



Halvårsrapport

JULI - DECEMBER 2019

Innehåll

Innehåll.....	2
Perioden i sammandrag	3
Kommentarer till verksamheten.....	7
Verksamheten under kvartalet	7
Verksamheten efter perioden	11
Väsentliga händelser under perioden	12
Väsentliga händelser efter perioden	12
Nyckeltal	13
Övrigt	14
Redovisningsprinciper	14
Väsentliga risker och osäkerhetsfaktorer	14
Aktier och teckningsoptioner	14
Transaktioner med närstående.....	14
Kalendarium.....	14
Resultaträkning koncernen	16
Balansräkning koncernen.....	17
Förändring i eget kapital koncernen	19
Kassaflöde i sammandrag för koncernen	20
Resultaträkning moderbolaget.....	21
Balansräkning moderbolaget	22
Förändring i eget kapital moderbolaget	24
Kassaflöde i sammandrag för moderbolaget	25
Definitioner.....	26

Perioden i sammandrag

KONCERNEN OKTOBER - DECEMBER 2019

Nettoomsättningen uppgick till 7,3 (7,3) MSEK.

Rörelseresultatet ökade till -0,9 (-1,6) MSEK.

Resultat före skatt uppgick till -1,2 (-1,7) MSEK.

Resultat efter skatt per genomsnittligt antal aktier uppgick till -0,17 (-0,33) kr.

Kassaflöde från den löpande verksamheten uppgick till -0,7 (-0,6) MSEK.

Aktiva företag senaste 3 månader uppgick till 21 989 (25 332).

Anskaffningskostnad per betalande kund (CAC) uppgick till 522 kr (422).

KONCERNEN JULI - DECEMBER 2019

Nettoomsättningen uppgick till 14,6 (14,2) MSEK.

Rörelseresultatet ökade till -1,0 (-2,3) MSEK.

Resultat före skatt uppgick till -1,3 (-2,4) MSEK.

Resultat efter skatt per genomsnittligt antal aktier uppgick till -0,17 (-0,43) kr.

Kassaflöde från den löpande verksamheten uppgick till 2,4 (-0,5) MSEK.

Soliditeten uppgick vid periodens utgång till 61% (66%) procent.

Likvida medel uppgick vid periodens utgång till 1,1 (2,2) MSEK.

Genomsnittligt antal anställda i koncernen 50 (53).

Årligt värde av aktiva abonnemang (ARR) vid periodens slut uppgick till 22,5 MSEK (20,0).

Anskaffningskostnad per betalande kund (CAC) uppgick till 480 kr (379).



VDs kommentarer

Bolagets omstöpning är klar. Bolagets SaaS-plattform har expanderats med textkommunikation och artificiell intelligens. Vår nya tjänst för småföretag - med gratis infrastruktur för kunddialoger, med stöd av artificiell intelligens, lanserades i slutet av augusti. Tjänsten har fått ett varmt mottagande och används redan av över tusen företag globalt.

Konverteringsgraden till betalande kund på den nya tjänsten är ca 37% - vilket är över förväntan.

Vår nya AI-lösning levererar en högre automatiseringsgrad än vi vågat hoppas på.

Vårt kundbetyg hos Trustpilot har sedan lanseringen i augusti ökat från 3,7 (Medel) till 4,4 (Utmärkt).

Överflyttningen i oktober av alla nya och gamla telefonnummerkunder till vårt nya kundgränssnitt åtföljdes av ett par månaders arbete med att åtgärda barnsjukdomar och förbättra användarupplevelsen i syfte att maximera konverteringsgrad och kundupplevelse.

Det arbetet har nu gett resultat.

Kundanskaffningskostnaden (CAC) har efter periodens utgång minskat från ca 522 kr till ca 330 kr. Tiden det tar att tjäna in kundanskaffningskostnaden och göra kunden lönsam (ROI) - minskas därmed från ca 22 till 9 månader.

Olika former av effektiviseringar och åtgärder i verksamheten efter periodens utgång ger ca 4 MSEK i minskade kostnader per år.

Vi har därtill tagit krafttag för att åtgärda det vikande antalet aktiva användare vi har haft på telefonnummertjänsten sedan en prishöjning 2018 gjorde tjänsten mindre attraktiv för sällan-användare.

I mars 2020 introduceras därför en ny differentierad prismodell för nyförsäljning. Kunden får möjlighet att köpa en basvariant av telefonnummer till samma pris som innan prishöjningen 2018. Ett "Business package" introduceras som extratjänst per telefonnummer för kvalificerade användare.

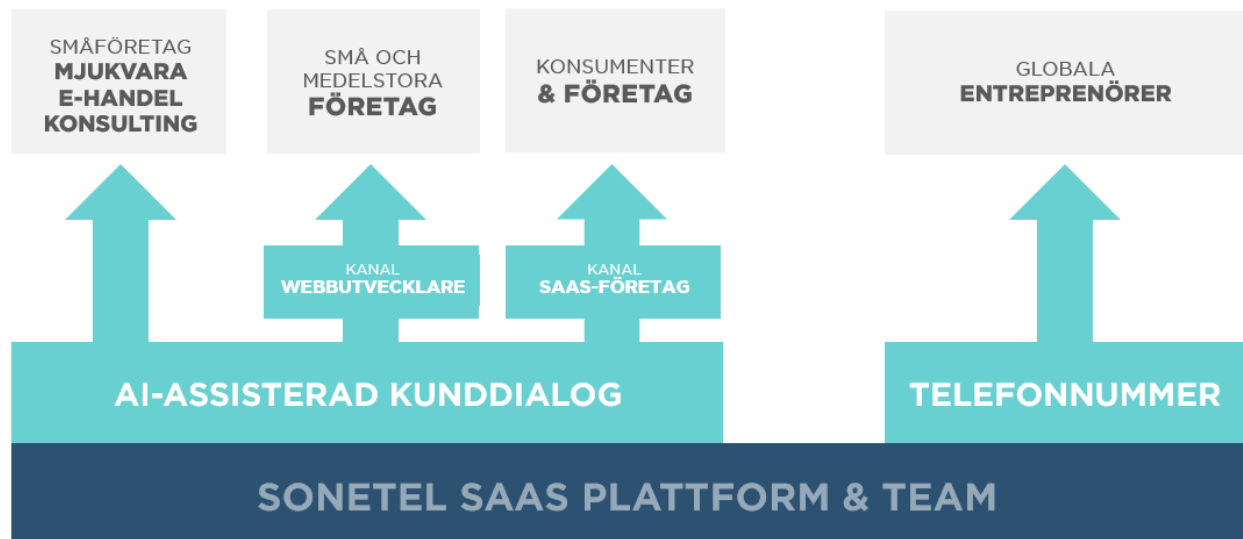
Målsättningen är att åter bli attraktiva i det priskänsliga segmentet, och därmed säkerställa tillväxt av antalet aktiva användare, samtidigt som vi maximerar intäkten från kvalificerade användare.

En plattform - många affärsmöjligheter

Sonetel har sedan 2017 investerat över 30 MSEK i vidareutvecklingen av bolagets SaaS-plattform. Textkommunikation och artificiell intelligens har lagts till. Detta har möjliggjort den nya AI-tjänsten riktad till småföretag.

Tjänsten ger småföretag globalt en gratis infrastruktur för deras kundtjänst, med mobila appar för personalen och stöd av artificiell intelligens.

Förutom den nya AI-tjänsten så tillhandahålls även den gamla tjänsten med internationella telefonnummer från samma SaaS-Plattform.



Plattformens modulära arkitektur gör det lätt att till en låg kostnad lägga till nya tjänster och affärsmodeller i form av nya självständiga affärsverksamheter. Dessa kan marknadsföras under egna varumärken av Sonetel, eller i samarbete med partners, eller av partners.

Beroende på vilka finansiella resurser bolaget ges - kan det därmed adressera ett fåtal eller flertal av dessa tillväxtstrategier.

AI-assisterade kunddialoger

Till skillnad från AI-baserade chatt-botar så har Sonetels nya AI-tjänst inte någon direktkommunikation med slutkunden.

Det är mycket svårt - för att inte säga omöjligt - att skapa AI-chatt-botar med acceptabel kvalitet för småföretag. Detta beroende på småföretagens bristande resurser vad gäller data, tid, teknisk kompetens och pengar.

Vi har därför valt en annan väg.

Vi använder AI till att stödja personalen i småföretaget - när de har dialog med sin kund - genom att föreslå svarsförslag som de kan skicka vidare med ett klick - vilket sparar tid.

Svarsförslagen är anpassade till företaget och blir bättre ju längre företagets personal använder tjänsten.

Företaget kan komma igång med tjänsten på någon minut. Ingen konfiguration behövs eftersom allt är automatiserat.

AI-tjänsten bygger automatiskt upp en kunskapsdatabas om småföretaget och kan redan vid första användandet automatisera ca en sjättedel av dialogen.

Över tid lär den sig mer om företaget - med målsättningen att över tid kunna automatisera upp till hälften av dialogen.

Tjänsten hjälper småföretag se professionella ut, höja kvalitén på deras kunddialog, öka försäljningen och spara tid.

Såvitt vi känner till finns det ingen motsvarande gratistjänst globalt.

Intäktmodell

AI-tjänsten erbjuds som Freemiumtjänst, vilket innebär att företag kan använda en basvariant gratis. Intäkterna kommer från de kunder som köper extratjänster eller blir Premiumkunder.

Ca 37% av de aktiva användarna har valt att bli betalande kunder, vilket är över förväntan.

I snitt har dessa betalat totalt ca 245 kr under de första 3 månaderna.

Kundlivslängden förväntas vara lång eftersom tjänstens värde ökar över tiden. Bruttomarginalen ligger på över 80%. Vi bedömer att det därtill över tid går att öka snittintäkten per kund.

Detta kan göras genom tillkommande extratjänster samt genom det faktum att gratistjänstens begränsningar blir mer påtagliga efter en tids användande.

Kundanskaffningskostnaden som snitt för samtliga Sonetels kunder ligger f.n. på ca 330 kr.

Detta indikerar att ROI kan nås inom ca 9 månader på de nya AI-kunderna.

Mer data och tid behövs dock innan dessa positiva indikationer kan fastställas.

Försäljningskanaler

Möjliga användare av AI-tjänsten finns primärt bland de ca 60 miljoner småföretag globalt som har en hemsida.

Sedan lanseringen i augusti har fokus legat på att validera affärsmodellen – vilket gjorts – samt på att identifiera optimala kanaler och marknadssegment för tjänsten.

Marknadsföring har än så länge skett i liten skala.

Bland de tusen första kunderna är 56% antingen e-handelsföretag, mjukvaruföretag eller konsultföretag.

Direktförsäljning till dessa tre specifika kundkategorier är därmed tre av de möjliga tillväxtstrategier som vi har till vårt förfogande.

Kanalförsäljning via webbutvecklare är ett annan möjlig tillväxtstrategi. Webbutvecklare har en långsiktig kundrelation sina kunder och kan enkelt lägga in Sonetels AI-tjänst och därmed få en extraintäkt under flera år – från befintliga och nya kunder.

Rekrytering av webbutvecklare och webbyråer som återförsäljare har påbörjats med Indien som testmarknad. De första

webbutvecklarna är igång. Uppskattningsvis finns det en miljon webbutvecklare i Indien.

Kanalförsäljning via SaaS-företag är ytterligare en tillväxtstrategi. Ett samarbete har nyligen inletts med Besedo – ett bolag som modererar webbsidor åt kunder som Ebay och Match group – och som har över 400 anställda i sex länder.

Inom ramen för samarbetet skall Sonetels AI-tjänst tillhandahållas av Besedo till befintliga och nya annonsplattformskunder, för att automatisera och höja kvalitén på deras kunddialoger.

Samarbetet visar hur Sonetels tjänster och teknologier kan användas för helt nya användningsområden – vilket avsevärt ökar marknadspotentialen för Sonetels SaaS-plattform. Vi bedömer att det globalt sett finns både regionala och internationella SaaS-företag som kan vara intresserade av liknande samarbeten med Sonetel, vilket öppnar för både licens- och konsultintäkter.

Finansiering

Bolaget tog under den gångna perioden in ca 3,4 MSEK netto genom en riktad nyemission för att bland annat finansiera det initiala arbetet med lansering gentemot testkunder och för att möjliggöra insamlande av data för validering av affärsmodell och kanalstrategi.

Det arbetet har till stor del genomförts.

Vi har efter periodens utgång tagit upp kompletterande lån för att stärka vårt rörelsekapital de kommande 12 månaderna.

Henrik Thomé
VD och grundare

Kommentarer till verksamheten

VERKSAMHETEN UNDER PERIODEN

Bolagets försäljning under perioden juli till december uppgick till 14,6 MSEK, jämfört med 14,2 MSEK samma period föregående år.

Tack vare den förbättrade bruttomarginalen förbättrades resultatet till -1,3 MSEK jämfört med -2,4 MSEK samma period föregående år.

Intäkter

Intäkterna under perioden påverkades negativt av Thanksgiving i USA samt jul och nyår - vilket är återkommande säsongsmässiga variationer.

Bolagets nya tjänst "AI-assisterad kundtjänst" tillgängliggjordes publikt i slutet av augusti 2019. 1,5% av de nya betalande kunderna under perioden använde den nya AI-tjänsten. Dessa bidrog till ca 0,15% av de totala intäkterna under perioden.

Övriga intäkter kom från den gamla affären med telefonnummer.

Kostnader

December belastas av årliga styrelsearvoden på ca 0,4 MSEK inkl. sociala avgifter.

Ca 0,3 MSEK i emissionsrelaterade kostnader har tagits från överkursfonden och belastar därmed inte resultatet.

Marknadsföringskostnaderna under perioden uppgick till ca 3,5 MSEK vilket är ca 0,2 MSEK mer än under samma period föregående år.

Marknadsföringen har under det sista kvartalet riktats om till att även driva telefonnummerkunder till den nya AI-tjänsten - bl.a. genom erbjudande om gratis telefonnummer för de kunder som installerar Sonetels chattfunktion på hemsidan.

Dessa gratisnummer har inbyggda begränsningar som gör dem mindre attraktiva för vanliga telefonnummerkunder.

Intäkterna från vidarekoppling väntas därtill göra dem lönsamma för bolaget.

Dessa satsningar har varit starkt bidragande till att möjliggöra en snabb tillväxt i antalet användare av den nya AI-tjänsten - vilket möjliggjort en snabbare validering av tjänst och affärsmodell.

Investeringar

Bolaget gjorde under perioden ca 7,2 MSEK i investeringar i utvecklingen av den nya SaaS tjänsten "Gratis AI-assisterad kundtjänst för småföretag" varav ca 3,4 MSEK bestod av aktiverade utvecklingskostnader för personal i Indien.

Under samma period föregående år investerades ca 4,9 MSEK varav ca 3,0 MSEK i form av aktiverade personalkostnader i Indien.

Ökningen i Indien berodde primärt på att löner återstälts till den nivå de var på innan en lönesänkning infördes under 2018.

Den övriga ökningen berodde primärt på nyttjande av konsulttimmar inom ramen för de totalt 10 000 timmar som upphandlats från appleverantören i Polen våren 2019 för och som avbetalas över 3 år.

Vid periodens utgång återstod ca 2 000 timmar att nyttja

Resultat

Koncernen redovisade under perioden en förlust före skatt på -1,3 MSEK vilket kan jämföras med -2,4 MSEK under samma period föregående år.

Resultatförbättringen beror framförallt på den förbättrade bruttomarginalen som möjliggjorts genom prishöjningen på telefonnummer i februari 2019.

Kassaflöde

Kassaflödet från den löpande verksamheten ökade till 2,4 MSEK under perioden från -0,5 MSEK under samma period föregående år.

Vidareutveckling av SaaS-plattform

Bolaget har sedan 2017 investerat över 30 MSEK i vidareutvecklingen av bolagets SaaS-plattform.

Vidareutvecklingen har tillfört plattformen funktionalitet vad gäller textkommunikation samt artificiell intelligens (AI).

De nya AI-funktionerna är inriktade på automatisering i kundtjänst, med speciellt fokus på att ge stöd till kundtjänstpersonal i form av företagsanpassade svarsförslag.

Satsningen har även tillfört plattformen nya kundgränssnitt för webb och mobil.

All ny funktionalitet är skapad i form av autonoma, skalbara Micro Services- vilket innebär att funktionaliteten i varje modul är mycket skalbar. Det innebär därtill att varje moduls funktionalitet kan nyttjas autonomt - vilket ger en stor flexibilitet att använda lösningen inom ramen för olika kunderbjudanden och affärsmodeller.

Plattformen gör det därmed möjligt att till en låg kostnad - t.ex. via partners eller dotterbolag - erbjuda olika former av nischade tjänster mot olika målgrupper.

Affärsområde AI-assisterad kundtjänst

En ny tjänst med artificiell intelligens lanserades i augusti 2019 och erbjuder småföretag världen över en gratis lösning för kundkommunikation - med stöd av AI.

Tjänsten ger småföretag världen över en gratis infrastruktur för sin kundtjänst - med stöd av artificiell intelligens.

Genom att bli mer professionella och tillgängliga i sin kundhantering, så kan småföretagen öka sin försäljning.

¹ <https://kinsta.com/wordpress-market-share/>

Tjänsten inkluderar en kundchattfunktion för företagets hemsida, mobila appar för personalen, integration med Facebook Messenger - samt Artificiell Intelligens som föreslår svar på kundfrågor, som personalen kan skicka vidare till kunden med ett klick - vilket sparar tid.

Sonetels AI-lösning kommunicerar alltså inte direkt med slutkunden - utan fungerar som stöd till småföretagets personal - till skillnad från chatt-botar.

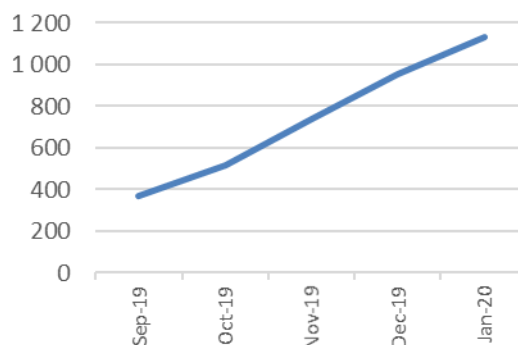
Intäkterna kommer från de kunder som väljer att bli Premiumkunder eller köpa extratjänster.

Såvitt bolaget känner till finns det ingen motsvarande tjänst globalt.

Stark kundtillströmning

Den nya kundchattfunktionen för hemsidor användes vid periodens utgång av 954 företag.

Kunder med chatt funktion

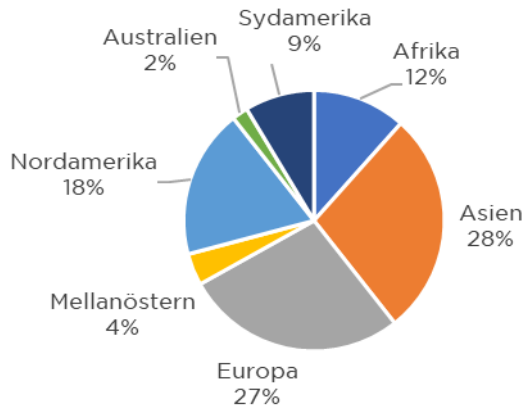


Bolagets plugin för Wordpress - en mjukvara som sköter driften av 35% av världens hemsidor¹ - släpptes i november 2019 och har redan använts för att installera Sonetels kundchatt på över 300 hemsidor.

Bolagets integration med Weebly - en större plattform för hemsidor - används av ca 100 hemsidor.

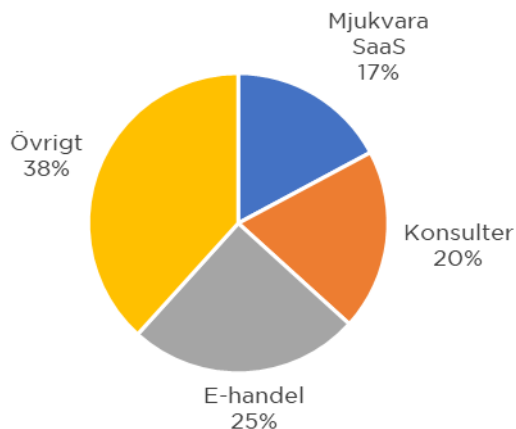
Vilka använder AI-tjänsten?

De första tusen användarna av AI-tjänsten kommer från 106 olika länder. Ca 28% av användarna i Asien, 27% i Europa samt 18% i Nordamerika.



Primärt så finns kunderna bland företag som håller på med e-handel, konsulting eller mjukvarutjänster.

Användare av ny AI-tjänst



Ca 35% är gamla Sonetelkunder från telefoniverksamheten. Resten är nytilkomna kunder.

Anledningen till att inte fler gamla Sonetelkunder börjat använda AI-tjänsten ännu tros primärt bero på att marknadsföringen mot denna grupp varit

mycket begränsad under perioden p.g.a. begränsade personalresurser inom marknadsföring.

AI-funktionen

Svarsförslagen från Sonetels AI har en "relevansgrad" på ca 41%.

Detta innebär att 41% av de svarsförslag som Sonetels AI ger - bedöms som relevanta av den anställda på småföretaget och används i dialogen med kund.

Bolagets mål är att minst 50% av svarsförslagen ska användas.

Automatiseringsgraden - d.v.s. andelen av de meddelanden som den anställda skickar till kunden - som föreslagits av Sonetels AI - är ca 17% i snitt bland nya engelskspråkiga kunder. Detta är högre än väntat.

Allteftersom mer data samlas in per företag väntas automatiseringsgraden öka.

Målsättningen är att snittföretaget ska nå 25-50% automatiseringsgrad efter en tids användning.

Ekonomi

En djupare analys av de kunder som skaffade gratis-tjänsten i oktober visar att ca 37% valt att bli betalande kunder. Dessa hade genererat ca 245 kr var i intäkter efter tre månader.

Bruttomarginalen låg på ca 80%.

Kundanskaffningskostnaden (CAC) låg under periodens sista tre månader på 522 kr som snitt för samtliga Sonetels kunder - men sjönk kraftigt efter periodens utgång till ca 330 kr.

Detta indikerar att ROI kan nås inom ca 9 månader på de nya AI-kunderna.

Uppgifterna får dock ses som preliminära. Mer tid och data behövs för att fastställa kundvärdet över tid.

Affärsområdet telefonnummer

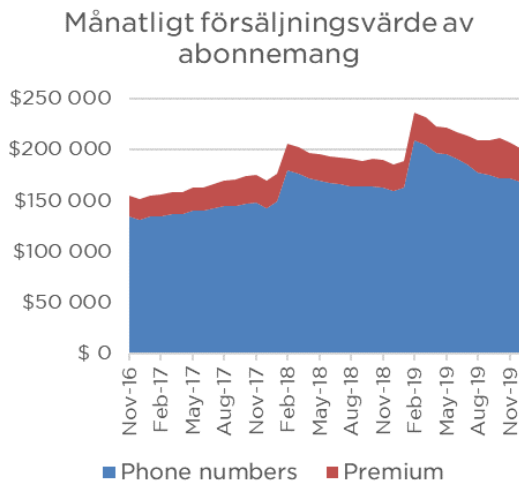
Bolagets intäkter under kvartalet kom huvudsakligen från den gamla verksamheten med försäljning av lokala telefonnummer världen över - med betalande kunder i över 170 länder.

Intäkterna från telefonnummerverksamheten var marginellt högre än intäkterna samma period föregående år. En prishöjning februari 2019 har lett till förbättrad bruttomarginalen - vilket bidragit till resultatförbättringen.

Ledningen konstaterar dock - trots det förbättrade resultatet - att åtgärder behöver genomföras för att säkerställa en fortsatt stabil intäkt från telefonnummeraffären med eventuell tillväxt.

Orsaken till detta är det fortsatt vikande antalet aktiva kunder och telefonnummer-abonnemang som pågått sedan februari 2018.

Denna nedgång har kompenseras av prishöjningarna februari 2018 samt februari 2019.



Priset för ett amerikanskt nummer höjdes från \$1,99 till \$2,49 i månaden i februari 2018. I februari 2019 höjdes priset igen - denna gång till \$3,99 per månad.

Detta ledde till ett tapp i abonnemang och aktiva användare - även om intäkterna förbättrades.

Bruttomarginalen från abonnemang ökade med +8% från december 2017 till december 2019, men antalet telefonnummer-abonnemang minskade.

Sonetels månadspris på \$3,99 för ett USA-nummer är fortfarande konkurrenskraftigt i förhållande till flertalet konkurrenter. Många kunder som recenserar bolaget på Trustpilot lyfter fram det konkurrenskraftiga priset som en styrka.

Ledningen konstaterar att den svaga utvecklingen inom affärsområdet telefonnummer sedan 2018 beror på att det finns två huvudkategorier av kunder;

- **Sällan-användare**, som gärna har ett nummer på hemsidan eller visitkortet så länge kostnaden är försumbar.
- **Kvalificerade användare** - för vilka numret är affärskritiskt. Dessa är villiga att betala ett väsentligt högre pris än det vi debiterar för närvarande.

Före februari 2018 hade vi ett pris som uppfattades som försumbart. Efter prishöjningen har vi inte det.

Bolaget har utvärderat ett antal möjliga åtgärder och har beslutat att introducera en ny prissättning under mars.

Nya telefonnummer i USA nummer erbjuds åter för \$1,99 per månad.

Ett "Business package" introduceras därtill som tillval, för \$4,99 extra per nummer och månad, vilket ger tillgång till extrafunktioner såsom talsvar, samtalsinspelning m.m. Paketet inkluderar även \$5 i samtalspott att ringa för samt rabatter på ringade.

Gamla abonnemang påverkas inte.

Kundkonton och aktiva användare

Antalet registrerade kundkonton (sedan starten) uppgick vid periodens slut till 1 463 540.

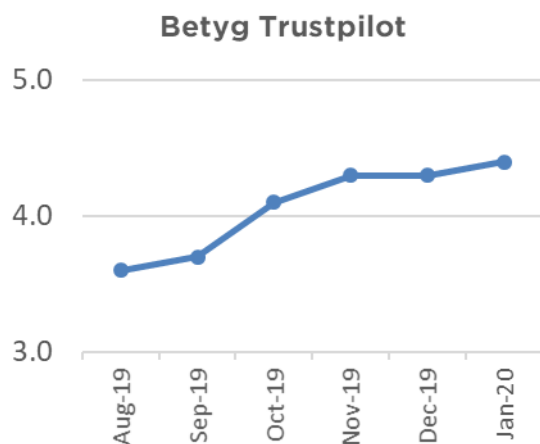
TILLVÄXT AV AKTIVA ANVÄNDARE *	Dec-18	Sep-19	Okt-19	Nov-19	Dec-19
Aktiva företag under månaden	20 139	18 692	18 290	17 192	16 557
Aktiva användare under månaden	32 574	30 365	29 643	28 130	27 150
Aktiva företag senaste 3 månader **	25 332	23 055	23 007	22 701	21 989
Aktiva användare senaste 3 månader **	38 921	35 655	35 531	34 918	33 805

* Se avsnittet "Definitioner"

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

Kundbetyg

Sonetels kundbetyg på Trustpilot har stigit från 3,7 ("Medel") till 4,4 ("Utmärkt") sedan lanseringen av nya AI-tjänsten och de nya kundgränssnitten i augusti.



VERKSAMHETEN EFTER PERIODEN

Nya AI-tjänsten

Bolaget har identifierat webbutvecklare som den primära försäljningskanalen för att nå marknaden med 60 miljoner småföretag globalt med den nya AI-tjänsten.

Indien har identifierats som en testmarknad och ett antal olika marknadsföringsstrategier testas gentemot webbutvecklare.

En av dessa strategier tycks ge goda resultat – och de första webbutvecklarföretagen har kontrakterats efter periodens utgång.

Effektiviseringar

Bolagets kostnader för telefonnummer minskar från mars. Bolaget sänker då sitt minimiåtagande gentemot den tidigare huvudleverantören av telefonnummer från 30 KEUR till 0,5 KEUR per månad.

Åtagandet har under det gångna året tvingat bolaget att betala leverantören ca 3,6 MSEK, varav ca 1,2 – 1,5 MSEK i praktiken utgjort en "straffavgift" för att Sonetel av besparings skull utvidgade samarbetet med en annan leverantör 2018.

Bolaget har i januari informerat kunder som abonnerar på telefonnummer från denna tidigare huvudleverantör, att bolagets extrakostnader för dessa fr.o.m. mars kommer vidareföras till kunden om de inte istället vill ha ett ersättningsnummer utan extra kostnad. Detta väntas ge bolaget en omsättningsökning om ca 2,2 MSEK per år samt en nettobesparing på mellan 1,0 till 1,5 MSEK per år.

Bolaget har under februari 2020 gjort förändringar i Google Adwords vilket minskar kostnaden med ca 2 MSEK per år jämfört med oktober-december. Antalet nya betalande kunder per dag har trots besparingen ökat.

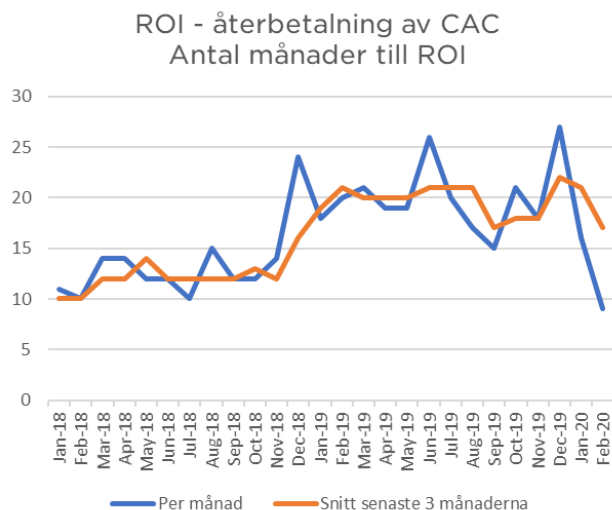
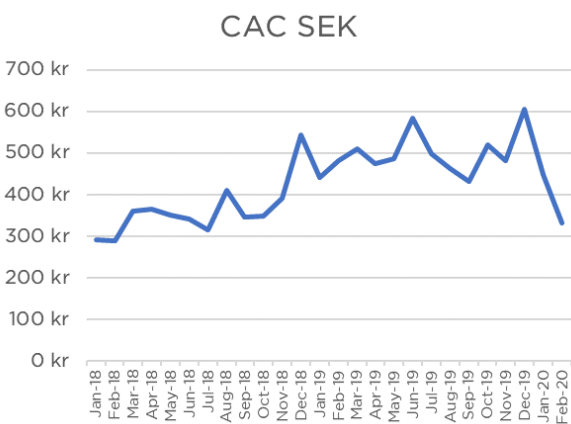
Dotterbolaget i Indien har rationaliserat bort vissa roller som inte var fullbelagda. Detta innebär kostnadsbesparingar med ca 0,6 MSEK per år fr.o.m. april 2020.

Arbete har inletts för att optimera nyttjandet av Amazon Web Services – som används för drift av Sonetels lösning. Besparingar väntas sänka kostnaderna med ca 0,3 till 0,4 MSEK per år.

Sammantaget innebär det här kostnadsminskningar på ca 4 MSEK per år.

CAC och ROI

Under de två första veckorna i februari sjönk CAC till ca 330 kr. Förbättringen möjliggjordes genom en stor mängd förbättringar i användargränssnitten samt genom effektiviseringar i Adwords. Detta innebar att återbetalningstiden (ROI) sjönk till ca 9 månader.



Värden för februari i grafen är en prognos baserad på de första veckorna i månaden.

Investeringar

Det löpande konsultarbetet som utförs av appleverantören i Polen har i mitten av februari minskats från ca 740 timmar per månad till ca 240 timmar i månaden eftersom de centrala funktionerna är i drift och tjänsten har uppnått en god kvalitet och stabilitet.

Den 7 februari återstod ca 1 000 timmar att nyttja av de 10 000 timmar som upphandlats under 2019 och som avbetalas över 3 år. Tillkommande timmar utöver avtal debiteras med ca €45.

Investeringsnivån förväntas under kommande månader ligga på ca 0,7 MSEK per månad, varav 0,5 MSEK är för organisationen i Indien.

Detta kan jämföras med investeringarna under perioden, vilka legat på ca 1,2 MSEK i snitt per månad.

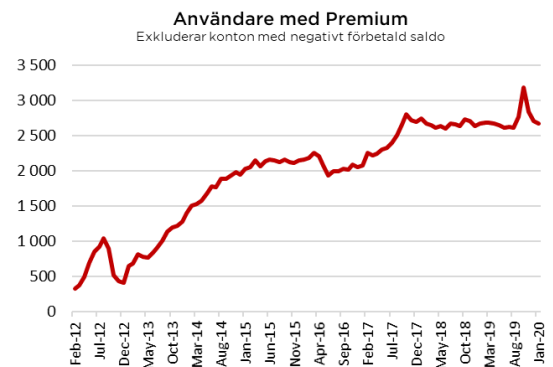
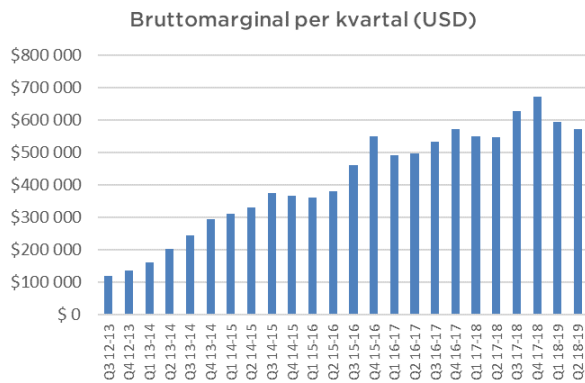
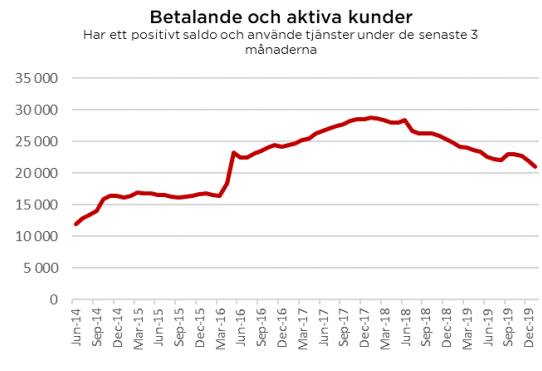
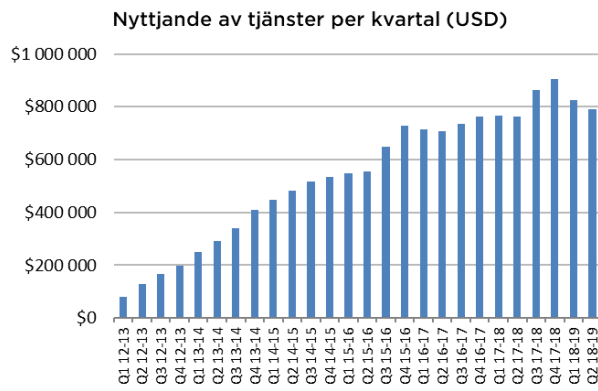
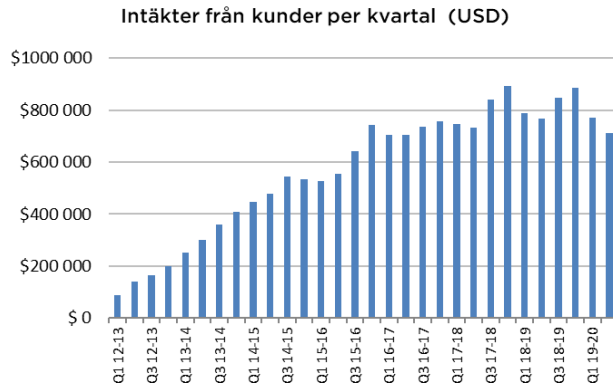
VÄSENTLIGA HÄNDELSER UNDER PERIODEN

Bolaget genomförde under november en riktad emission där 402.251 st nya aktier emitterades. Kursen sattes till en vägd genomsnittskurs under 10 dagar med 5% rabatt. Emissionen gav 3,4 Mkr i kapital till efter avdrag för emissionskostnader.

VÄSENTLIGA HÄNDELSER EFTER PERIODEN

Inga väsentliga händelser har inträffat efter perioden.

Nyckeltal



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 dotterbolagen The Global Entrepreneur AB (vilande) och Sonetel Services pvt Ltd, Indien.

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 Growth Market vid Nasdaq Stockholm (SONE, ISIN kod: SE0009580517, LEI:549300FQP3866QXORK43). Aktiekapitalet uppgick den 31 december 2019 till 1 106 191 kr fördelat på 4 424 762 aktier med ett kvotvärde om 0,25 kr. Sonetels årsstämma har därtill den 19 december 2017 fattat beslut om utgivande av 120 700 personaloptioner (med teckningsoptioner som säkringsarrangemang) för personalen i Indien som medför

rätt att teckna högst 120 700 aktier mellan 15 december 2020 och 15 mars 2021 till teckningskurs 17,59 kr/aktie.

Utspädning vid fullteckning motsvarar ca tre (3) procent.

Information om optionsprogrammen finns tillgängligt för nedladdning på www.sonetel.com/sv/investerare/

Sonetels årsstämma har därtill den 17 december 2019 enhälligt beslutat att bemyndiga styrelsen att, vid ett eller flera tillfällen under tiden fram till nästkommande årsstämma, med eller utan avvikelser från aktieägarnas företrädesrätt, besluta om nyemission av aktier i Bolaget motsvarande högst tio (10) procent av det totala antalet utestående aktier vid tidpunkten för årsstämman.

TRANSAKTIONER MED NÄRSTÄENDE

Bolaget har under perioden juli-december 2019 köpt tjänster från dotterbolaget Sonetel Services pvt Ltd i Indien.

KALENDARIUM

Kvartalsredogörelse Q3	2020-05-26
Bokslutskommuniké	2020-09-25
Årsredovisning	2020-11-20
Kvartalsredogörelse Q1	2020-11-27

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

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

Denna rapport har inte granskats av bolagets revisorer.

Avlämnande av halvårsrapport
Stockholm den 26 februari 2020

Mats Sommarström
Styrelseordförande

Henrik Thomé
Styrelseledamot

Anders Borg
Styrelseledamot

Daniel Hasselberg
Styrelseledamot

Jari Koister
Styrelseledamot

Peter Montgomery
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 150 000 betalande kunder i över 170 länder. Huvuddelen av företagets ca 50 anställda arbetar i dotterbolaget i Indien. Bolagets aktie (SONE) är föremål för handel på Nasdaq First North Growth Market Stockholm med G&W Fondkommission som Certified Adviser (e-post: ca@gwkapital.se, telefon: 08-503 000 50).

Resultaträkning koncernen

SEK	201910- 201912	201810- 201812	201907- 201912	201807- 201812	201807- 201906
Rörelsens intäkter					
Nettoomsättning	6 714 189	7 189 611	13 996 660	13 960 175	30 070 501
Övriga rörelseintäkter	574 687	71 643	626 238	237 213	334 159
Summa intäkter	7 289 056	7 261 254	14 622 898	14 197 388	30 404 660
Rörelsens kostnader					
Direkta kostnader sålda tjänster	-1 810 398	-2 037 773	-3 434 875	-3 731 711	-7 214 856
Övriga externa kostnader	-2 298 937	-3 265 578	-4 402 227	-5 952 522	-10 583 579
Personalkostnader	-2 700 993	-2 334 504	-4 912 212	-4 450 007	-8 834 024
Avskrivningar av materiella och immateriella tillgångar	-1 401 445	-1 184 052	-2 836 966	-2 314 543	-4 885 519
Övriga rörelsekostnader	-124	-	-304	-0	-579 853
Summa rörelsens kostnader	-8 211 897	-8 821 907	-15 593 584	-16 448 783	-32 097 831
Rörelseresultat	-922 841	-1 560 653	-970 686	-2 251 395	-1 693 171
Resultat från finansiella investeringar					
Finansiella intäkter	-42 858	800	-26 798	800	69 194
Finansiella kostnader	-191 393	-177 105	-307 048	-179 727	-443 897
Resultat efter finansiella poster	-1 157 092	-1 736 958	-1 304 532	-2 430 322	-2 067 874
Uppskjuten skatt *	473 119	427 474	595 699	712 965	33 607
Periodens resultat	-683 973	-1 309 484	-708 833	-1 717 357	-2 034 267
Hänförligt till Moderföretagets aktieägare	-684 451	-1 310 016	-709 762	-1 718 262	-2 035 525
Innehav utan bestämmande inflytande	478	532	929	905	1 258
Genomsnittligt antal aktier					
Genomsnittligt antal aktier före utspädning	4 143 186	4 022 511	4 082 849	4 022 511	4 022 511
Genomsnittligt antal aktier efter utspädning **	4 143 186	4 022 511	4 082 849	4 022 511	4 022 511
Resultat per aktie, före utspädning	-0,17	-0,33	-0,17	-0,43	-0,51
Resultat per aktie, efter utspädning **	-0,17	-0,33	-0,17	-0,43	-0,51

* Uppskjuten skatt baseras på skattesatsen 20,6% med hänsyn till regeringens beslut den 13 juni 2018 att sänka bolagsskatten för företag med räkenskapsår som börjar 1 januari 2019 eller senare. Huvuddelen av underskottet förväntas nyttjas först efter det att skatten sänkts. I jämförelsesiffrorna för Q2 2018 används skattesatsen 21,4%.

Balansräkning koncernen

SEK	2019-12-31	2018-12-31	2019-06-30
Tillgångar			
Anläggningstillgångar			
Immateriella anläggningstillgångar			
Balanserade utgifter för utvecklingsarbeten och liknande arbeten	37 338 437	32 073 623	35 910 197
Koncessioner, patent, licenser, varumärken och liknande rättigheter	238 731	258 184	236 209
Förskott avseende immateriella anläggningstillgångar	3 981 432	0	1 024 759
Materiella anläggningstillgångar			
Inventarier, verktyg och installationer	157 782	448 850	267 753
Finansiella anläggningstillgångar			
Uppskjuten skattefordran	7 703 541	7 246 347	7 110 216
Andra långfristiga fordringar	197 595	489 931	200 549
Summa anläggningstillgångar	49 617 518	40 516 935	44 749 783
Omsättningstillgångar			
Kortfristiga fordringar			
Övriga fordringar	984 749	1 162 874	912 814
Förutbetalda kostnader och upplupna intäkter	924 137	892 644	1 280 313
Likvida medel	1 091 801	2 230 258	744 958
Summa omsättningstillgångar	3 000 687	4 285 776	2 938 085
Summa tillgångar	52 618 205	44 802 711	47 687 868

Bolaget har tillgång till en checkräkningskredit på 1 000 000 SEK hos Nordea.

Balansräkning fortsättning	2019-12-31	2018-12-31	2019-06-30
Eget kapital och skulder			
Eget kapital			
Aktiekapital	1 106 191	1 005 628	1 005 628
Övrigt tillskjutet kapital	50 949 812	47 644 983	47 644 983
Annat eget kapital inklusive årets resultat	-19 837 257	-19 001 306	-18 987 593
Eget kapital hänförligt till moderföretagets aktieägare	32 218 746	29 649 305	29 663 018
Innehav utan bestämmande inflytande	8 318	6 845	7 529
Summa Eget kapital	32 227 064	29 656 150	29 670 547
Avsättningar			
Övriga avsättningar	555 558	510 976	564 364
Summa avsättningar	555 558	510 976	564 364
Långfristiga skulder			
Erhållna lån	6 401 598	5 885 052	5 213 821
Övriga långfristiga skulder	3 425 055	647 237	2 931 028
Summa långfristiga skulder	9 826 653	6 532 289	8 144 849
Kortfristiga skulder			
Checkräkningskredit	907 203	493 068	934 196
Leverantörsskulder	4 882 586	1 921 008	3 627 216
Erhållna lån	1 884 000	3 699 521	2 369 000
Skatteskulder	-	-	180 675
Övriga kostfristiga skulder	376 901	226 367	317 352
Upplupna kostnader och förutbetalda intäkter	1 958 240	1 763 332	1 879 669
Kortfristiga skulder	10 008 930	8 103 296	9 308 108
Summa skulder och eget kapital	52 618 205	44 802 711	47 687 868
Soliditet	61%	66%	62%

Förändring i eget kapital koncernen

	Aktiekapital	Övrigt tillskjutet kapital	Annat eget kapital inkl årets resultat	Innehav utan bestämmande inflytande	Summa
Ingående eget kapital 2018-07-01	1 005 628	47 644 983	-17 174 349	6 049	31 482 311
Omräkningsdifferenser	-	-	222 281	222	222 503
Resultat för perioden	-	-	-2 035 525	1 258	-2 034 267
Utgående eget kapital 2019-06-30	1 005 628	47 644 983	-18 987 593	7 529	29 670 547

	Aktiekapital	Övrigt tillskjutet kapital	Annat eget kapital inkl årets resultat	Innehav utan bestämmande inflytande	Summa
Ingående eget kapital 2019-07-01	1 005 628	47 644 983	-18 987 593	7 529	29 670 547
Nyemission	100 563	3 304 829	0	0	3 405 392
Omräkningsdifferenser	-	-	-139 902	-140	-140 042
Resultat för perioden	-	-	-709 762	929	-708 833
Utgående eget kapital 2019-12-31	1 106 191	50 949 812	-19 837 257	8 318	32 227 064

	Aktiekapital	Övrigt tillskjutet kapital	Annat eget kapital inkl årets resultat	Innehav utan bestämmande inflytande	Summa
Ingående eget kapital 2018-07-01	1 005 628	47 644 983	-17 174 349	6 049	31 482 311
Omräkningsdifferenser	-	-	-108 695	-109	-108 804
Resultat för perioden	-	-	-1 718 262	905	-1 717 357
Utgående eget kapital 2018-12-31	1 005 628	47 644 983	-19 001 306	6 845	29 656 150

Kassaflöde i sammandrag för koncernen

	201910- 201912	201810- 201812	201907- 201912	201807- 201812	201807- 201906
Den löpande verksamheten					
Rörelseresultat före finansiella poster	-922 841	-1 560 653	-970 686	-2 251 395	-1 693 171
Ej likvidpåverkande poster	1 074 201	1 502 959	2 156 096	2 208 335	5 184 024
Finansnetto	-234 251	-176 305	-333 846	-178 927	-374 703
Betald inkomstskatt	-185 900	-61 255	-229 192	-335 315	-500 698
Kassaflöde från den löpande verksamheten innan förändringar från rörelsekapitalet	-268 791	-295 254	622 372	-557 302	2 615 452
Ökning/minskning omsättningstillgångar	88 496	-105 452	335 132	185 090	-149 689
Ökning/minskning rörelseskulder	-489 583	-215 903	1 393 490	-176 767	1 736 763
Kassaflöde från den löpande verksamheten	-669 878	-616 609	2 350 994	-548 979	4 202 526
Investeringsverksamheten					
Investeringar i immateriella tillgångar	-3 382 382	-2 214 464	-7 234 319	-4 913 167	-12 208 424
Investeringar i materiella tillgångar	0	-111	-4 490	-2 329	-3 381
Avyttring av materiella tillgångar	-393	0	9 164	0	47 055
Förändring långfristiga fordringar	7 417	-23 312	3 054	9 936	299 218
Kassaflöde från investeringsverksamheten	-3 375 358	-2 237 887	-7 226 591	-4 905 560	-11 865 532
Finansieringsverksamheten					
Nyemission	3 405 392	0	3 405 392	0	0
Amortering	-823 881	-391 342	-1 552 929	-418 417	-1 087 957
Upptagna lån	2 160 716	4 400 000	3 396 970	5 600 000	6 551 580
Checkräkningskredit	-59 876	182 085	-26 993	493 069	934 196
Kassaflöde från finansieringsverksamheten	4 682 351	4 190 743	5 222 440	5 674 652	6 397 819
Periodens kassaflöde	637 115	1 336 247	346 843	220 113	-1 265 187
Likvida medel vid periodens början	454 686	894 011	744 958	2 010 145	2 010 145
Likvida medel vid periodens slut	1 091 801	2 230 258	1 091 801	2 230 258	744 958

Resultaträkning moderbolaget

SEK	201910- 201912	201810- 201812	201907- 201912	201807- 201812	201807- 201906
Rörelsens intäkter					
Nettoomsättning	6 714 189	7 189 610	13 996 660	13 960 174	30 070 503
Övriga rörelseintäkter	477 961	368 671	584 051	369 161	331 678
Summa intäkter	7 192 150	7 558 281	14 580 711	14 329 335	30 402 181
Rörelsens kostnader					
Direkta kostnader sålda tjänster	-1 810 398	-2 037 772	-3 434 875	-3 731 711	-7 214 856
Övriga externa kostnader	-4 501 711	-5 153 965	-8 833 415	-9 867 291	-18 869 382
Personalkostnader	-676 765	-557 110	-938 794	-962 836	-1 721 790
Avskrivningar av materiella och immateriella tillgångar	-1 514 826	-1 257 565	-2 984 318	-2 452 884	-5 201 232
Övriga rörelsekostnader	0	-23 008	-	-	-167 539
Summa rörelsens kostnader	-8 503 700	-9 029 420	-16 191 402	-17 014 722	-33 174 799
Rörelseresultat	-1 311 550	-1 471 139	-1 610 691	-2 685 387	-2 772 618
Resultat från finansiella investeringar					
Finansiella intäkter	-42 859	800	-26 798	800	69 192
Finansiella kostnader	-191 393	-176 888	-307 048	-179 510	-443 068
Resultat efter finansiella poster	-1 545 802	-1 647 227	-1 944 537	-2 864 097	-3 146 494
Uppskjuten skatt *	454 801	351 822	536 317	612 211	434 094
Periodens resultat	-1 091 001	-1 295 405	-1 408 220	-2 251 886	-2 712 400
Genomsnittligt antal aktier					
Genomsnittligt antal aktier före utspädning	4 143 186	4 022 511	4 082 849	4 022 511	4 022 511
Genomsnittligt antal aktier efter utspädning **	4 143 186	4 022 511	4 082 849	4 022 511	4 022 511
Resultat per aktie, före utspädning	-0.26	-0.32	-0.34	-0.56	-0.67
Resultat per aktie, efter utspädning	-0.26	-0.32	-0.34	-0.56	-0.67

* Uppskjuten skatt baseras på skattesatsen 20,6% med hänsyn till regeringens beslut den 13 juni 2018 att sänka bolagsskatten för företag med räkenskapsår som börjar 1 januari 2019 eller senare. Huvuddelen av underskottet förväntas nyttjas först efter det att skatten sänkts. I jämförelsesiffrorna för Q2 2018 används skattesatsen 21,4%.

Balansräkning moderbolaget

SEK	2019-12-31	2018-12-31	2019-06-30
Tillgångar			
Anläggningstillgångar			
Immateriella anläggningstillgångar			
Balanserade utgifter för utvecklingsarbeten och liknande arbeten	41 799 326	35 854 538	40 043 157
Koncessioner, patent, licenser, varumärken och likn rättigheter	238 731	258 184	236 209
Förskott avseende immateriella anläggningstillgångar	3 981 432	0	1 024 759
Materiella anläggningstillgångar			
Inventarier, verktyg och installationer	0	2 687	0
Finansiella anläggningstillgångar			
Andelar i koncernföretag	6 065 788	6 065 788	6 065 788
Uppskjuten skattefordran	6 642 009	6 283 809	6 105 692
Andra långfristiga fordringar	4 900	0	4 900
Summa anläggningstillgångar	58 732 186	48 465 006	53 480 505
Omsättningstillgångar			
Kortfristiga fordringar			
Övriga fordringar	119 270	318 502	110 037
Förutbetalda kostnader och upplupna intäkter	918 141	884 999	1 207 817
Likvida medel	577 019	1 800 850	332 227
Summa omsättningstillgångar	1 614 430	3 004 351	1 650 081
Summa tillgångar	60 346 616	51 469 357	55 130 586

Bolaget har tillgång till en checkräkningskredit på 1 000 000 SEK hos Nordea.

Balansräkning fortsättning	2019-12-31	2018-12-31	2019-06-30
Eget kapital och skulder			
Eget kapital			
Aktiekapital	1 106 191	1 005 628	1 005 628
Fond för utvecklingsutgifter	38 989 974	27 021 936	33 210 189
Uppskrivningsfond	5 647 524	5 647 524	5 647 524
Balanserad vinst eller förlust	-61 847 113	-47 166 675	-53 354 928
Överkursfond	50 949 812	47 644 983	47 644 983
Periodens resultat	-1 408 220	-2 251 886	-2 712 400
Summa Eget kapital	33 438 168	31 901 510	31 440 996
Långfristiga skulder			
Erhållna lån	6 401 598	5 885 052	5 213 821
Övriga långfristiga skulder	3 425 057	647 237	2 931 028
Summa långfristiga skulder	9 826 655	6 532 289	8 144 849
Kortfristiga skulder			
Checkräkningskredit	907 203	493 069	934 196
Leverantörsskulder	4 815 831	1 846 987	3 601 316
Erhållna lån	1 884 000	3 699 521	2 369 000
Skulder till koncernföretag	6 346 625	4 228 766	6 619 130
Skatteskulder	0	3 373	3 373
Övriga kostfristiga skulder	283 683	131 528	197 879
Upplupna kostnader och förutbetalda intäkter	2 844 451	2 632 314	1 819 847
Kortfristiga skulder	17 081 793	13 035 558	15 544 741
Summa skulder och eget kapital	60 346 616	51 469 357	55 130 586
Soliditet	55%	62%	57%

Förändring i eget kapital moderbolaget

	Aktiekapital	Fond för utvecklingsutgifter	Uppskrivningsfond	Överkursfond	Balanserat resultat	Summa
Ingående eget kapital 2018-07-01	1 005 628	22 940 390	5 647 524	47 644 983	-43 085 129	34 153 396
Fond för utvecklingsutgifter	-	10 269 799	-	-	-10 269 799	-
Resultat för perioden	-	-	-	-	-2 712 400	-2 712 400
Utgående eget kapital 2019-06-30	1 005 628	33 210 189	5 647 524	47 644 983	-56 067 328	31 440 996

	Aktiekapital	Fond för utvecklingsutgifter	Uppskrivningsfond	Överkursfond	Balanserat resultat	Summa
Ingående eget kapital 2019-07-01	1 005 628	33 210 189	5 647 524	47 644 983	-56 067 328	34 153 396
Nyemission	100 563	-	-	3 304 829	-	3 405 392
Fond för utvecklingsutgifter	-	5 779 785	-	-	-5 779 785	-
Resultat för perioden	-	-	-	-	-1 408 220	-1 408 220
Utgående eget kapital 2019-12-31	1 106 191	38 989 974	5 647 524	50 949 812	-63 255 333	33 438 168

	Aktiekapital	Fond för utvecklingsutgifter	Uppskrivningsfond	Överkursfond	Balanserat resultat	Summa
Ingående eget kapital 2018-07-01	1 005 628	22 940 390	5 647 524	47 644 983	-43 085 129	34 153 396
Fond för utvecklingsutgifter	-	4 081 546	-	-	-4 081 546	-
Resultat för perioden	-	-	-	-	-2 251 886	-2 251 886
Utgående eget kapital 2018-12-31	1 005 628	27 021 936	5 647 524	47 644 983	-49 418 561	31 901 510

Kassaflöde i sammandrag för moderbolaget

	201910- 201912	201810- 201812	201907- 201912	201807- 201812	201807- 201906
Den löpande verksamheten					
Rörelseresultat före finansiella poster	-1 311 350	-1 471 139	-1 610 691	- 2 685 387	-2 772 618
Ej likvidpåverkande poster	1 514 826	1 257 565	2 450 344	2 452 884	5 201 231
Finansnetto	-234 252	-176 088	-333 846	-178 710	-373 876
Betald inkomstskatt	-927	-	- 4 917	-1 746	- 1 746
Kassaflöde från den löpande verksamheten innan förändringar från rörelsekapitalet	-31 903	-389 662	500 890	-412 959	2 052 991
Ökning/minskning omsättningstillgångar	-31 611	90 211	281 987	420 746	306 393
Ökning/minskning rörelseskulder	-419 767	129 001	2 052 418	245 854	3 644 431
Kassaflöde från den löpande verksamheten	-483 281	-170 450	2 835 295	253 641	6 003 815
Investeringsverksamheten					
Investeringar i immateriella tillgångar	-3 714 734	-2 491 460	-7 812 945	-5 509 269	-13 446 332
Förvärv av finansiella tillgångar	-	-	-	-	-4 900
Kassaflöde från investeringsverksamheten	-3 714 734	-2 491 460	-7 812 945	-5 509 269	-13 451 232
Finansieringsverksamheten					
Nyemission	3 405 392	-	3 405 392	-	-
Amortering	-823 880	-391 341	-1 552 928	-418 416	-1 087 957
Upptagna lån	2 160 716	4 400 000	3 396 970	5 600 000	6 551 580
Checkräkningskredit	-59 875	182 086	-26 992	493 069	934 196
Kassaflöde från finansieringsverksamheten	4 682 353	4 190 745	5 222 442	5 674 653	6 397 819
Periodens kassaflöde	484 338	1 528 835	244 792	419 025	-1 049 598
Likvida medel vid periodens början	92 681	272 015	332 227	1 381 825	1 381 825
Likvida medel vid periodens slut	577 019	1 800 850	577 019	1 800 850	332 227

Bolaget har en checkkredit på 1.000 000 SEK hos Nordea.

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.

ARR - Annual Recurring Revenue. Värdet av aktiva abonnemang i kundkonton med positivt förbetalt saldo. Beräknas utifrån förnyelsepriset av månadsabonnemang x 12 plus priset för årsabonnemang plus en tredjedel av förnyelsepriset för aktiva 3-årsabonnemang. Inkluderar abonnemang för Premium samt för telefonnummer.

CAC - Customer Acquisition Cost. Snittkostnaden för att anskaffa en ny kund. I Sonetels fall beräknas CAC genom att marknadsföringskostnader plus den andel av kostnaden för kundtjänst i Indien som används för försäljning och hjälp till nya kunder, delas med antalet nya betalande kunder.

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.

Kohort - ett urval av kunder som används för att följa utveckling - t.ex. vad gäller intäkter - över tid..

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

ROI - Return on Investment. Begreppet används för att definiera den tidpunkt då bruttomarginalen på de löpande intäkterna från en kund överstiger kundanskaffningskostnaderna (CAC). Som grund för beräkningen av tidpunkten har bolaget använt en aggregerad snittintäkt per kund över tid för ett kohort bestående av alla kunder som blev betalande kunder 2016. Dessa har därefter jämförts med kohort bestående av alla kunder 2017 respektive 2018. Den aggregerade intäkten över tid har befunnits vara mycket likartad för samtliga kohort.

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.

