommarström
Styrelseordförande



Henrik Thomé
Verkställande direktör



Christopher Engman
Styrelseledamot



Tim Hansen
Styrelseledamot

Om Sonetel AB (publ)

Sonetel är ett svenskt företag som tillhandahåller en Software-As-A-Service tjänst för småföretag globalt. Bolaget har hittills över 110 000 betalande kunder i över 170 länder. Huvuddelen av företagets ca 70 anställda arbetar i dotterbolaget i Indien. Bolaget utsågs 2016 av Deloitte till Sveriges 8:e mest snabbväxande teknikföretag, samt 46:e i EMEA (Europa, Mellanöstern och Afrika) med 2000% tillväxt över fyra år. Bolagets aktie (SONE) är föremål för handel på Nasdaq First North Stockholm med G&W Fondkommission som Certified Adviser.



Mats Sommarström,
styrelsens ordförande (till
höger), samt Christopher
Engman, styrelseledamot
(till vänster)

Resultaträkning

SEK	JUL-SEP 2017	JUL-SEP 2016	JUL 2016 - JUN 2017
Rörelsens intäkter			
Nettoomsättning	6 208 031	6 097 078	25 603 371
Övriga rörelseintäkter	-	-	207 188
Summa intäkter	6 208 031	6 097 078	25 810 559
Rörelsens kostnader			
Direkta kostnader sålda tjänster *	-1 819 041	-2 004 825	-8 935 003
Övriga externa kostnader	-5 433 083	-3 557 474	-16 860 691
Personalkostnader	-438 095	-1 800	-1 049 725
Avskrivningar	-785 510	-579 000	-2 401 855
Valutajusteringar	96 340	-11 853	-281 090
Summa rörelsens kostnader	-8 379 389	-6 154 951	-29 528 364
Rörelseresultat	-2 171 358	-57 873	-3 717 804
Resultat från finansiella investeringar			
Finansiella intäkter	-	8	32
Finansiella kostnader	-84 504	-164 986	-1 289 219
Resultat efter finansiella poster	-2 255 862	-222 851	-5 006 992
Uppskjuten skatt	496 216	49 029	1 092 588
Periodens resultat hänförligt till moderbolagets aktieägare	-1 759 646	-173 822	-3 914 404
Genomsnittligt antal aktier före utspädning	4 022 511	2 345 940	2 786 892
Genomsnittligt antal aktier efter utspädning **	4 022 511	2 546 940	2 786 892
Resultat per aktie, före utspädning ***	-0,44	-0,07	-1,40
Resultat per aktie, efter utspädning ***	-0,44	-0,07	-1,40

* Innefattar ersättningar till teleoperatörer för telefonnummer samt för koppling av samtal till fasta och mobila telefonnummer samt även vissa fasta ersättningar till leverantörer vilka huvudsakligen debiterar rörliga kostnader.

** Teckningsoptioner TO1 ger ej upphov till någon utspädning då teckningskursen överstiger börskursen. Per 30 september 2017 fanns 1 329 532 teckningsoptioner (TO1) där 2 optioner ger rätt att teckna en ny aktie till teckningskurs 40 kr.

*** För del av räkenskapsår så används en schablonskattesats om 22% i beräkningen.

Balansräkning

SEK	2017-09-30	2016-09-30	2017-06-30
Tillgångar			
Anläggningstillgångar			
<i>Immateriella anläggningstillgångar</i>			
Balanserade utgifter för utvecklingsarbeten och liknande arbeten	22 316 541	14 476 365	18 417 526
Koncessioner, patent, licenser, varumärken och liknande rättigheter	391 033	171 133	227 240
<i>Materiella anläggningstillgångar</i>			
Inventarier, verktyg och installationer	32 309	56 149	39 868
<i>Finansiella anläggningstillgångar</i>			
Andelar i koncernföretag	3 565 788	2 330 788	3 565 788
Uppskjuten skattefordran	4 520 085	2 980 311	4 023 870
Summa anläggningstillgångar	30 825 756	20 014 747	26 274 292
Omsättningstillgångar			
<i>Kortfristiga fordringar</i>			
Övriga fordringar	19	129 649	292 750
Förutbetalda kostnader och upplupna intäkter	654 693	705 309	850 011
Likvida medel	15 401 496	223 463	22 526 556
Summa omsättningstillgångar	16 056 208	1 058 421	23 669 317
Summa tillgångar	46 881 963	21 073 167	49 943 609

Balansräkning fortsättning	2017-09-30	2016-09-30	2017-06-30
Eget kapital och skulder			
Eget kapital			
Aktiekapital	1 005 628	234 594	1 005 628
Fond för utvecklingsutgifter	11 015 328	-	6 647 413
Uppskrivningsfond	3 147 524	2 265 000	3 147 524
Balanserad vinst eller förlust	-24 585 070	-9 655 338	-16 302 751
Överkursfond	47 644 983	11 668 200	47 644 983
Periodens resultat	-1 759 646	-173 822	-3 914 404
Summa Eget kapital	36 468 747	4 338 633	38 228 393
Långfristiga skulder			
Erhållna lån	3 810 894	5 451 922	3 971 151
Skulder till koncernföretag	-	-	44 000
Övriga långfristiga skulder	647 237	647 237	647 237
Summa långfristiga skulder	4 458 131	6 099 159	4 662 388
Kortfristiga skulder			
Checkräkningskredit	-	421 369	-
Leverantörsskulder	1 143 841	901 040	1 142 599
Erhållna lån	1 641 028	5 392 096	1 641 028
Skulder till koncernföretag	1 819 910	2 571 881	2 509 335
Skatteskulder	2 038	1 746	3 492
Övriga kostfristiga skulder	112 086	1 319 243	313 074
Upplupna kostnader och förutbetalda intäkter	1 236 182	28 000	1 443 299
Summa kortfristiga skulder	5 955 084	10 635 375	7 052 828
Summa skulder och eget kapital	46 881 963	21 073 167	49 943 609
Soliditet	78%	21%	77%

Förändring i eget kapital

	Aktiekapital	Bundet kapital	Uppskrivningsfond	Överkursfond	Balanserat resultat	Summa
Ingående eget kapital 2016-07-01	234 594	-	2 265 000	11 668 200	-9 655 338	4 512 456
Nyemission	418 558	-	-	35 976 783	-	36 395 341
Fondemission	352 476	-	-352 476	-	-	-
Uppskrivning av aktier i dotterbolag	-	-	1 235 000	-	-	1 235 000
Aktivering av utvecklingsutgifter	-	6 647 413	-	-	-6 647 413	-
Resultat för perioden	-	-	-	-	-3 914 404	-3 914 404
Utgående eget kapital 2017-06-30	1 005 628	6 647 413	3 147 524	47 644 983	-20 217 155	38 228 393

	Aktiekapital	Bundet kapital	Uppskrivningsfond	Överkursfond	Balanserat resultat	Summa
Ingående eget kapital 2017-07-01	1 005 628	6 647 413	3 147 524	47 644 983	-20 217 155	38 228 393
Nyemission	-	-	-	-	-	-
Uppskrivning av aktier i dotterbolag	-	-	-	-	-	-
Aktivering av utvecklingsutgifter	-	4 367 915	-	-	-4 367 915	-
Resultat för perioden	-	-	-	-	-1 759 646	-1 759 646
Utgående eget kapital 2017-09-30	1 005 628	11 015 328	3 147 524	47 644 983	-26 344 716	36 468 747

Kassaflöde i sammandrag

	Jul-Sep 2017 *	Jul-Sep 2016	Jul 2016 - Jun 2017
Den löpande verksamheten			
Rörelseresultat före finansiella poster	-2 171 358	-57 873	-3 717 804
Ej likvidpåverkande poster	785 510	579 000	2 401 855
Finansnetto	-84 504	-164 978	-1 289 187
Kassaflöde från den löpande verksamheten innan förändringar från rörelsekapitalet	-1 470 352	356 149	-2 605 137
Ökning/minskning omsättningstillgångar	488 049	1 046	-306 757
Ökning/minskning rörelseskulder	-1 097 741	671 138	1 261 027
Kassaflöde från den löpande verksamheten	-2 080 044	1 028 333	-1 650 867
Investeringsverksamheten			
Investeringar i immateriella tillgångar	-4 840 759	-1 264 452	-7 068 294
Kassaflöde från investeringsverksamheten	-4 840 759	-1 264 452	-7 068 294
Finansieringsverksamheten			
Nyemissioner	-	-	32 645 341
Amortering	-204 257	-53 418	-3 535 257
Upptagna lån	-	-	2 044 000
Förändring checkräkningskredit	-	114 087	-307 282
Kassaflöde från finansieringsverksamheten	-204 257	60 669	30 846 802
Periodens kassaflöde	-7 125 060	-175 451	22 127 642
Likvida medel vid periodens början	22 526 556	398 914	398 914
Likvida medel vid periodens slut	15 401 496	223 463	22 526 556

* Dotterbolagets behållning på bankkonto i Indien var vid periodens slut 14,6 MINR (1,8 MSEK). Vid periodens början var behållningen på bankkonto i Indien 4,7 MINR (0,6 MSEK). Ökningen berodde primärt på snabbare betalning av dotterbolagets fakturor från moderbolaget. Överskottet i det indiska dotterbolaget uppstår p.g.a. påslaget om 20% som görs vid fakturering till moderbolaget för undvikande av problem med Indiska skattemyndigheter. Eftersom verksamheten inte konsoliderats så är dessa 1,8 MSEK inte medräknade i kassaflödesanalysen.

Definitioner

AI – artificiell intelligens, machine learning. Funktioner utförda av datorer som normalt kräver mänsklig intelligens. Avseende Sonetels programvara innebär detta en uppbyggnad av funktioner som gradvis automatiserar kundinteraktioner.

Aktiva företag – Betalande kunder som under den gångna perioden aktivt använt tjänsten eller haft ett abonnemang under perioden och som vid periodens utgång bibehållit ett positivt saldo på sitt förbetalda Sonetelkonto.

Aktiva användare – Anställda inom Aktiva företag som är anslutna med egna inloggningsuppgifter till Sonetels SAAS-tjänst.

API – Application programming interface, eller applikationsprogrammeringsgränssnitt. Ett API tillgängliggör en applikationsfunktioner på ett sätt som gör att andra applikationer kan integrera och nyttja dessa. Exempel är när en app använder Facebooks API för låta användare logga in med sin Facebookidentitet.

EBIT (rörelseresultat) - Nettoomsättning minus rörelsens kostnader.

EBIT-marginal (rörelsemarginal) - EBIT (rörelseresultat) i förhållande till nettoomsättningen.

Finansnetto - Netto av finansiella intäkter och finansiella kostnader.

Freemiumtjänst – en gratis bastjänst som mot ersättning kan uppgraderas för att få tillgång till ytterligare tjänster.

Historiskt betalande kunder - Kunder som erlagt ersättning till Sonetel någon gång sedan 2010. En majoritet av dessa kunder är inte längre aktiva kunder även om de har kvar sitt Sonetelkonto.

Resultat efter skatt – För del av räkenskapsår beräknas denna med en schablonskattesats om 22%.

Resultat efter skatt per genomsnittligt antal aktie - Resultat efter skatt i förhållande till genomsnittligt antal utestående aktier för perioden efter utspädning.

SaaS-tjänst – Software as a service, en typ av molntjänst där mjukvaran levereras som tjänst över Internet, som t.ex. Salesforce, Citrix, Google apps, Office 365 eller Spotify.

Soliditet - Eget kapital i förhållande till summa tillgångar.

