

**Notering av aktierna i**  
*Paynova AB (publ.)*

**paynova®**



# Innehåll

## Innehållsförteckning

|                                                   |    |
|---------------------------------------------------|----|
| Paynova i korthet                                 | 2  |
| Verkställande direktören har ordet                | 4  |
| Bakgrund och motiv                                | 5  |
| Paynovaplånboken                                  | 6  |
| Marknadsöversikt och konkurrenter                 | 9  |
| Paynovas verksamhet                               | 14 |
| Finansiell översikt                               | 19 |
| Finansiella mål och framtidsutsikter              | 28 |
| Aktiekapital och ägarförhållanden                 | 30 |
| Styrelse, ledande befattningshavare och revisorer | 33 |
| Risker                                            | 37 |
| Legala frågor och kompletterande information      | 39 |
| Utdrag ur Paynovas bolagsordning                  | 40 |
| Skattefrågor                                      | 41 |
| Bokslutskommuniké 1 januari–31 december, 2003     | 43 |
| Räkenskaper                                       | 48 |
| Revisorns granskningsberättelse                   | 53 |
| Ordlista och förklaringar                         | 54 |

## Definitioner

### ”Paynova” eller ”Bolaget”

avser Paynova AB (publ.) Organisationsnummer: 556584-5889

### ”NGM”

avser såväl Nordic Growth Market AB som marknadsplatsen NGM Equity beroende på sammanhang.

Siffror i detta prospekt har avrundats. Beräkningar har utförts med ett större antal decimaler varför vissa kolumner ej summerar och relationstal inte kan beräknas exakt från data i prospektet. För övriga begrepp och termer se vidare *Ordlista och förklaringar* och *Definitioner* i avsnittet *Finansiell översikt*.

Nordic Growth Market NGM, som är en börs under Finansinspektionens tillsyn, har beslutat att notera Paynovas aktie på NGM Equity. Notering beräknas ske den 26 februari 2004. Handelsposten kommer att omfatta 200 aktier. Börsrevision har utförts av BDO AB. Paynova har träffat ett noteringsavtal med NGM om bland annat informationsgivning i syfte att säkerställa att aktieägare och övriga aktörer på marknaden erhåller korrekt, omedelbar och samtidig information om Paynovas utveckling. Detta innebär att Bolaget i sin informationsgivning följer tillämpliga lagar och författningar samt rekommendationer som gäller för aktiemarknadsbolag noterade vid svensk börs.

Finansiell rådgivare till Paynova är Söderlind & Co AB. Söderlind & Co har biträtt styrelsen vid upprättande av prospektet. Då samtliga uppgifter härrör från Paynova friskriver sig Söderlind & Co från allt ansvar mot aktieägare i Paynova och avseende andra direkta eller indirekta ekonomiska konsekvenser till följd av investerings- eller andra beslut som helt eller delvis grundas på uppgifterna i detta prospekt.

Detta prospekt har upprättats med anledning av Bolagets notering på NGM Equity. Genom prospektet lämnas sålunda inte något erbjudande om förvärf eller försäljning av aktier i Bolaget. Aktierna är inte föremål för handel eller ansökan därom i något annat land än Sverige. Prospektet får inte distribueras till eller i något land där distributionen förutsätter ytterligare prospekt, registrerings- eller andra åtgärder än vad som följer av svensk rätt eller om distributionen strider mot tillämplig bestämmelse i sådant land. För detta prospekt gäller svensk rätt. Tvist med anledning av innehållet i detta prospekt eller därmed sammanhängande rättsförhållande skall avgöras enligt svensk lag och av svensk domstol exklusivt.

I detta prospekt lämnar Paynova framtidsinriktad information. Varje uttalande som inte uteslutande är historiska fakta är framtidsinriktad information. Uttalanden om prognoser och framtidsutsikter i detta prospekt är baserade på nuvarande marknadsförhållanden samt i övrigt rådande omvärldsfaktorer. Ifrågasvarande uttalanden är väl genomarbetade, men läsaren bör vara uppmärksam på att dessa, som alla framtidsbedömningar är förenade med osäkerhet. Se vidare avsnittet *Risker*. En investering i Paynova är förenad med risk och en negativ utveckling för Bolaget kan innebära att hela det investerade kapitalet förloras.

## Information till aktieägare

Årsredovisningar och rapporter kan hämtas på [www.paynova.com](http://www.paynova.com) eller beställas från Paynova AB (publ.), Box 30107, 104 25 Stockholm via e-post till [info@paynova.com](mailto:info@paynova.com) eller per telefon 08-517 100 00. Kontaktperson för investerarfrågor är VD, Pelle Hjortblad.

Aktieägare, övriga aktörer på aktiemarknaden och allmänheten kan kostnadsfritt prenumerera på Bolagets pressmeddelanden och rapporter genom NGMs nyhetstjänst NG News på [www.ngnews.se](http://www.ngnews.se).

## Notering vid NGM Equity

|                      |                      |
|----------------------|----------------------|
| Första noteringsdag: | den 26 februari 2004 |
| Handelspost:         | 200 aktier           |
| Kortnamn på NGM:     | PAY                  |
| ISIN-kod:            | SE0001162462         |

## Ekonomisk information 2004

|                                         |                   |
|-----------------------------------------|-------------------|
| Årsredovisning för 2003                 | mars/april 2004   |
| Delårsrapport 1 januari–31 mars, 2004   | 6 maj, 2004       |
| Ordinarie bolagsstämma                  | 6 maj, 2004       |
| Delårsrapport 1 april–30 juni, 2004     | 26 augusti, 2004  |
| Delårsrapport 1 juli–30 september, 2004 | 11 november, 2004 |

## Paynova i korthet

### Affärsidé

Paynovas affärsidé är att skapa värde för aktieägarna genom att erbjuda företag, organisationer, och privatpersoner att på ett enkelt, säkert och kostnadseffektivt sätt överföra pengar elektroniskt.

### Paynovaplånboken

Vid distansförsäljning uppstår alltid ett behov av att hantera och förmedla betalningar. En säker och effektiv betalningslösning är en grundläggande förutsättning för fungerande distanshandel. Paynova utvecklar, marknadsför och driver en elektronisk betalningslösning vilken marknadsförs under namnet Paynovaplånboken. Paynovaplånboken fungerar ungefär som en vanlig plånbok. Den som vill köpa något tar fram sin plånbok vid kassan och betalar med pengar från plånboken. Om Paynovaplånboken är tom kan konsumenten, plånboksinnehavaren, omedelbart föra över pengar till Paynovaplånboken med exempelvis kort eller internetbank. De pengar som sätts in i Paynovaplånboken överförs till ett avskilt klientmedelskonto och registreras som plånboksinnehavarens. När plånboksinnehavaren använder Paynovaplånboken för att betala för en vara eller tjänst överförs pengar från konsumenten till e-handlaren.

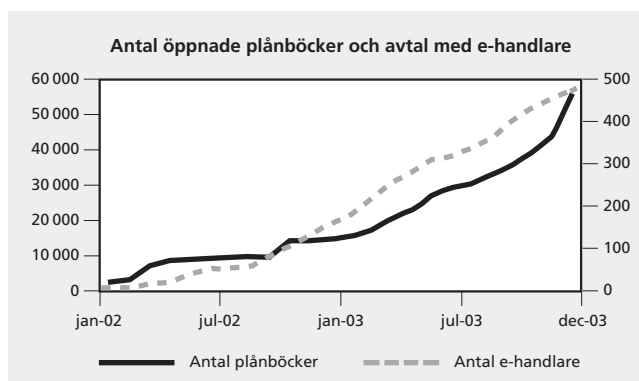
Vid varje köp utgår en avgift vilken avräknas från de medel e-handlaren erhåller från konsumenten. Avgiften är relaterad till transaktionens värde. Vidare erhåller Paynova ränta på samtliga klientmedel. Vid insättningar av små belopp och uttag erlägger konsumenter en avgift.

### Kunder

Paynovas kunder utgörs dels av de e-handlare vilka tecknat avtal om att erbjuda Paynovaplånboken som betalningsmetod, och dels av de konsumenter som använder tjänsten. Huvuddelen av de e-handlare som Paynova tecknat avtal med är svenska. Per den 31 december 2003 har Paynova avtal med 475 e-handlare, bland dessa kan nämnas:

- CDON.COM
- Metro/Detfinns.nu
- Aftonbladet
- Lycos Europe/Spray
- TV4
- Lunarstorm

Under 2003 intensifierades marknadsföringen till konsumenter bland annat genom reklamkampanjer i tv. Under december 2003 öppnades cirka 12 000 nya Paynovaplånböcker. Per den 31 december 2003 var totalt 55 700 plånböcker öppnade<sup>1</sup>.



### Marknad

Marknaden för Paynovas betalningslösning är global och utgörs av företag, organisationer eller andra som erbjuder konsumenter varor eller tjänster där internet används som försäljningskanal. Paynova avser fokusera på den europeiska marknaden, inledningsvis prioriteras Skandinavien, Tyskland, Nederländerna och Frankrike.

Efterfrågan av elektroniska betalningslösningar drivs av försäljningsutveckling av varor och tjänster via internet. Analysföretaget IDC<sup>2</sup> uppskattar att försäljningen till konsumenter i Västeuropa via internet kommer att uppgå till nära 100 miljarder USD under år 2004. Drygt hälften av e-handeln sker på de marknader som Paynova avser att prioritera. IDC bedömer vidare att e-handeln i Västeuropa, växer med 45 procent per år fram till och med år 2007, då värdet förväntas uppgå till drygt 300 miljarder USD.

Paynova konkurrerar med andra betalningsmetoder som e-handlare kan välja att erbjuda när de skall ta betalt för sina tjänster eller varor. Konkurrensen kommer från kortbetalningar, faktura, postförskott, internetbank och SMS. På sikt bedömer Paynova att konkurrensen från företag som erbjuder elektroniska betalningslösningar liknande Paynovaplånboken kommer att öka. För närvarande bedömer Paynova att de starkaste konkurrenterna med liknande betalningslösningar är amerikanska Paypal och tyska Firstgate.

<sup>1</sup> En plånbok klassificeras som öppnad när konsumenten registrerat all nödvändig information.

<sup>2</sup> IDC, *European Internet Market Monitor: Internet usage and eCommerce, 2003-2007*, December 2003

Paynovas transaktionsavgift är i sin helhet relaterad till transaktionens värde vilket innebär att Paynovaplånboken är särskilt konkurrenskraftig vid mindre belopp. Med Paynovaplånboken kan e-handlaren indirekt erbjuda sina kunder att betala med samtliga sätt som en konsument kan använda för att fylla på pengar i Paynovaplånboken. Detta gör start- och driftkostnaderna låga i såväl ett tekniskt som administrativt perspektiv eftersom endast ett gränssnitt behövs. För konsumenten är Paynovaplånboken ett enkelt, snabbt och säkert sätt att betala men det kan vara ett hinder att etablera en relation med en ny, för många okänd, aktör.

### Framtidsutsikter och mål

Styrelsen bedömer att förutsättningarna för Paynova att öka försäljningen och uppnå långsiktig lönsamhet är goda. Bolaget verkar på en tillväxtmarknad och har en produkt som fyller behovet av nya lösningar för elektroniska betalningar. Marknaden för elektroniska betalningslösningar liknande Paynovaplånboken är omogen och konkurrensen på många europeiska marknader är begränsad.

På medellång sikt är Paynovas mål att senast 2006 vara en av de tre ledande leverantörerna i Europa av elektroniska betalningslösningar. Paynovas långsiktiga mål är att bli en global leverantör av elektroniska betalningslösningar. Ett finansiellt delmål är att vara kassaflödespositiv på månadsbasis senast under kvartal 2 år 2005. Utifrån förväntade framtida kostnader och marginaler innebär detta mål att bruttotransaktionsvolymen, det vill säga summan av alla köp som görs via Paynovaplånböcker, på månadsbasis skall uppgå till minst 80 MSEK. Marginalkostnaderna vid ökade volymer bedöms vara låga. Om Bolaget uppnår en stark marknadsposition i Europa är målet att vinstmarginalen skall överstiga 30 procent.

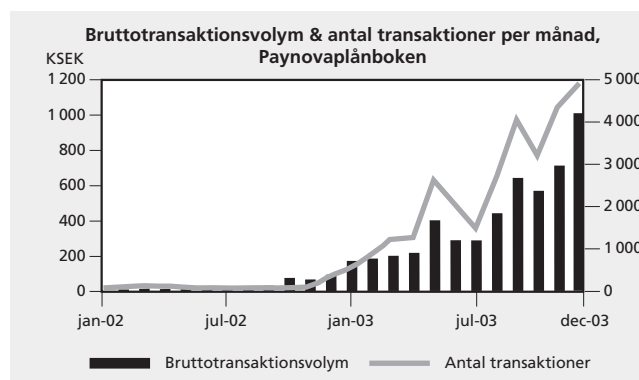
### Finansiell utveckling och ställning

De första två räkenskapsåren bedrev Paynova huvudsakligen utvecklingsverksamhet. Utvecklingsutgifter om 9 295 KSEK respektive 5 651 KSEK aktiverades

Under räkenskapsåret 2001/2002 tecknades avtal med de första svenska e-handlarna. Av periodens bruttotransaktionsvolym<sup>1</sup> om totalt 2 544 KSEK, genererades knappt 90 procent av ett större evenemang vilket är exkluderat i diagrammet nedan.

Under det senaste räkenskapsåret, 2003, har bruttotransaktionsvolymen på kvartalsbasis mer än fyrdubblats. Totalt uppgick bruttotransaktionsvolymen till 5 106 KSEK. Paynova har fokuserat på marknadsföring och försäljning under 2003.

Under det fjärde kvartalet uppgick de externa marknadskostnaderna till 3 959 KSEK, vilket kan jämföras med Bolagets sammanlagda tidigare marknadskostnader vilka uppgått till 4 408 KSEK. Efter årets utgång har Paynova genomfört en nyemission vilken tillför Bolaget 7,7 MSEK. Styrelsen avser att lämna förslag till den ordinarie bolagsstämman 2004 om en nyemission om 30-50 MSEK.



| Nyckeltal                                          | 31 jan 2000–30 juni 2001<br>(17 mån) | 1 juli 2001–31 dec 2002<br>(18 mån) | 1 jan 2003–31 dec 2003<br>(12 mån) |
|----------------------------------------------------|--------------------------------------|-------------------------------------|------------------------------------|
| Bruttotransaktionsvolym, KSEK                      | –                                    | 2 544                               | 5 106                              |
| Transaktionsnetto, KSEK                            | –                                    | 30                                  | 88                                 |
| Periodens resultat, KSEK                           | –527                                 | –16 138                             | –29 355                            |
| Immateriella anläggningstillgångar, KSEK           | 9 295                                | 14 945                              | 11 956                             |
| Räntebärande- och övriga finansiella skulder, KSEK | –                                    | 2 423                               | 7 514                              |
| Kassa och bank, KSEK                               | 1 320                                | 765                                 | 2 530                              |
| Tecknat ej betalt belopp, KSEK                     | 2 416                                | 54                                  | 2 818                              |
| Eget kapital, KSEK                                 | 6 212                                | 10 970                              | 6 649                              |
| Balansomslutning, SEK                              | 14 220                               | 17 396                              | 20 023                             |
| Medelantal anställda                               | 7                                    | 11                                  | 15                                 |
| Soliditet, %                                       | 44                                   | 63                                  | 33                                 |
| Nettoskuldssättningsgrad, ggr                      | –0,2                                 | 0,2                                 | 0,7                                |
| Kassaflöde från den löpande verksamheten, KSEK     | 4 629                                | –17 644                             | –28 147                            |

<sup>1</sup> Det sammanlagda värdet av alla köp genom Paynovaplånboken.

## Verkställande direktören har ordet

### Nyckeln är marknadskännedom

Det har snart gått fyra år sedan Paynovas verksamhet startades. Intensiva år där alla arbetat hårt med att utveckla och lansera en attraktiv betalningslösning. När jag tillträdde som verkställande direktör hösten 2001 var uppgiften att kommersialisera Paynovaplånboken. Ett resultat av att vi sedan dess konsekvent bearbetat marknaden och hela tiden anslutit fler och fler små och medelstora e-handelssajter är att vi nu kan fokusera på e-handlare med stora volymer. Ju fler e-handlare som erbjuder Paynovaplånboken som betalningsmetod desto lättare har vi att få tillträde till, och acceptans av, de stora e-handlarna. Vi kan konstatera att Paynovaplånboken erbjuds som betalningssätt både hos den mest besökta svenska e-handelssajten<sup>1</sup>, CDON.COM, och hos fyra av de tio mest besökta sajterna i Sverige<sup>2</sup> (Lunarstorm, TV4, Aftonbladet, Spray). Ett bevis på att allt fler känner till Paynovaplånboken är också att ungefär hälften av alla nya e-handlare som vi skriver avtal med kontakter oss på eget initiativ. Under december tecknade vi avtal med 22 nya e-handlare trots att de sista veckorna i månaden var helger.

Vi har väglett av tanken att ingen är intresserad av en plånbok, vare sig på nätet eller i den fysiska världen om dess innehåll inte duger som betalningsmedel på många ställen. Nu när många e-handelssajter erbjuder plånboken som betalningsmetod trappar vi upp marknadsföringen. Genom att tillsammans med kända e-handlare rikta konkreta erbjudanden till konsumenter ska vi övertyga allt fler att prova Paynovaplånboken. Under hösten har vi sett effekter av de marknadsföringskampanjer vi genomfört – i december öppnades 12 000 plånböcker, knappt 400 per dag. Med andra ord ökade antalet öppnade plånböcker med 27 procent denna månad, vilket innebär att vi sett en effekt av den kampanj som genomfördes i slutet av förra året. Vi är förvissade om att såväl konsumenter som e-handlare kommer att uppleva Paynovaplånboken som enkel, säker, snabb och kostnadseffektiv. Därför bedömer jag att Paynovaplånboken kommer att bli en av de självklara betalningsmetoderna på internet.

### Expansion

Jag och Paynovas medarbetare ser fram emot nästa utmaning. Den europeiska expansionen har redan inletts. Den första franska e-handelssajten är driftsatt och vi har tecknat avtal med flera e-handlare med verksamhet i många europeiska

länder, bland andra Lycos Europe<sup>3</sup>. Vi har tecknat ett Letter of Intent med GZS<sup>4</sup>, en ledande finansiell aktör i Tyskland, om lansering av Paynovaplånboken i tyskspråkiga länder. Vårt mål är att, senast år 2006, vara en av tre ledande leverantörer av elektroniska betalningslösningar i Europa.

För lönsamhet krävs att Paynovaplånböcker används vid stora transaktionsvolymmer. Den marknad vi verkar på växer snabbt. Det finns många olika bedömningar om marknadens storlek och tillväxttakt. Statistiska Centralbyrån uppger att värdet av svenska företags internetförsäljning till konsumenter uppgick till 30 miljarder SEK 2002. Vi bedömer att marknaden växer med 30 till 50 procent per år. En marknadsandel i Sverige om en till två procent år 2005, skulle vid bedömda framtida kostnads- och marginalnivåer, innebära att vi når break-even! Det finns bland de anslutna e-handlarna potential för denna volym, men det tar tid för konsumenter att ta till sig en ny betalningsmetod. Det är därför viktigt för oss att genom kampanjer och erbjudanden stimulera användandet av Paynovaplånboken.

I december skrev vi ett mycket spännande avtal med Mecenat, ett företag som bland annat ger ut rabattkort till studerande. Med avtalet får vi möjlighet att nå cirka en miljon konsumenter i en intressant målgrupp, unga aktiva internetanvändare. Det kommer att bli möjligt för e-handlare som är anslutna till Paynovaplånboken att rikta erbjudanden direkt till studerande – ett sätt för oss att stimulera användningen av Paynovaplånboken och samtidigt skapa mervärde för både de anslutna studenterna och e-handlarna.

Jag känner igen mycket av vår verksamhet från när jag verkade inom telekomsektorn (Tele2) under 90-talet under mobiltelefonins genombrott. Med mobiltelefonin har flera framgångsrika, och inte minst, lönsamma företag etablerats på kort tid. På tio år utvecklades flera av dessa företag från små verksamheter med stora negativa kassaflöden till lönsamma multinationella storföretag. Likheter mellan vår verksamhet och mobiltelefonin är stora. Jag är övertygad om att Paynovaplånboken kommer att vara en av de mest accepterade elektroniska betalningsmetoderna på den europeiska marknaden i ett treårsperspektiv.

Pelle Hjortblad  
Verkställande direktör

<sup>1</sup> DagensHandel.se – Nielsen/NetRatings, november 2003.

<sup>2</sup> Red Measure (TNS Gallup), januari 2004, unika webbläsare (trafik). Alla sajter är inte inkluderade, exempelvis omfattas inte bankernas sajter eller sökmotorer såsom Yahoo och Google.

<sup>3</sup> Lycos Europe NV erbjuder internetjänster bland annat via portaler i Österrike, Danmark, Frankrike, Tyskland, Storbritannien, Italien, Nederländerna, Norge, Ryssland, Spanien, Sverige och Schweiz. Bland tjänsterna finns olika typer av innehåll, internetuppkopplingar, sökmöjligheter och mötesplatser på nätet.

<sup>4</sup> GZS (Gesellschaft für Zahlungssysteme mbH) beskrivs närmare på sidan 17.

## Bakgrund och motiv

Styrelsen beslutade den 11 december 2003, med stöd av bemyndigande lämnat vid extra bolagsstämma den 21 november 2003, att ansöka om att notera Paynovas aktier på NGM Equity. Sedan Paynova grundades har Bolaget genomgått olika faser. Den första var att utveckla en konkurrenskraftig betalningslösning samt etablera en finansiell infrastruktur för att möjliggöra e-handlares och konsumenters överföringar till och från Paynovaplånboken. I den andra fasen tecknade Paynova avtal med såväl stora som små e-handlare och ett nätverk av återförsäljare byggdes upp i Sverige. Den tredje fasen, att attrahera konsumenter på den svenska marknaden inleddes 2003 och kommer att intensifieras i år. Avtal med bland andra Mecenat<sup>1</sup> innebär att Paynova under 2004 räknar med att nå ett betydande antal konsumenter direkt. I takt med att allt fler konsumenter öppnar plånböcker kommer fokus att övergå till att öka transaktionsvolymen.

Paynovaplånboken har fram till den 31 december 2003 använts vid cirka 32 000 köp till ett sammanlagt värde av 7,6 MSEK, varav 12 600 köp till ett värde om 2,3 MSEK utfördes under det sista kvartalet 2004. Detta är blygsamma siffror, men ett kvitto på att det finns ett behov av nya lösningar för elektroniska betalningar. Paynovaplånboken har därmed visat sig vara en fungerande lösning som uppfyller de krav som marknaden ställer. De cirka 500 e-handlare som kan erbjuda Paynovaplånboken som betalningsmetod visar att Paynova är etablerad på den svenska marknaden. Under 2004 ska Paynovaplånboken lanseras i övriga Skandinavien<sup>2</sup>, Tyskland, Nederländerna och Frankrike. Förhandlingar har inletts eller skall inledas med tänkbara partnerföretag på dessa marknader.

Paynovas verksamhet har främst finansierats genom nyemissioner och lån från aktieägare. Nytt kapital har tillförts efter uppnådda mål och Paynova har i januari 2004 cirka 200 aktieägare. Sedan starten har dessa ägare tillfört nära 70 MSEK i aktiekapital och lån till Paynova. Paynovas mål är att verksamheten skall vara kassaflödespositiv på månadsbasis senast det

andra kvartalet 2005. Styrelsen bedömer att Bolagets nuvarande likvida medel tillsammans med de kapitaltillskott som erhålls under 2004 om utgivna teckningsoptioner utnyttjas kan täcka löpande driftkostnader till årsskiftet 2004/2005. I takt med att allt fler köp betalas genom Paynovaplånböcker ska medel genererade av rörelsen utgöra en viktigare finansieringskälla. Utrymmet för offensiva marknadsåtgärder är begränsat med nuvarande finansiering. Ett kapitaltillskott kan positivt påverka Paynovas möjligheter till snabb internationell etablering. Styrelsen avser därför att lämna förslag till den ordinarie bolagsstämman 2004 om en nyemission om 30-50 MSEK, se vidare *Kapitalbehov och finansiell ställning* på sidan 28. Kapitalbehovet är beroende av i vilken takt medel kommer att genereras från Bolagets verksamhet och huruvida utgivna optionsrätter med rätt till nyteckning av aktier utnyttjas. En nyemission om 30-50 MSEK bedöms av styrelsen ge utrymme för intensifierad marknadsbearbetning och trygga Bolagets verksamhet till dess att rörelsen är kassaflödespositiv.

Det viktigaste motivet till börsnoteringen är att öka Paynovas handlingsfrihet genom att öka tillgången till riskkapital samt underlätta strategiska allianser. Styrelsen bedömer därtill att den ökade uppmärksamheten från allmänhet, kunder, leverantörer och massmedia, liksom den legitimitet som följer av en marknadsnotering kommer att utgöra värdefulla stöd i Paynovas framtida expansion.

I övrigt hänvisas till redogörelsen i detta prospekt vilket har upprättats av styrelsen i Paynova med anledning av noteringen av Bolagets aktier vid NGM. Styrelsen i Paynova är ansvarig för innehållet i detta prospekt. Härmed försäkras att, såvitt styrelsen känner till, uppgifterna i prospektet överensstämmer med faktiska förhållanden och att ingenting av väsentlig betydelse är utelämnat som skulle kunna påverka den bild av Paynova som skapas av prospektet.

Stockholm den 19 februari 2004

Styrelsen för Paynova AB (publ.)

Dan Blomberg

Magdalena Bonde

Peter Enström

Bengt Holmquist

Ulf Risberg

Magnus Unger

<sup>1</sup> Mecenat AB ("Mecenat") ger bland annat ut Mecenatkortet, ett medlemskort för cirka 330 000 studenter vid anslutna studentkårer och CSN-kortet till 640 000 andra studerande med studiestöd. Kortet berättigar bland annat till rabatter på anslutna inköpsställen däribland SAS och SJ.

<sup>2</sup> Med Skandinavien avses i detta prospekt Danmark, Finland, Norge och Sverige.

# Paynovaplånboken

Paynovas verksamhet, att förmedla betalningar mellan betalare och betalningsmottagare, baseras på en betalningslösning som marknadsförs under namnet Paynovaplånboken. Med Paynovaplånboken hanteras varje transaktion i ett slutet system, vilket möjliggör en tjänst som är snabb, kostnadseffektiv och utan kreditrisk för e-handlare.

## Betalning

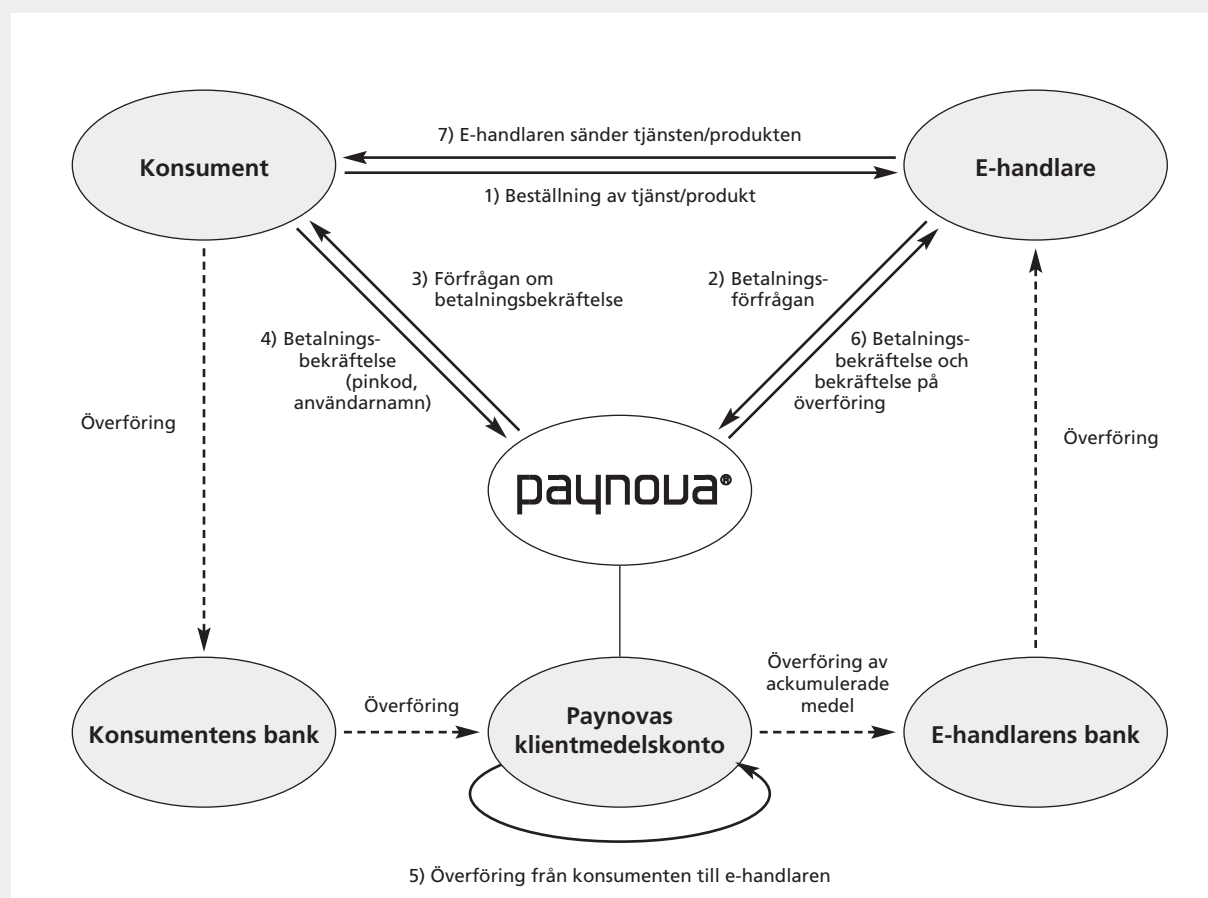
För att betala en vara eller tjänst väljer konsumenten Paynovaplånboken som betalningssätt på e-handlarsajten. Därefter sker i korthet följande:

- Paynovaplånboken öppnas i ett nytt fönster.
- Konsumenten loggar in i sin Paynovaplånbok med användarnamn och kod

- Information om betalningsmottagare och belopp är redan ifyllt och om inget behöver ändras bekräftar konsumenten köpet. Konsumenten erhåller ett kvitto, vilket sparas automatiskt, och stänger därefter plånboken. Proceduren tar normalt inte mer än 30 sekunder.

När en konsument vill genomföra ett köp, och har bekräftat detta med kod och användarnamn, kontrolleras köpesumman omedelbart mot de medel som finns i konsumentens Paynovaplånbok. Om konsumenten inte har tillräckligt med pengar i Paynovaplånboken kan den omedelbart fyllas på och köpet slutföras. När transaktionen godkänns av konsumenten registrerar Paynova en överföring, i Bolagets produktionssystem, från konsumenten till e-handlaren. Paynova meddelar samtidigt e-handlaren om att överföringen skett och den köpta tjänsten eller varan kan levereras.

Flödesschema – Paynovaplånboken



### Plånbok-till-plånbok

Paynovaplånboken innehåller möjlighet att föra över pengar mellan två plånböcker. Funktionen är främst avsedd för den snabbt växande internetbaserade auktionshandeln men kan också användas av mindre e-handlare som saknar teknisk infrastruktur för att implementera Paynovaplånboken.

### PaynovaSMS

Genom samarbete med Netsize Scandinavia AB ("Netsize") kommer Paynova i början av 2004 kunna erbjuda en SMS-lösning. För att betala med PaynovaSMS kommer konsumenten att behöva registrera sitt mobilnummer i Paynovaplånboken. När konsumenten vill göra en betalning med SMS skickar konsumenten ett SMS till Paynova, via Netsize. I likhet med när en konsument betalar via internet verifieras att konsumenten har tillräckligt med pengar för att betala köpet innan varan eller tjänsten levereras till konsumenten.

### Valutor och språk

I januari 2004 finns plånboken på svenska, norska, danska, tyska, franska och engelska. Systemet är utvecklat för att hantera transaktioner i, och mellan, olika valutor. För närvarande finns möjlighet att göra affärer i SEK, EUR, GBP, NOK, DKK och USD. Konsumenter kan endast handla i de valutor de har inne- stående på sin Paynovaplånbok, det vill säga växling är inte möjligt. Paynova planerar att under det första kvartalet 2004 möjliggöra växling se vidare avsnittet *Produktutveckling* på sidan 17.

### Konsumenter

För att använda Paynovaplånboken måste konsumenten öppna en plånbok hos Paynova. Att öppna en plånbok tar cirka två minuter och görs via internet. På samma sätt som konsumenter, för att göra kontantbetalningar i affärer, behöver ta ut pengar och lägga i plånboken måste Paynovaplånboken "fyllas på" med pengar. Plånboken kan därefter direkt börja användas på de e-handels sajter som är anslutna. De pengar som konsumenten sätter in på plånboken placeras på ett klientmedelskonto, se vidare avsnittet *Legala förutsättningar* på sidan 39. Överföring till Paynovaplånboken kan göras via:

- VISA, MasterCard och Diners.
- Direktöverföring från internetbank: Handelsbanken, Föreningssparbanken och Nordea.
- Överföringar från bankkontor.
- Post- och bankgiroinsättningar.

Paynova kan erbjuda insättningsmöjligheter via ett antal internationella kredit-/betal kort bland andra Switch, Solo, JCB, ELV, Deutsche Geldkarte och Carte Bleu.

Konsumenter kan ta ut medel från plånboken genom att göra en överföring till sitt bankkonto. Vid insättningar av belopp under 100 SEK och uttag belastas konsumenten med avgifter.

### E-handlare

E-handlare som vill använda Paynovas betalningslösning tecknar ett avtal med Paynova och implementerar därefter Paynova-plånboken. Vanligtvis kan lösningen implementeras av e-handlaren inom en till två dagar. För att e-handlaren skall kunna använda Paynovaplånboken krävs en server som kan hantera säker kommunikation samt en e-handelslösning med kassafunktion. Med kassafunktion menas en lösning där kunden vid ett och samma tillfälle kan handla ett antal varor eller tjänster och e-handels sajten automatiskt kan uppge priset, inklusive distribution, för varorna eller tjänsten. För att kunna erbjuda betalning med PaynovaSMS kommer teknisk infrastruktur för att kunna ta betalt via SMS att krävas.

E-handlare har tillgång till en webbaserad administrations-tjänst där de bland annat kan se statistik över transaktioner och hantera återbetalningar om köp till exempel reklamerats. Konsumenternas betalningar till e-handlaren ackumuleras under en avtalad period. Vid periodens slut översänder Paynova en redovisning av periodens transaktioner jämte transaktions-avgifter och utbetalat inestående medel, med avdrag för Paynovas ersättning.

### Distributionskanaler

Paynovaplånboken används idag vid försäljning av varor och tjänster där internet används som försäljningskanal.

- Genom samarbetet med Netsize kan Paynovaplånboken användas för SMS-betalningar. Vidare kan Paynovaplånboken användas som mobil betalningslösning genom en WAP-lösning utvecklad av Paynova. Med mobiltelefonstan- darder som GPRS och 3G får konsumenter mobil tillgång till internet vilket innebär att Paynovaplånboken utan några speciallösningar kan användas som mobil betalningslösning.
- Paynovaplånboken är förberedd för att användas vid försälj- ning via digital-tv.

### Säkerhet och system

#### Säkerhet

För att skydda Bolaget och Paynovaplånbokens användare använder Paynova såväl tekniska som administrativa säker- hetssystem. Genom att all kommunikation rörande en betal- ning sker via Paynova minimeras mängden känslig information som sänds över internet. Det är inte nödvändigt med direkt kommunikation mellan e-handlaren och konsumenten eller deras respektive banker. All kommunikation rörande transak- tioner är krypterad. Varje enskild Paynovaplånbok skyddas av användarnamn och kod. Den risk som konsumenten bär om kod och användarnamn faller i orätta händer är begränsad till det belopp som är insatt på plånboken. Tillgång till kod och användarnamn ger inte möjlighet att föra över pengar till plån- boken från konsumentens anslutna internetbank eller kort då dessa funktioner skyddas av andra lösenord och säkerhetssystem.

Paynova kan utsättas för finansiella bedrägerier, exempelvis genom att kortbetalningar görs till Paynovaplånböcker från stulna kortnummer. Paynova skyddas genom att konsumenten, när ett tidigare registrerat kort används för att fylla på en plånbok, godkänner överföringen genom att ange tre siffror som finns på kortets baksida (CVC kod). En ny säkerhetsstandard har införts av Paynova, och Paynovas leverantörer för betalningar via VISA. Implementeringen av motsvarande standard för Mastercard pågår. Den nya standarden innebär i korthet att den kortutgivande banken svarar för att validera kortanvändaren, det vill säga säkerställa att kortanvändaren är behörig. Den kortutgivande banken övertar därmed den ekonomiska risken för att kortinnehavaren senare hävdar att denne inte utfört köpet.

En del i Paynovas riskhantering är beloppsgränser för hur stora insättningar som kan göras per tillfälle, hur mycket pengar som får vara innestående och hur stora överföringar som får göras till annan plånbok. För en plånbok som verifierats, det vill säga där innehavarens identitet säkerställts, gäller högre

beloppsgränser. Den maximala insättningen per tillfälle är för närvarande 10 000 SEK<sup>1</sup> för en verifierad plånbok och 1 500 SEK för en ej verifierad plånbok. Det innestående beloppet på Paynovaplånboken får inte överstiga 50 000 SEK<sup>1</sup>

### System

Paynovas produktionssystem, de IT-system som utgör en del av betalningslösningen, skyddas av brandväggar och andra tekniska system i syfte att förhindra intrång. Systemen är därtill skyddade mot andra typer av hot såsom exempelvis brand, strömbortfall, översvämning och elektromagnetiska pulser.

Utöver IT-system för att hantera transaktioner kräver Paynovas verksamhet en finansiell infrastruktur. Den finansiella infrastrukturen innefattar tekniska och administrativa komponenter nödvändiga för att hantera överföringar till och från Paynovaplånboken. Exempel på dessa är tekniska gränssnitt mot finansiella institutioner så som banker, betalväxlar och kortinlösenföretag, avtal med dessa finansiella institutioner samt rutiner för säkerhets- och administrativa frågor.

<sup>1</sup> Eller motsvarande belopp i annan valuta

# Marknadsöversikt och konkurrenter

## Paynovas marknad

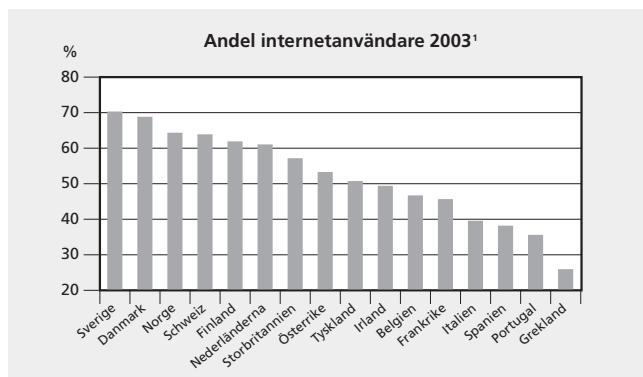
Paynovas marknad är global och utgörs av företag, organisationer eller andra som erbjuder konsumenter varor eller tjänster där internet används som försäljningskanal. En säker och effektiv betalningslösning är en grundläggande förutsättning för alla e-handlare med försäljning via internet. Paynovaplånboken kan användas som betalningsmetod vid köp av såväl fysiskt distribuerade varor som elektroniskt innehåll och tjänster oavsett varans pris. Av säkerhetsskäl finns vissa begränsningar för konsumenters insättningar och inestående belopp på Paynovaplånboken. Paynova avser initialt bearbeta den europeiska marknaden.

Uppskattningar om marknadens nuvarande och framtida storlek och andra karakteristiska varierar. Exempelvis uppger Statistiska Centralbyrån att värdet av e-handeln i Sverige 2002 uppgick till 30 miljarder SEK medan IDC förutser att e-handeln i Sverige 2004 kommer att uppgå till 3,1 miljarder USD (cirka 22 miljarder SEK). Skillnaderna kan exempelvis bero på olika definitioner, vilka branscher som inkluderas, olika metoder och underlag, valutakursfluktuationer eller tidpunkt för undersökningen. Bolaget bedömer att IDC underskattat den svenska marknadens storlek. IDCs uppgifter är av intresse för att bedöma den framtida tillväxttakten samt för att se den svenska marknaden i ett europeiskt perspektiv.

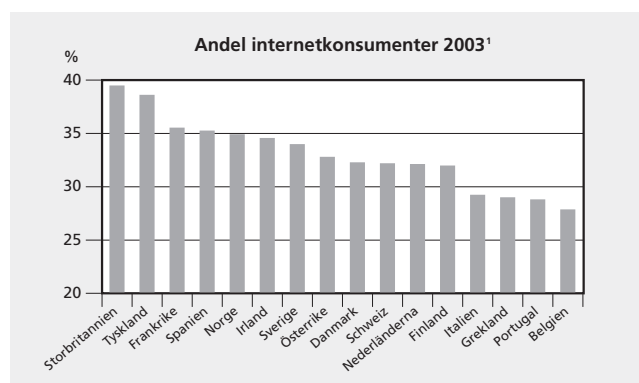
## E-handel i Västeuropa

### Drivkrafter

Efterfrågan av elektroniska betalningslösningar drivs av handeln med varor och tjänster över internet. En faktor som är av betydelse för e-handels utveckling är konsumenters och e-handlars tillgång till internetuppkopplingar. Andelen konsumenter med tillgång till internet skiljer sig åt mellan olika europeiska länder. Figuren nedan anger hur stor andel av befolkningen i respektive land som vid utgången av 2003 bedöms ha tillgång till internet.

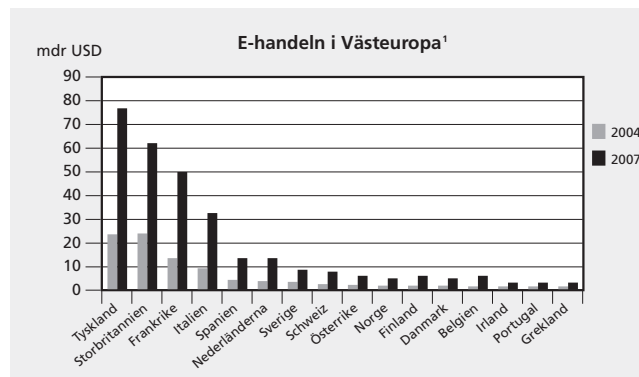


Det föreligger regionala skillnader i hur internetanvändare utnyttjar internet för konsumtion. Skillnaderna kan exempelvis förklaras av utbudet av produkter och tjänster, konsumenters förtroende för konsumentens säkerheten vid handel och betalning via internet samt erfarenheter av internethandel bland både e-handlare och konsumenter. Nedan visas andelen internetanvändare (vid utgången av 2003) som under de föregående sex månaderna utnyttjat internet för att köpa varor eller tjänster.



### Marknadens storlek

IDC uppskattar att drygt 190 miljoner västeuropeer hade tillgång till internet vid utgången av 2003. Vidare bedömer IDC att 67 miljoner, eller 35 procent, av internetanvändarna har handlat varor eller tjänster via internet under det andra halvåret 2003. E-handeln i Västeuropa bedöms under 2004 uppgå till knappt 100 miljarder USD. De enskilt största marknaderna utgörs av Tyskland, Frankrike och Storbritannien vilka tillsammans bedöms svara för 64 procent av den totala e-handeln i Västeuropa under 2004. IDC förutspår att e-handeln i Europa ökar med 45 procent per år från 2004 till och med 2007 då värdet av e-handeln beräknas uppgå till drygt 300 miljarder USD.



<sup>1</sup> IDC, European Internet Market Monitor update: Internet usage and eCommerce, 2003-2007, December 2003

Sverige är det land i Europa som enligt IDC har högst andel internetanvändare och 71 procent av befolkningen uppskattas ha tillgång till internet vid utgången av 2003. IDC bedömer att 34 procent av internetanvändarna hade handlat via internet under de föregående sex månaderna. Enligt Statistiska Centralbyrån uppgick det totala värdet av svenska företags internetförsäljning till konsumenter under 2002 till cirka 30 miljarder SEK<sup>1</sup> jämfört med 15 miljarder SEK<sup>2</sup> föregående år. Ökningen beror delvis på att fler sektorer inkluderats i den senaste undersökningen.

IDC uppskattar att e-handeln i Sverige under 2004 kommer att uppgå till 3,1 miljarder USD, vilket gör Sverige till den sjunde största marknaden i Europa. IDC förutspår en årlig tillväxt om 41 procent. Under 2007 beräknas e-handeln uppgå till 8,8 miljarder USD.

**Övriga Skandinavien** (Danmark, Norge och Finland) är, tillsammans med Sverige, den del av Europa där användandet av internet är som mest utbrett. I genomsnitt bedöms 65 procent av invånarna ha tillgång till internet. E-handeln i regionen bedöms under perioden 2004 till 2007 öka från 5,4 till 15,9 miljarder USD, motsvarande en årlig tillväxt om 44 procent.

**I Nord- och Mellaneuropa** (Tyskland, Belgien, Nederländerna, Storbritannien, Irland, Frankrike, Schweiz och Österrike) är tillgången till internet inte lika god som i Skandinavien. Regionen är emellertid inte lika homogen som de skandinaviska länderna. I länder som Nederländerna och Schweiz bedöms en stor andel av befolkningen, 61 respektive 64 procent, ha tillgång till internet medan andelen i Frankrike (46 procent) och Belgien (47 procent) är jämförelsevis låg. Frankrike, Storbritannien och Tyskland är Europas till folkmängden tre största länder. IDC bedömer att värdet av e-handeln i de tre länderna sammanlagt uppgår till 63 miljarder USD under 2004. Totalt beräknas e-handeln i Nord- och Mellaneuropa under 2004 uppgå till 74,5 miljarder USD, motsvarande 75 procent av Västeuropas totala e-handel. Under de kommande åren bedöms den årliga tillväxten i denna region uppgå till 45 procent. E-handeln bedöms under 2007 uppgå till 225 miljarder USD.

Länderna i **Sydeuropa** (Spanien, Italien, Grekland och Portugal) har, i förhållande till befolkningens mängd, den minst omfattande e-handeln enligt IDC. Endast 38 procent av invånarna i regionen har tillgång till internet och andelen internetkonsumenter är, med undantag för Spanien, något lägre än i övriga Europa. Det stora antalet invånare i Italien och Spanien gör att regionen ändå har en betydande e-handel. Den framtida till-

växten förväntas överstiga det europeiska genomsnittet, mycket tack vare att antalet internetanvändare bedöms öka snabbare. E-handeln i Sydeuropa beräknas under perioden 2004 till 2007 öka från 15,9 till 53,4 miljarder USD, motsvarande en årlig tillväxt om 50 procent.

| E-handel, <sup>3</sup><br>miljarder USD | 2004        | 2005         | 2006         | 2007         | Årlig<br>tillväxt, % |
|-----------------------------------------|-------------|--------------|--------------|--------------|----------------------|
| Sverige                                 | 3,1         | 4,7          | 6,6          | 8,8          | 41                   |
| Övriga Skandinavien                     | 5,4         | 8,3          | 11,9         | 15,9         | 44                   |
| Nord- och Mellaneuropa                  | 74,5        | 114,6        | 165,6        | 225,0        | 45                   |
| Sydeuropa                               | 15,9        | 25,5         | 38,2         | 53,4         | 50                   |
| <b>Västeuropa</b>                       | <b>98,9</b> | <b>153,1</b> | <b>222,3</b> | <b>303,2</b> | <b>45</b>            |

## Konkurrens

Paynova konkurrerar med andra betalningsmetoder som e-handlare kan välja att erbjuda när de skall ta betalt för sina tjänster eller varor. Detta kan vara såväl traditionella betalningsmetoder (postförskott, faktura) som elektroniska betalningsmetoder (kort, direktbetalning via internetbank) eller alternativa elektroniska betalningslösningar liknande Paynova-plånboken. Svensk Handels Internetindikator visar att de alternativa elektroniska betalningslösningarna ännu inte fått genomslag då postförskott och faktura tillsammans svarar för drygt 80 procent av alla betalningar vid internethandel i Sverige.

| Betalningsmetoder <sup>4</sup>   | Andel, %   |
|----------------------------------|------------|
| Postförskott                     | 43         |
| Faktura                          | 41         |
| Kortbetalningar                  | 12         |
| Direktbetalning via internetbank | 1          |
| Övriga                           | 4          |
| <b>Totalt</b>                    | <b>100</b> |

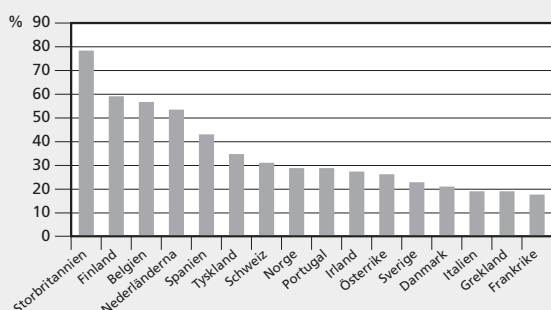
Generellt återfinns samma typ av betalningsmetoder på övriga europeiska marknader. Den europeiska marknaden är inte homogen och skillnader finns mellan vilka betalningsmetoder konsumenter väljer att utnyttja. Exempelvis är bankväsendet och bankernas internetjänster välutvecklade i Sverige och betalning med check mer vanligt förekommande utanför Sverige. Undersökningar från IDC visar att svenska konsumenter i större utsträckning än i många andra europeiska länder väljer traditionella betalningsmetoder framför elektroniska. Enligt IDC valde endast 23 procent av de svenska konsumenterna att använda en elektronisk betalningsmetod vid e-handel under 2002, motsvarande siffra för Storbritannien var 78 procent.

<sup>1</sup> Statistiska Centralbyrån: Företagens användning av datorer och Internet 2003, Januari 2004

<sup>2</sup> Statistiska Centralbyrån: Företagens användning av datorer och Internet 2002, Januari 2003

<sup>3</sup> IDC, European Internet Market Monitor update: Internet usage and eCommerce, 2003-2007, December 2003

<sup>4</sup> Svensk Handel, Internetindikatorn, tredje kvartalet 2002

Andel konsumenter som valde att betala elektroniskt, 2002<sup>1</sup>

Avsaknaden av effektiva, säkra och allmänt accepterade elektroniska betalningsmetoder bedöms hämma e-handels utveckling<sup>2</sup>. Dagens betalningsmetoder är exempelvis inte anpassade för mikrobetalningar och de är därmed inte lämpliga som betalningsmetod för elektroniskt innehåll och tjänster.

#### Konkurrensfaktorer

Betalningsmetoden som en e-handelsajt erbjuder måste uppfylla användarnas (konsumenters och e-handlares) behov. För båda parter är transaktionskostnaderna betydelsefulla. Ur ett konsumentperspektiv ska betalningssättet vara säkert, lätt att komma igång med och smidigt att använda. För e-handlaren är det lika viktigt att betalningsmetoden är säker och enkel att använda så att inte konsumenten avbryter sina köp. Vidare bör betalningsmetoden inte utgöra en tröskel för att genomföra köpet eller vara administrativt krävande. Det kan också vara av betydelse för e-handlaren att betalningsmetoden saknar geografiska begränsningar.

Betalning kan ske före eller efter varan eller tjänsten levereras. Vid betalning i förskott löper konsumenten risk att betalda varor inte levereras och vid betalning i efterskott gäller det omvända, e-handlaren löper risk att konsumenten inte betalar.

#### Traditionella betalningsmetoder

Postförskott och faktura har använts länge av distanshandeln och är välkända för både konsumenter och e-handlare. Transaktionskostnaderna består främst av att metoderna är administrativt krävande samt vad gäller postförskott, Postens avgifter. Kostnaderna är inte relaterade till transaktionens värde. För e-handlaren finns det risker för transaktionsförluster genom kreditförluster (vid faktura) och/eller varureturner, det vill säga att kunden av olika anledningar ändrar sig under leveranstiden och inte hämtar ut varan (vid såväl faktura som postförskott).

Postförskott innebär för konsumenten att denne behöver förflytta sig till ett utlämningsställe för att betala på plats. Postförskott är begränsat till Sverige och vissa europeiska länder.

#### Elektroniska betalningsmetoder

Elektroniska betalningsmetoder kräver jämfört med de traditionella metoderna mindre administration men förutsätter nödvändig teknisk infrastruktur. Elektroniska betalningsmetoder kan indelas i kortbetalningar, direktbetalning via internetbank och alternativa elektroniska betalningslösningar.

Såväl kortbetalningar som överföring via internetbank debiteras vanligtvis i form av en fast avgift per transaktion, i vissa fall i kombination med en rörlig avgift relaterad till transaktionsbeloppet. Till detta kommer för e-handlaren en initialkostnad för att utveckla och installera teknisk infrastruktur och en löpande kostnad för att upprätthålla denna. Den tekniska infrastrukturen kan utvecklas och upprätthållas av e-handlaren eller tillhandahållas av externa leverantörer. På marknaden finns aktörer som erbjuder komponenter, tjänster, skräddarsydda lösningar eller mer paketerade lösningar. De paketerade lösningarna kan omfatta stöd för såväl betalning via kort och internetbank, som traditionella betalningsmetoder som faktura. Exempel på aktörer som erbjuder elektroniska betalningsmetoder är Debitech AB, Netgiro International AB, Postens Betalväxel, Worldpay Inc och Bibit Global Payment Services.

Säkerheten vid direktbetalning via internetbank är hög då bankerna har relativt avancerade system för identifiering av konsumenten. Vid kortbetalningar är det en risk för konsumenten att lämna ut kortnummer på internet och för e-handlaren kan kortbetalningar innebära att denne löper den finansiella risken om ett kort har missbrukats och transaktionen reklamerats. VISA och Mastercard har under 2003 lanserat nya säkerhetsstandarder för att öka säkerheten. Att erbjuda direktbetalning via internetbank som betalningsmetod begränsar e-handlarens potentiella marknad till en bestämd region medan kortbetalningar som betalningsmetod vanligtvis inte begränsar e-handlaren geografiskt.

Alternativa elektroniska betalningslösningar så som kontobaserade system (exempelvis plånböcker och system för samlingsfakturerings av konsumentens köp), e-pengar och telefonilösningar utvecklades ursprungligen för att hantera mikrobetalningar för exempelvis innehåll på internet. Dessa lösningar har låga transaktionskostnader, vilka vanligtvis är relaterade till transaktionsbeloppet. Det kan vara ett hinder för konsumenten att etablera en relation med en ny aktör och lära sig att använda en ny tjänst. Exempel på leverantörer av

<sup>1</sup> IDC, *Pay Now or Pay Later? Why ePayment is Stalling in Europe*, October 2003

<sup>2</sup> Post och Telestyrelsen, *Hinder för e-handel*, November 2001

alternativa betalningslösningar är Paypal, Firstgate, Payex, CoinClick, Pay & Read och SpaceCoin. De tre förstnämnda beskrivs närmare nedan.

Elektroniska plånböcker, och andra kontobaserade system, baseras på att konsumenten har ett konto hos leverantören som används för att betala tjänster och varor. Dessa system kan vara förbetalda eller baseras på fakturering i efterskott. Fakturering i efterskott kräver att kontoinnehavaren har styrkt sin identitet medan förbetalda system kan liknas vid att handla med kon-  
tanter i affären, köparen behöver inte identifiera sig för säljaren.

Betalningar med telefoni utförs främst genom så kallad Premium SMS eller betalsamtal, dvs SMS eller telefonsamtal med förhöjd taxa. Det finns genom nationella överenskom-  
melser en övre gräns för vad en premium SMS-tjänst får kosta, vilket utesluter många varor och tjänster. I Sverige är den övre gränsen 30 SEK<sup>1</sup>. Premium SMS och betalsamtal är mindre lämpliga för tjänster eller varor som inte ska levereras direkt till telefonen eftersom konsumenten då först behöver utföra beställningen via datorn, betala med telefonen, ta emot ett lösenord och skriva in detta.

### Marknadsposition

Många e-handlare har en fungerande betalningslösning och det är normalt denna som Paynova konkurrerar med som substitut eller komplement. E-handlare med elektroniskt distribuerat innehåll använder ofta premium SMS eller betalsamtal medan e-handlare med försäljning av fysiskt distribuerade varor använder faktura, postförskott eller kort som betalningsmedel. På sikt bedömer Bolaget att konkurrensen från alternativa elektroniska betalningslösningar kan komma att öka. Marknaden är omogen och utvecklas snabbt. Det har på den svenska marknaden funnits flera aktörer med alternativa betalningslösningar som inte har haft uthållighet, eller introducerades i ett för tidigt skede, och som nu dragit ned eller avvecklat sin verksamhet. För närvarande bedömer Paynova att de starkaste konkurren-  
terna med alternativa betalningslösningar är amerikanska Paypal och tyska Firstgate. I Norge har Payex en stark marknadsposition.

Paypal är verksamt i cirka 40 länder, har 40 miljoner användare och över 40 000 anslutna e-handlare. Paynova bedömer att Paypal hittills främst har fokuserat på den amerikanska marknaden. Exempelvis erbjuder Paypal idag inte lokala insättningsmöjligheter eller andra språk än engelska. Paypal ägs av auktionssajten eBay Inc.

Payex är en elektronisk plånbok liknande Paynovaplånboken. Payex utvecklades av norska eSolutions Group och tillhandahålls i Sverige av Wallit. Cirka 175 norska e-handlare främst inom mediebranschen (exempelvis VG, Dagbladet, TV 2, NRK och SOL) samt ett 15-tal svenska e-handlare erbjuder Payex.

Firstgate har utvecklat Firstgate Click&buy, en tjänst som används av cirka 2 500 e-handlare, främst för att ta betalt för innehåll och tjänster på internet. Click&buy baseras på att konsumentens köp faktureras i efterhand och tjänsten har cirka 1,7 miljoner användare. Merparten av de anslutna e-handlarna återfinns i tyskspråkiga länder samt Nederländerna och ett mindre antal i Spanien, Frankrike och USA. I Storbritannien och Irland marknadsförs Click&buy av British Telecom som har anslutit cirka 100 e-handlare.

På sikt kan konkurrens komma från nya initiativ, så som Yahoos och banken HSBCs tjänst PayDirect eller genom att andra aktörer på marknaden kompletterar sitt utbud. Aktörerna på marknaden kan ha olika roller och Paynova kan både konkurrera och samarbeta med exempelvis betalväxlar.

### Paynovas konkurrensfördelar

Eftersom Paynova konkurrerar med såväl andra betalningsmetoder som liknande betalningslösningar och e-handlarnas individuella förutsättningar påverkar transaktionskostnaderna är det olika konkurrensfaktorer som är avgörande.

Paynova bedömer att de mest betydelsefulla konkurrensfördelarna är att Paynovaplånboken har **låga transaktionskostnader** och medför möjlighet för e-handlaren att **indirekt erbjuda betalning med andra betalningsmetoder** genom att konsumenten kan fylla på medel på många olika sätt. Paynova kan hålla låga avgifter genom att aggregera transaktioner, det vill säga att kostnaden för att utnyttja banker och finansiella institutioner för insättningar i Paynovaplånboken fördelas på många köp. Paynovas affärskoncept innebär att e-handlarna utnyttjar en gemensam finansiell infrastruktur, vilken är kostsam att utveckla och upprätthålla. Det utgår ingen startavgift för e-handlaren och för att implementera och använda lösningen krävs vanligtvis ingen ytterligare hård- eller programvara. Driftkostnaderna är låga eftersom e-handlaren enbart behöver ett tekniskt, respektive administrativt, gränssnitt. Paynova tar ut en fast minimiavgift per månad som avräknas mot Paynovas transaktionsavgifter. Paynovas transaktionsavgift är relaterad till transaktionens värde vilket innebär att Paynovaplånboken är särskilt konkurrenskraftig vid mindre belopp.

Genom att Paynovas SMS-tjänst kopplas till Paynovaplånboken förbättras e-handlarnas marginaler jämfört med traditionella SMS-lösningar. Beloppsgränsen utökas och spänner från 1 till 10 000 SEK, eller motsvarande belopp i annan valuta. Paynova erbjuder korta avräkningstider jämfört med andra leverantörer.

<sup>1</sup> Post och Telestyrelsen, *E-Handel fem förutsättningar*, februari 2003

Paynova bedömer att Paynovaplånboken, utöver ovan nämnda faktorer, har nedanstående konkurrensfördelar.

#### **E-handlare**

- **Säkerhet** – Säkerhetslösningen innefattar såväl tekniska system som administrativa rutiner. Paynova uppgraderar kontinuerligt sina system till att uppfylla nya säkerhetsstandarder. Riskerna för bedrägeri och kreditförluster är låga eftersom transaktioner endast genomförs om konsumenten har tillräckligt med medel i plånboken. Betalningen verkställs omedelbart.
- **Administration** – Genom att konsumenten betalar för en vara innan den skickas minskar de administrativa kostnaderna för returer och fakturahantering. Paynovaplånbokens administrativa gränssnitt kan underlätta e-handlarens administration av order, reklamationer och återbetalningar.
- **Användarvänlighet** – Paynovaplånboken är enkel och snabb att använda vilket minskar risken för avbrutna köp på grund av krångel eller annat.
- **Internationell** – Paynovaplånboken är inte begränsad till specifika regioner.

#### **Konsumenter**

- **Säkerhet** – Om kod och användarnamn faller i orätta händer är konsumentens förlust begränsad till det belopp som är insatt på plånboken. Detaljerad kredit-/betalkorts information (kortnummer, utgångsdatum och kortinnehavare) behöver bara lämnas den första gången en kortinnehavare registrerar ett kort hos Paynova.
- **Användarvänlighet** – Paynovaplånboken är enkel och snabb att använda och öppna. En betalning kräver endast att konsumenten anger användarnamn, kod samt godkänner betalningen.
- **Elektronisk betalning** – För konsumenter, exempelvis ungdomar, som saknar möjlighet till kort och/eller internetbank innebär Paynovaplånboken en möjlighet att betala elektroniskt.
- **Anonymitet** – Vid distribution av elektroniskt material kan plånboken ge användaren anonymitet.

# Paynovas verksamhet

## Vision

Paynovas vision är att med säkra, enkla och snabba elektroniska betalningslösningar kunna bidra till att öka handeln via fast och mobilt internet, digital-tv och andra elektroniska kanaler.

## Affärsidé

Paynovas affärsidé är att skapa värde för aktieägarna genom att erbjuda företag, organisationer, och privatpersoner att på ett enkelt, säkert och kostnadseffektivt sätt överföra pengar elektroniskt.

## Mål

På medellång sikt är Paynovas mål att senast 2006 vara en av de tre ledande leverantörerna i Europa av betalningslösningar på internet. Paynovas långsiktiga mål är att bli en global leverantör av elektroniska betalningslösningar. I syfte att uppnå målen har Paynova satt upp nedanstående mål för 2004:

- Minst 750 000 plånböcker ska ha öppnats vid årets slut.
- Bruttotransaktionsvolymen ska under december överstiga 40 MSEK.
- Minst 1500 e-handlare ska vid årets utgång ha tecknat avtal med Paynova.
- Under året ska Paynovaplånboken etableras i Tyskland, Frankrike och Nederländerna.

Paynovas finansiella mål beskrivs närmare på sidan 28.

## Lanseringsfaser

Bolaget har indelat lanseringen av Paynovaplånboken inom en geografisk region i olika faser. Dessa har namngivits efter vad Bolaget huvudsakligen fokuserar resurserna på. På den svenska marknaden befinner sig Paynova i fas tre. Lanseringar på nya marknader kommer att ske enligt samma modell.

- Fas 1 **Produktutveckling** – utveckling av Paynovaplånboken och uppbyggnad av finansiell infrastruktur.
- Fas 2 **Försäljning till e-handlare**
  - a) bearbetning av mindre e-handlare och uppbyggnad av återförsäljarnät
  - b) bearbetning av större e-handlare
- Fas 3 **Marknadsföring till konsumenter** – bearbetning av konsumenter för att få dessa att öppna Paynovaplånböcker
- Fas 4 **Ökad transaktionsvolym** – stimulera användningen av redan öppnade Paynovaplånböcker genom erbjudanden till konsumenter och e-handlare.

## Strategier

Bolaget har tre övergripande strategiområden: försäljning till e-handlare, marknadsföring till konsumenter och produktutveckling. Paynovas strategi inom respektive område kommer att vara olika på olika geografiska marknader. Utöver de tre strategiområdena har Bolaget utarbetat strategier för produktion och geografisk expansion.

Paynova avser att växa organiskt. I undantagsfall kan förvärv, eller nära samarbeten i form av delägda bolag, komma att ske i syfte att nå ett stort antal konsumenter, bredda produktutbudet eller expandera på nya geografiska marknader.

### Produktutveckling

Paynova vill leda utvecklingen av alternativa elektroniska betalningslösningar anpassade för internet och arbetar därför med att kontinuerligt förbättra den tekniska och operativa funktionaliteten så att Paynovaplånboken blir säkrare, enklare och snabbare för både konsumenter och e-handlare.

Genom strategiska samarbeten ska Paynova komplettera sitt produktutbud med andra elektroniska betalningsmöjligheter som efterfrågas för handel såväl via internet, som via andra digitala distributionskanaler.

### Försäljning till e-handlare

Paynovas försäljningsstrategi består huvudsakligen av:

- försäljning till betydelsefulla e-handlare via egen försäljningsorganisation och
- försäljning till e-handlare via återförsäljare.

Paynova bedömer att en stor del av intäkterna kommer att genereras via ett mindre antal e-handlare. Paynovas säljorganisation bearbetar de mest betydelsefulla e-handlarna, det vill säga e-handlare som idag är transaktionsintensiva, bedöms ha potential för hög framtida transaktionsintensitet eller vara intressanta av andra orsaker. Det är viktigt att även ansluta mindre e-handlare till Paynovaplånboken eftersom betalningslösningen annars riskerar att betraktas som en enskild lösning för några få e-handlare. Vidare skapar ett större antal små och medelstora e-handlare acceptans för lösningen, bland såväl e-handlare som konsumenter, samt ger Paynova tillträde till e-handlare med stora volymer. Paynova använder portaler, webbhotell, integratörer och andra företag som verkar nära e-handlare som försäljningskanaler. På e-handelssajter där Paynovaplånboken används tillsammans med andra betalningsmetoder fokuserar Paynova på att öka sin andel av e-handlarnas transaktioner bland annat genom att tillsammans med e-handlarna rikta erbjudanden till konsumenter.

### Marknadsföring till konsumenter

För att öka transaktionsvolymen behöver Paynovaplånboken användas av många konsumenter. I fas tre arbetar Bolaget med att etablera samarbeten med aktörer som har breda kundbaser, så som Mecenat. Parallellt genomförs också marknadsföring riktad mot konsumenter. Paynovas marknadsföring syftar initialt till att locka konsumenter att prova Paynovaplånboken. Detta sker företrädesvis genom att i samarbete med välkända e-handlare rikta konkreta erbjudanden som kan utnyttjas när konsumenter använder Paynovaplånboken, exempelvis med presentkort eller rabatter.

Marknadsföringen till konsumenter i fas fyra består av aktiviteter för att öka transaktionsintensiteten, exempelvis genom att plånboksinnehavare erhåller regelbundna special-erbjudanden.

Via samarbete med e-handlare kan Paynova erhålla reklamutrymme till konkurrenskraftiga priser. I första hand sker marknadsföring därför via de medieföretag som är anslutna till Paynova.

### Produktionsstrategi

Paynovas kärnkompetenser är marknadskunnande och produktutveckling. För att behålla en fokuserad och kostnadseffektiv organisation samt minimera risktagandet avser Paynova att utnyttja underleverantörer för drift och kundsupport. Kundsupport och IT-drift kräver stora volymer för att vara kostnadseffektivt.

I syfte att öka kostnadseffektiviteten och minska beroendet av enskilda finansiella aktörer vill Paynova vidareutveckla sin finansiella infrastruktur. En finansiell infrastruktur med flera möjliga vägar för varje transaktion ökar möjligheterna att sänka produktionskostnaden.

### Geografisk expansion

Paynovaplånboken ska lanseras utanför Sverige. Inledningsvis kommer länder/regioner att prioriteras med utgångspunkt från marknadens storlek och mogenhet samt vilka möjligheter som finns till strategiska samarbeten. I första hand avser Paynova fokusera på att etablera Paynovaplånboken i Skandinavien, Tyskland, Frankrike och Nederländerna. Den geografiska expansionen avses ske stegvis och är beroende av Paynovas

finansiella ställning. Bolaget har utifrån erfarenheter från försäljningsarbetet i Sverige utarbetat en övergripande strategi för etablering på nya marknader, vilken ska ske i enlighet med ovan beskrivna fas ett till fyra. Det första steget vid internationell lansering är således produktutveckling genom att betalningslösningen och den finansiella infrastrukturen anpassas till de förutsättningar som råder på varje lokal marknad. Paynovaplånboken skall erbjudas på olika språk med lokala valutor och de påfyllnadsmöjligheter som respektive marknad efterfrågar, en relativt kort och enkel process. I fas två och tre kommer Paynova att anpassa valet av försäljnings- och marknadsföringskanaler utifrån de förutsättningar som råder på olika marknader. Vid expansion utanför Sverige är avsikten att försäljning i första hand skall ske genom samarbete, eller i de fall det bedöms fördelaktigt eller nödvändigt genom kombinationen egen bearbetning och samarbeten enligt samma modell som i Sverige.

### Produktutbud

#### Paynovaplånboken

Bolagets verksamhet fokuseras kring Bolagets egenutvecklade betalningslösning, Paynovaplånboken, se vidare avsnittet *Paynovaplånboken* på sidan 6.

#### Paynova KortDirekt

Genom avtal med tyska CompuTop Wirtschaftsinformatik GmbH ("CompuTop")<sup>1</sup> och Posten Sverige AB ("Postens Betalväxel") kan Paynova erbjuda e-handlare en lösning för att hantera kortbetalningar via internet. De e-handlare till vilka Paynova säljer lösningen har ingen finansiell relation med CompuTop eller Postens Betalväxel utan avgifter för att utnyttja tjänsten betalas till Paynova i form av en fast månadsavgift samt en avgift per transaktion. Paynova betalar en fast månatlig avgift per e-handlare samt en avgift per transaktion till CompuTop eller Postens Betalväxel. Paynova är inte del i den finansiella transaktionen mellan köpare och säljare. Varje e-handlare måste sluta egna avtal med ett kortinlösenföretag. Paynova marknadsför samarbetena under namnet "Paynova KortDirekt". Paynova har per den 31 december 2003 tecknat avtal med 16 e-handlare om Paynova KortDirekt.

<sup>1</sup> CompuTop erbjuder e-handlare en lösning för att hantera betalningar via internet. CompuTop processar cirka 15 000 transaktioner per dag och bedriver verksamhet i Tyskland, Storbritannien, Italien, Österrike, Portugal, Sverige och Spanien.

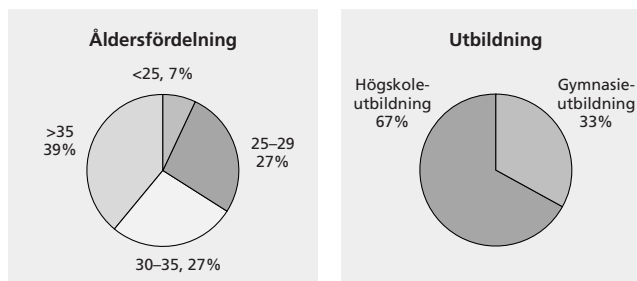
## Historik

|          |                                                                                                                                                                                                                                                                 |
|----------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 1999     | Tre personer utarbetar en idé för att hantera mikrobetalningar för tjänster på internet. Tre andra personer med erfarenhet från affärsutveckling, management och finansiering påtar sig ansvaret att tillsammans med idégivarna och fem tekniker utveckla idén. |
| Apr 2000 | Utveckling av Paynovaplån-boken inleds.                                                                                                                                                                                                                         |
| Okt 2001 | Avtal skrivs med CompuTop och den finansiella infrastrukturen börjar konstrueras.                                                                                                                                                                               |
| Nov 2001 | Pilotprojekt genomförs med tv-programmet Baren.                                                                                                                                                                                                                 |
| Jan 2002 | Avtal tecknas med de första svenska e-handlarna (Redeye, Webbsidorna).                                                                                                                                                                                          |
| Jun 2002 | Avtal tecknas med de första återförsäljarna (Kelkoo, Data-förlaget).                                                                                                                                                                                            |
| Okt 2002 | Avtal tecknas med de första norska och danska e-handlarna (Nintendo).                                                                                                                                                                                           |
| Nov 2002 | Avtal tecknas med TV4 och Lunarworks. Paynovaplån-boken används för betalning av cirka 5 000 biljetter till Dreamhack, ett större spel- och datorevenemang.                                                                                                     |
| Maj 2003 | Den nya säkerhetsstandarden för betalningar med VISA-kort införs i Paynovaplån-boken.                                                                                                                                                                           |
| Jun 2003 | Avtal tecknas med Lycos Europe och Aftonbladet.                                                                                                                                                                                                                 |
| Sep 2003 | Avtal tecknas med CDON.COM och Metro.                                                                                                                                                                                                                           |
| Dec 2003 | Kampanjen "Den värdefylla plånboken" genomförs i TV4 och antalet öppnade plånböcker passerar 50 000.                                                                                                                                                            |
| Dec 2003 | Avtal med Mecenat om att koppla Paynovaplån-boken till Mecenatkortet vilket berättigar studenter till rabatter på inköpsställen i Sverige. Avtal tecknas med den första franska e-handelssajten.                                                                |
| Feb 2004 | Paynovas aktier noteras på NGM Equity.                                                                                                                                                                                                                          |

## Medarbetare

Per den 1 februari 2004 hade Bolaget 15 anställda, samtliga tjänster är heltidstjänster. Av Bolagets anställda är 11 män och 4 kvinnor, medelåldern uppgår till cirka 34 år. Bolaget har inte tecknat något kollektivavtal med något fackförbund. Under innevarande år förväntas ökade säljresurser behövas, därtill kan områdena support och ekonomi på kort sikt behöva förstärkas. Långsiktigt förutses rekryteringsbehovet vara begränsat.

En viktig del av Paynovas personalarbete är att skapa incitament och förståelse för de försäljnings- och lönsamhetskrav som Bolaget ställt upp även bland de delar av personalen som inte direkt är verksamma i försäljningsarbetet. I syfte att stimulera personalen att aktivt bidra till Bolagets utveckling används bonus- och optionsprogram se vidare avsnittet *Incitamentsprogram* på sidan 35. Försäljningsprovision är ett redskap som Bolaget använder för att motivera försäljningsstyrkan i syfte att uppnå försäljningsmålen. Två anställda, med försäljning som arbetsuppgift, har provisionsbaserad lön, övriga medarbetare uppbär fast lön.



## Legal struktur

All verksamhet i Paynova bedrivs i Paynova AB (publ.). Bolaget har inga intresse- eller dotterbolag.

## Operativ struktur

Av Paynovas 15 anställda arbetar fem, inklusive den verkställande direktören, med försäljning och marknadsföring. Utvecklingsavdelningen består av fem personer och fyra anställda arbetar inom områdena support, säkerhet och drift. Paynova har därtill en ekonomichef med ansvar för ekonomi och administration. Paynova anlitar externa resurser för vissa administrativa tjänster. Paynovas ledningsgrupp består av Bolagets verkställande direktör, ekonomi- och utvecklingschefer samt ansvarig för internationell försäljning.

### Fördelning av anställda per funktion

|                                |           |
|--------------------------------|-----------|
| VD/Försäljningschef            | 1         |
| Ekonomi                        | 1         |
| Försäljning och marknadsföring | 4         |
| Drift, support och säkerhet    | 4         |
| Utveckling                     | 5         |
| <b>Totalt</b>                  | <b>15</b> |

## Försäljning och marknadsföring

### Försäljning

Paynova använder en blandning av egenförsäljning och försäljning via partners, vilket beskrivs i avsnittet *Strategier*. I januari 2004 bedöms cirka 25 procent av alla nya e-handlare knytas till Paynova via försäljningspartner, 25 procent genom den egna försäljningsorganisationen och resterande 50 procent tar själva kontakt med Paynova.

Paynovas försäljningsorganisation består av fem personer. Paynovas verkställande direktör verkar som försäljningschef och leder de fyra säljarnas arbete.

### Marknadsföring

Paynova genomför kampanjer där de konsumenter som öppnar sin Paynovaplånbok via utvalda e-handlare får presentkort eller rabatterbjudanden, vilka kan användas vid köp på e-handels-sajten. Kostnaden för sådana kampanjer belastar i vissa fall helt eller delvis Paynova medan e-handelssajten i andra fall svarar för kostnaderna. Paynova genomförde under december 2003 kampanjen "Den värdefulla plånboken" där konsumenter fick ett antal presentkort till ett värde om drygt 200 SEK när de öppnade en plånbok. I detta fall stod de deltagande e-handlarna för presentkortskostnaderna medan Paynova stod för marknadsföringskostnaderna.

Paynova har huvudsakligen använt internet för marknadsföring, men Bolaget har genomfört två kampanjer i tv, ett medium som Paynova kommer att utnyttja mer frekvent i framtiden.

### Försäljnings- och marknadspartner

Paynovas partner har försäljnings- och marknadspartner. En försäljningspartner är återförsäljare av Paynovaplånboken och erhåller provision utifrån uppnådda resultat. Med en marknadspartner har Paynova ett bredare samarbete som exempelvis kan innefatta gemensamma marknadsföringsinsatser.

Exempel på försäljningspartner:

- Intermax (Sverige)
- Vianet (Norge)
- Kelkoo (Sverige, Norge)
- Dataförlaget (Sverige)

Exempel på marknadspartner:

- Postens Betalväxel (Sverige)
- TV4 (Sverige)
- Mecenat (Sverige)
- CompuTop (Tyskland)

Under sommaren 2003 inledde Paynova och Postens Betalväxel ett samarbete vilket resulterat i gemensamma försäljningsaktiviteter mot e-handlare. Under hösten tecknade Paynova ett Letter of Intent med GZS avseende försäljning av Paynovaplånboken i Tyskland, Österrike och Schweiz. GZS är en tysk processor av korttransaktioner från handel, butiker och internet med en årlig bruttotransaktionsvolym om mer än 60 miljarder EUR och cirka 1 200 anställda.

### Drift, support och säkerhet

Paynovas produktionssystem har utarbetats för att ha hög driftsäkerhet och systemet innehåller funktioner för att säkerställa driftsäkerheten som exempelvis säker fjärrövervakning och delvis parallella systemkomponenter. Produktionssystemet övervakas av Song Networks och finns i en säker driftsmiljö.

Paynova har en anställd som ansvarar för finansiell säkerhet. I syfte att upptäcka bedrägeriförsök övervakas alla överföringar som görs till Paynovaplånböcker, se vidare avsnittet *Säkerhet och system* på sidan 7.

Det primära målet med Paynovas kundsupport är att minska behovet av personlig kundservice. Support för användare finns i form av FAQ på Paynovas hemsida samt genom hjälpfunktion i plånboken. Som ett komplement använder Paynova en extern leverantör av kundsupporttjänster. Support till konsumenter ges i första hand av den externa leverantören. Frågor från e-handlare och mer komplicerade frågor från konsumenter hanteras av Paynovas personal.

### Produktutveckling

Paynovas utvecklingsavdelning består av fem personer. Utvecklingsavdelningen genomför löpande förbättringar av såväl produktionssystemet som Paynovaplånbokens funktionalitet. Exempel på planerade eller pågående åtgärder är:

- Anpassningar till nya marknader och länder så som införande av nya språk, valutor och insättningsmöjligheter.
- Utveckling av funktioner för växling så att konsumenter kan använda Paynovaplånboken för att handla i samtliga valutor som Paynova hanterar, vilket innebär att konsumenter enkelt kan handla på alla e-handels sajter som är anslutna till Paynovaplånboken oavsett vilken valuta som köpet görs i.
- Implementering av funktioner för betalning via SMS.

## Leverantörer

Alla funktioner och kopplingar som används för att genomföra en transaktion har utformats och programmerats av Paynova. Paynovas produktionssystem (servrar, databaser mm) baseras på standardkomponenter.

För att möjliggöra överföringar från och till Paynovaplånböcker har Bolaget tecknat avtal med ett antal finansiella institutioner och företag såsom exempelvis banker, betaltväxlar och kortinlösenföretag. Exempel på andra leverantörer är Netsize som Paynova samverkar med för SMS-lösningar, Song Networks som ansvarar för driften av Paynovaplånboken och Proffcom som ansvarar för Paynovas kundservice.

## Kunder

Paynovas kunder består av e-handlare och konsumenter. Ökningen av dessa båda kundgrupper är ömsesidigt beroende och per den 31 december 2003 hade:

- Paynova signerat kontrakt med 475 e-handlare<sup>1</sup>,
- varav 227 är driftsatta samt
- 55 700 konsumenter öppnat en plånbok. En plånbok klassificeras som öppnad när konsumenten registrerat all nödvändig information.

För närvarande återfinns de anslutna e-handlarna främst i Sverige, men ett mindre antal från Danmark, Norge, Finland

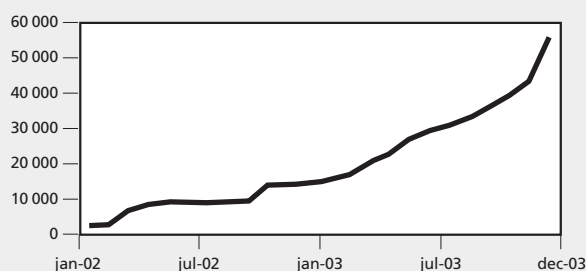
och Frankrike är också anslutna. Den e-handelssajt som genererat de största affärsvolymerna har under det fjärde kvartalet 2003 svarat för 25 procent av bruttotransaktionsvolymen. Sammanlagt svarade de fem största e-handelssajterna för 78 procent av bruttotransaktionsvolymen under det fjärde kvartalet.

### Exempel på e-handlare som Paynova har tecknat avtal med:

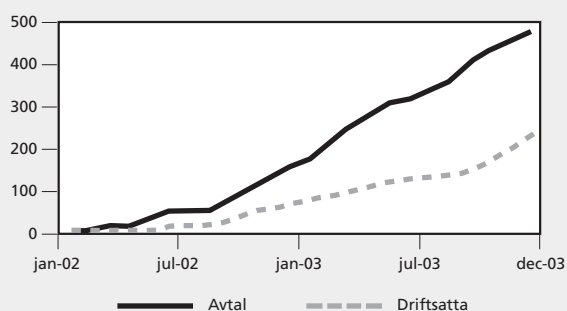
- |                      |                                              |
|----------------------|----------------------------------------------|
| ■ Lycos Europe/Spray | ■ Tipsnytt.com                               |
| ■ TV4                | ■ Live Networks                              |
| ■ Aftonbladet        | ■ Nintendo                                   |
| ■ Lunarstorm         | ■ Smultronstället/<br>Svenska Filminstitutet |
| ■ CDON.COM           | ■ Trader Invest                              |
| ■ Metro/Detfinns.nu  | ■ Seniorskontakten                           |
| ■ Läkarmissionen     | ■ Cancerfonden                               |
| ■ Ringbilligt.nu     | ■ Project Entropia                           |
| ■ Teknikmagasinet    |                                              |
| ■ Fame               |                                              |

Trots att e-handlare vanligtvis själva kan implementera Paynovaplånboken på en till två dagar kan det emellanåt ta lång tid från det att avtal tecknats till dess att Paynovaplånboken är driftsatt. En anledning är att e-handelssajten vid avtalsstillfället inte har en adekvat teknisk infrastruktur, exempelvis är det vanligt att kassafunktion saknas.

Antal öppnade plånböcker



Avtal med e-handlare & driftsatta e-handlare



<sup>1</sup> Med avtal avses e-handlare med vilka Paynova tecknat avtal. Antalet avtal är färre då ett avtal kan innefatta flera e-handlare.

## Finansiell översikt

Nedanstående finansiella översikt utgör ett sammandrag av Paynovas resultat- och balansräkningar samt kassaflödesanalyser för perioden från Bolaget bildades den 31 januari 2000 till och med utgången av 2003. Paynova är alltjämt i ett tidigt skede och inga långtgående slutsatser rörande Bolagets framtida resultat- och balansräkningar kan dras utifrån den finansiella historiken. Kommentarer till Paynovas finansiella utveckling skall läsas tillsammans med övrig finansiell information som återfinns på annan plats i detta prospekt.

I den finansiella översikten tillämpas en annorlunda uppställning av resultat och balansräkningar än vad som tillämpas i avsnitten *Bokslutskommuniké* samt *Räkenskaper*. Bland annat nettoresultat visas Paynovas transaktionsintäkter och transaktionskostnader för att tydliggöra kopplingen mellan Bolagets affärsmodell och räkenskaper. Övriga mindre skillnader utgörs exempelvis av rubricering av resultat- och balansposter.

### Kommentarer till den finansiella utvecklingen

#### Räkenskapsåret 2000/2001

(31 januari 2000–30 juni 2001, 17 månader)

Verksamheten startades i april 2000. Under det första räkenskapsåret bedrev Paynova huvudsakligen utvecklingsverksamhet. Under perioden hade Paynova inga intäkter och periodens resultat uppgick till –527 KSEK. Rörelsekostnaderna inklusive avskrivningar på materiella anläggningstillgångar uppgick, före aktivering av utvecklingsutgifter, till 9 788 KSEK. Under perioden aktiverades utvecklingsutgifter om totalt 9 295 KSEK varför rörelsens kostnader totalt uppgick till 493 KSEK.

#### Räkenskapsåret 2001/2002

(1 juli 2001–31 december 2002, 18 månader)

Fokus för Paynovas verksamhet ändrades under räkenskapsåret gradvis från utveckling till marknadsbearbetning. Av rörelsens kostnader utgjordes 1 411 KSEK av externa marknadskostnader. Under perioden tecknades avtal med 156 e-handlare om implementering av Paynovas betalningslösning och 14 700 konsumenter öppnade plånböcker. Av periodens bruttotransaktionsvolym, om totalt 2 544 KSEK, genererades knappt 90 procent av ett större internetevenemang. Rörelsens intäkter uppgick till 38 KSEK och periodens resultat till –16 138 KSEK. Rörelsekostnaderna inklusive avskrivningar på materiella anläggningstillgångar uppgick, före aktivering av utvecklingsutgifter, till 21 758 KSEK. Under perioden aktiverades utvecklingsutgifter om totalt 5 651 KSEK varför rörelsens kostnader totalt uppgick till 16 107 KSEK.

#### Räkenskapsåret 2003

(1 januari 2003–31 december 2003, 12 månader)

Paynova har under det senaste räkenskapsåret fokuserat på marknadsföring och försäljning. De externa marknadskostnaderna uppgick under perioden till 6 956 KSEK. Under året tecknades avtal med 319 e-handlare om implementering av Paynovaplånboken och 41 000 konsumenter öppnade plånböcker. Bruttotransaktionsvolymen uppgick till 5 106 KSEK, rörelsens intäkter till 122 KSEK och periodens resultat var –29 355 KSEK. Under 2003 har Paynova inte aktiverat några utvecklingsutgifter och rörelsens kostnader, inklusive avskrivningar på materiella anläggningstillgångar, uppgick till 25 644 KSEK. Periodens resultat har därtill belastats med avskrivningar på balanserade utgifter för utvecklingsarbeten om totalt 2 989 KSEK. De finansiella kostnaderna uppgick till 851 KSEK, varav 705 KSEK utgjordes av räntekostnader på lån från aktieägare.

| Resultaträkningar i sammandrag, KSEK                           | 31 jan 2000–30 juni 2001 | 1 juli 2001–31 dec 2002 | 1 jan 2003–31 dec 2003 |
|----------------------------------------------------------------|--------------------------|-------------------------|------------------------|
| Transaktionsintäkter                                           | –                        | 89                      | 304                    |
| Transaktionskostnader                                          | –                        | –59                     | –217                   |
| <b>Transaktionsnetto</b>                                       | <b>–</b>                 | <b>30</b>               | <b>88</b>              |
| Ränteintäkter på avskilda redovisningsmedel                    | –                        | 2                       | 2                      |
| Övriga intäkter                                                | –                        | 5                       | 32                     |
| <b>Rörelsens intäkter</b>                                      | <b>–</b>                 | <b>38</b>               | <b>122</b>             |
| Rörelsens kostnader                                            | –9 625                   | –21 421                 | –25 355                |
| Avskrivningar av materiella anläggningstillgångar              | –163                     | –337                    | –289                   |
| <b>Rörelseresultat före aktivering av utvecklingskostnader</b> | <b>–9 788</b>            | <b>–21 720</b>          | <b>–25 522</b>         |
| Aktivering/avskrivning av utvecklingsutgifter                  | 9 295                    | 5 651                   | –2 989                 |
| <b>Rörelseresultat efter utvecklingskostnader</b>              | <b>–493</b>              | <b>–16 069</b>          | <b>–28 511</b>         |
| Finansnetto                                                    | –33                      | –69                     | –843                   |
| <b>Resultat efter finansiella poster</b>                       | <b>–527</b>              | <b>–16 138</b>          | <b>–29 355</b>         |
| <b>Periodens resultat</b>                                      | <b>–527</b>              | <b>–16 138</b>          | <b>–29 355</b>         |

## Rörelsens intäkter

Huvuddelen av Paynovas intäkter bedöms framöver skapas genom transaktionsnetto, det vill säga transaktionsintäkter reducerat med transaktionskostnader, från Paynovaplånboken. De transaktionsintäkter och transaktionskostnader som uppstår

genom Paynovaplånboken beskrivs nedan i avsnittet *Paynova-plånboken*. Andra intäkter utgörs av transaktionsnetto från Paynova KortDirekt och ränteintäkter på avskilda redovisningsmedel.

| Transaktionsnetto, KSEK                                 | 31 jan 2000–30 juni 2001 | 1 juli 2001–31 dec 2002 | 1 jan 2003–31 dec 2003 |
|---------------------------------------------------------|--------------------------|-------------------------|------------------------|
| <b>PAYNOVAPLÅNBOKEN</b>                                 |                          |                         |                        |
| Bruttotransaktionsvolym                                 | –                        | 2 544                   | 5 106                  |
| <b>Transaktionsintäkter</b>                             | –                        | <b>88</b>               | <b>238</b>             |
| Bruttotransaktionsmarginal, %                           | –                        | 3,4                     | 4,7                    |
| <b>Transaktionskostnader</b>                            | –                        | <b>–58</b>              | <b>–187</b>            |
| – varav påfyllnadskostnader                             | –                        | –45                     | –140                   |
| – varav transaktionsförluster                           | –                        | –13                     | –47                    |
| <b>Transaktionsnetto, Paynovaplånboken</b>              | –                        | <b>29</b>               | <b>50</b>              |
| Nettotransaktionsmarginal exkl transaktionsförluster, % | –                        | 1,7                     | 1,9                    |
| Nettotransaktionsmarginal, %                            | –                        | 1,2                     | 1,0                    |
| <b>PAYNOVA KORTDIREKT</b>                               |                          |                         |                        |
| Transaktionsintäkter Paynova KortDirekt                 | –                        | 1                       | 67                     |
| Transaktionskostnader Paynova KortDirekt                | –                        | 0                       | –29                    |
| <b>Transaktionsnetto, Paynova KortDirekt</b>            | –                        | <b>1</b>                | <b>37</b>              |
| <b>SUMMA TRANSAKTIONSNETTO</b>                          | –                        | <b>30</b>               | <b>88</b>              |

### Transaktionsnetto

Transaktionsintäkter från Paynovaplånboken i förhållande till bruttotransaktionsvolym benämns bruttotransaktionsmarginal. Nettotransaktionsmarginalen utgörs av transaktionsnetto från Paynovaplånboken i relation till bruttotransaktionsvolym. Under räkenskapsåret 2001/2002 uppgick bruttotransaktionsvolymen till 2 544 KSEK och transaktionsintäkterna till 88 KSEK. Bruttotransaktionsmarginalen uppgick till 3,4 procent och nettotransaktionsmarginalen till 1,2 procent 2001/2002. Under räkenskapsåret 2003 uppgick bruttotransaktionsvolymen till 5 106 KSEK och transaktionsintäkterna till 238 KSEK, motsvarande en bruttotransaktionsmarginal om 4,7 procent. Nettotransaktionsmarginalen uppgick till 1,0 procent. Förbättringen av bruttotransaktionsmarginalen med drygt en procentenhet beror att genomsnittstransaktionen sjunkit. Under 2001/2002 genererades knappt 90 procent av bruttotransaktionsvolymen av ett evenemang där deltagarna i genomsnitt betalade drygt 1 650 SEK via Paynova.

Paynova erhåller transaktionsintäkter från försäljning av Paynova KortDirekt genom att Bolaget fakturerar de anslutna e-handlarna en fast månatlig avgift samt en avgift per transaktion. Transaktionskostnaderna uppstår genom att Paynovas samarbetspartner fakturerar Bolaget en fast avgift per ansluten sajt samt en avgift per transaktion. Avgifterna per transaktion är ej beroende av transaktionens värde.

### Ränteintäkter på avskilda redovisningsmedel

Ränteintäkterna från Bolagets klientmedelskonto tillfaller Paynova, det vill säga ingen ränta utgår till konsumenter för de pengar som finns i Paynovaplånboken eller till de e-handlare som har inestående medel. Ränteintäkterna från avskilda redovisningsmedel uppgick under 2003 uppgick till 2 KSEK. Ränteintäkter från Bolagets banktillgodohavanden och övriga finansiella tillgångar redovisas under posten finansnetto.

### Övriga intäkter

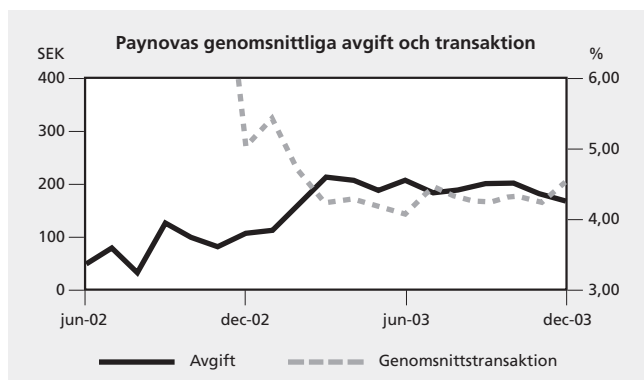
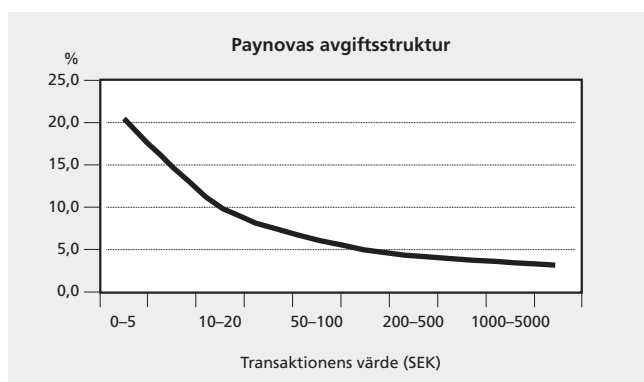
Övriga intäkter består av intäkter som inte är relaterade till Paynovas affärsverksamhet. Under räkenskapsåret 2003 uppgick övriga intäkter till 32 KSEK.

## Paynovaplånboken – affärsmodell

### Transaktionsintäkter och bruttotransaktionsmarginal

Transaktionsintäkterna består dels av avgifter som erläggs av e-handlare när konsumenter betalar med en Paynovaplånbok och dels avgifter som i vissa fall belastar konsumenter. Avgifter från konsumenter svarade under 2003 för knappt 9 procent av Paynovaplånbokens totala transaktionsintäkter.

När en konsument betalar med Paynovaplånboken debiterar Paynova e-handlaren en avgift. Avgiften är beroende av transaktionens värde och uppgår till mellan 3 och 20 procent av beloppet. Villkoren kan variera något mellan olika e-handlare men principen redovisas i bilden nedan. Bolaget bedömer att den genomsnittliga avgiften inom överskådlig framtid kommer att uppgå till mellan 4 och 5 procent. Vid försäljning via partner är det vanligt att partnern får en andel av de transaktionsavgifter som erläggs av e-handlare anslutna av partnern. Bruttotransaktionsmarginalen kan således komma att bli lägre om en stor del av bruttotransaktionsvolymen härrör från partneranslutna e-handelssajter. Samtidigt kan det innebära att Paynovas försäljningskostnader kan reduceras varför effekten på Bolagets resultat är osäker.



Bolaget har infört konsumentavgifter. Dels utgår en avgift när konsumenter överför belopp understigande 100 SEK och dels utgår en avgift ut när pengar tas ut från Paynovaplånboken.

### Transaktionskostnader

Överföring av pengar från och till Paynovaplånböcker medför kostnader för Paynova. Avgiftssystemen som de finansiella leverantörerna tillämpar har olika utformning men ofta utgår en fast minimiavgift per transaktion plus i vissa fall en procentuell avgift på beloppet. Den fasta minimiavgiften medför att små insättningar blir kostsamma för Paynova. Konsumenternas val av påfyllnadsalternativ har betydelse för Paynovas transaktionskostnader då de olika leverantörerna tillämpar olika avgiftsmodeller. De högsta avgifterna utgår vid påfyllnad via kortbetalningar medan överföring via post-/bankgiro är det minst kostsamma alternativet.

Paynova löper risk att utsättas för bedrägerier och andra former av transaktionsförluster. Trots aktiva åtgärder för att förhindra, försvåra och upptäcka bedrägerier kommer Paynova att drabbas av kostnader för bedrägerier. Det kan exempelvis röra sig om kostnader för kreditförluster i samband med att stulna kortnummer används för att sätta in pengar i en Paynovaplånbok. Det är troligt att transaktionsförlusterna, när Bolagets bruttotransaktionsvolym uppgår till högre belopp, kommer att utgöra en relativt konstant andel av bruttotransaktionsvolymen.

### Transaktionsnetto och nettotransaktionsmarginal

Nettotransaktionsmarginalen kan användas som bas för att härleda vilken bruttotransaktionsvolym som Paynova måste uppnå för att täcka kostnaderna vid givna kostnadsnivåer. Om nettotransaktionsmarginalen exempelvis uppgår till 2 procent måste bruttotransaktionsvolymen uppgå till 50 SEK, för varje 1 SEK Bolaget har i kostnader<sup>1</sup>. Nettotransaktionsmarginalen bestäms av samspelet mellan konsumenternas köp och påfyllningar. Den högsta marginalen uppkommer om konsumenterna gör jämförelsevis stora insättningar som utnyttjas för ett antal mindre köp. Om konsumenter fyller på plånboken för att sedan köpa för samma belopp blir marginalen lägre.

#### Nettotransaktionsmarginalen som funktion av den relativa storleken på insättningar och köp

|     |       | Insättningar |       |
|-----|-------|--------------|-------|
|     |       | Små          | Stora |
| Köp | Stora | Låg          | Medel |
|     | Små   | Medel        | Hög   |

<sup>1</sup> Om transaktionsnettot från Paynovaplånboken skall täcka samtliga kostnader.

Transaktionsutgifter och -inkomster kostnads- respektive intäktsförs i samband med att de transaktioner som ger upphov till utgiften/inkomsten genomförs. En överföring till Paynova-plånboken innebär direkt en kostnad för Paynova. De pengar som konsumenten har överfört kan användas för ett flertal köp, under en lång tid, och intäkter uppstår då vid varje köp. Detta innebär att kostnaderna ofta uppstår innan intäkterna och speciellt i expansionsfaser kan detta innebära att Paynova redovisar en låg nettotransaktionsmarginal.

### Utvecklingen under 2003

Under 2003 har bruttotransaktionsvolymen per kvartal mer än fyrdubblats från 556 KSEK under det första kvartalet till 2 280 under det fjärde kvartalet. Bruttotransaktionsmarginalen uppgick under året till 4,7 procent och nettotransaktionsmarginalen exklusive transaktionsförluster, uppgick till 1,9 procent.

| Paynovaplånboken, KSEK                                  | Q1 2003    | Q2 2003    | Q3 2003    | Q4 2003    |
|---------------------------------------------------------|------------|------------|------------|------------|
| Bruttotransaktionsvolym                                 | 556        | 904        | 1 366      | 2 280      |
| <b>Transaktionsintäkter</b>                             | <b>25</b>  | <b>45</b>  | <b>66</b>  | <b>102</b> |
| Bruttotransaktionsmarginal, %                           | 4,5        | 5,0        | 4,8        | 4,5        |
| <b>Transaktionskostnader</b>                            | <b>-11</b> | <b>-54</b> | <b>-54</b> | <b>-68</b> |
| – varav påfyllnadskostnader                             | -11        | -31        | -41        | -57        |
| – varav transaktionsförluster                           | 0          | -23        | -13        | -11        |
| <b>Transaktionsnetto</b>                                | <b>14</b>  | <b>-9</b>  | <b>11</b>  | <b>34</b>  |
| Nettotransaktionsmarginal exkl transaktionsförluster, % | 2,5        | 1,5        | 1,8        | 2,0        |
| Nettotransaktionsmarginal, %                            | 2,5        | -1,0       | 0,8        | 1,5        |

### Känslighetsanalys

Paynova har som mål att verksamheten skall vara kassaflödespositiv på månadsbasis senast kvartal två 2005. Bolaget bedömer att nettotransaktionsmarginalen vid denna tidpunkt kommer uppgå till mellan 2 till 3 procent. Förbättringen jämfört med dagens marginaler skall huvudsakligen åstadkommas genom att andelen mikrobetalningar ökar samt genom att konsumenter i högre utsträckning gör insättningar som används för flera köp. Vidare bedömer Bolaget att de månatliga kostnaderna, exklusive avskrivningar, vid samma tidpunkt kommer att uppgå till cirka 2,5 MSEK (varav marknadskostnader 0,5 MSEK). Givet dessa antaganden skall bruttotransaktionsvolymen uppgå till minst 80 MSEK<sup>1</sup> per månad för att Paynova skall uppvisa positivt kassaflöde. Tabellen nedan visar hur stor månatlig bruttotransaktionsvolym Paynova måste generera för att uppnå positivt kassaflöde vid givna kostnads- och marginalnivåer. Bruttotransaktionsvolymen uppgick under december 2003 till 1,0 MSEK.

| Nettotransaktionsmarginal, % | Rörelsens månatliga kostnader, MSEK |     |     |
|------------------------------|-------------------------------------|-----|-----|
|                              | 2                                   | 3   | 4   |
| 3,0                          | 67                                  | 100 | 133 |
| 2,0                          | 100                                 | 150 | 200 |
| 1,0                          | 200                                 | 300 | 400 |

<sup>1</sup> Om transaktionsnettot från Paynovaplånboken skall täcka samtliga utgifter.

Marginalkostnaderna för att driva betalningslösningen vid ökad bruttotransaktionsvolym bedöms vara låga varför den framtida lönsamheten kan bli hög. Kostnaderna för att driva Paynovas produktionssystem och tillhandahålla kundsupport påverkas i viss mån av bruttotransaktionsvolymen genom att högre bruttotransaktionsvolym kräver utökad kapacitet. Paynova bedömer dock att dessa kostnader kommer att öka långsammare än intäkterna genom att resurserna kan utnyttjas effektivare vid större volymer. Paynovas övriga kostnader är inte i samma utsträckning volymberoende. Indirekt kan kostnaderna påverkas genom att ökad bruttotransaktionsvolym exempelvis kan fordra utökade administrativa resurser. En stor del av Paynovas kostnader förväntas utgöras av marknadskostnader vilka inte påverkas av Bolagets bruttotransaktionsvolym.

### Ränteintäkter från avskilda redovisningsmedel

Ränteintäkterna beror, utöver rådande marknadsräntor, på Bolagets bruttotransaktionsvolym samt interaktionen mellan konsumenters påfyllningar och köp. Om konsumenter fyller på plånböcker och sedan utnyttjar pengarna för flera köp under en längre tidsperiod kommer behållningen på klientmedelskontot vara högre än om konsumenter fyller på plånboken vid varje nytt köp.

#### Ränteintäkter som funktion av den relativa storleken på insättningar och köp (utan beaktande av tidsaspekten)

|     |       | Insättningar |       |
|-----|-------|--------------|-------|
|     |       | Små          | Stora |
| Köp | Stora | Låg          | Låg   |
|     | Små   | Låg          | Hög   |

### Rörelsens kostnader

I tabellen nedan redovisas rörelsens kostnader före avskrivningar av materiella anläggningstillgångar samt aktivering, eller avskrivningar, av utvecklingsutgifter.

| Rörelsens kostnader, KSEK  | 31 jan 2000–<br>30 juni 2001 | 1 juli 2001–<br>31 dec 2002 | 1 jan 2003–<br>31 dec 2003 |
|----------------------------|------------------------------|-----------------------------|----------------------------|
| Produktionskostnader       | –                            | -644                        | -427                       |
| Medarbetarkostnader        | -7 316                       | -14 887                     | -11 630                    |
| Övriga kostnader           | -2 309                       | -4 478                      | -6 343                     |
| Marknadskostnader          | –                            | -1 411                      | -6 956                     |
| <b>Rörelsens kostnader</b> | <b>-9 625</b>                | <b>-21 421</b>              | <b>-25 355</b>             |

### Produktionskostnader

Produktionskostnaderna består av externa kostnader för drift av Paynovas produktionssystem samt kundsupport. Under 2003 uppgick produktionskostnaderna till 427 KSEK.

### Medarbetarkostnader

Under räkenskapsåret 2001/2002 uppgick medarbetarkostnaderna till 14 887 KSEK. Av detta belopp utgör 3 062 KSEK konsultkostnader, vilka avser Bolagets verkställande direktör Pelle Hjortblad samt styrelseledamoten Bengt Holmqvist som under perioden var operativt verksam i Bolaget. Pelle Hjortblad är sedan april 2003 anställd av Bolaget och Bengt Holmqvists löpande engagemang är avslutat. Under 2003 uppgick medarbetarkostnaderna till 11 630 KSEK, varav 379 KSEK utgjorde konsultarvode till Pelle Hjortblad för perioden januari till mars.

### Övriga kostnader

Paynovas övriga kostnader utgörs av exempelvis, hyra, resor samt konsult- och revisionstjänster. Kostnaderna uppgick under 2003 till 6 343 KSEK.

### Marknadskostnader

De marknadsrelaterade kostnaderna utgörs av externa kostnader för marknadsföring och reklam, provisioner till partner samt kostnader för erbjudanden till konsumenter. Av Paynovas marknadskostnader under räkenskapsåret 2003, om totalt 6 956 KSEK, uppkom 3 959 KSEK under det fjärde kvartalet.

### Finansnetto

Räntekostnaderna som under 2003 uppgick till 851 KSEK är huvudsakligen hänförliga till den kortfristiga finansiering som Bolaget erhållit från ett begränsat antal aktieägare, se vidare nedan under samt avsnittet *Närstående transaktioner* på sidan 36.

## Balansräkning

| Balansräkningar i sammandrag, KSEK           | 30 juni 2001  | 31 dec 2002   | 31 dec 2003   |
|----------------------------------------------|---------------|---------------|---------------|
| Immateriella anläggningstillgångar           | 9 295         | 14 945        | 11 956        |
| Materiella anläggningstillgångar             | 591           | 832           | 757           |
| Övriga fordringar                            | 599           | 800           | 1 962         |
| Tecknat men ej inbetalt belopp               | 2 416         | 54            | 2 818         |
| Kassa och bank                               | 1 320         | 765           | 2 530         |
| <b>Summa tillgångar</b>                      | <b>14 220</b> | <b>17 396</b> | <b>20 023</b> |
| Eget kapital                                 | 6 212         | 10 970        | 6 649         |
| Räntebärande- och övriga finansiella skulder | –             | 2 423         | 7 514         |
| Ej räntebärande skulder                      | 8 008         | 4 004         | 5 859         |
| <b>Summa eget kapital och skulder</b>        | <b>14 220</b> | <b>17 396</b> | <b>20 023</b> |

### Immateriella anläggningstillgångar

Paynovas immateriella anläggningstillgångar består av balanserade utgifter för utvecklingsarbeten avseende Paynovaplånboken. Bolaget aktiverade under räkenskapsåret 2001/2002 utvecklingsutgifter om 5 651 KSEK, vilket är lägre än föregående räkenskapsår då Bolaget aktiverade utgifter om 9 295 KSEK. Inga ytterligare aktiveringar gjordes under 2003 och per den 31 december 2003 uppgick de balanserade utgifterna för utvecklingsarbeten till 11 956 KSEK. Paynova tillämpar en avskrivningstid om 5 år med start från och med räkenskapsåret 2003. Avskrivningarna uppgick under 2003 till 2 989 KSEK.

### Materiella anläggningstillgångar

Paynovas anläggningstillgångar utgörs huvudsakligen av kontorsinventarier och IT-utrustning. IT-utrustningen består av system för administration och utveckling samt Paynovas produktionssystem. Per den 31 december 2003 uppgick anläggningstillgångarna till 757 KSEK.

Under räkenskapsåret 2001/2002 investades 578 KSEK i

anläggningstillgångar och under 2003 uppgick investeringarna till 214 KSEK. Bolaget bedömer att det framtida investeringsbehovet kommer att vara begränsat. Paynova tillämpar en avskrivningstid om 5 år och under 2003 uppgick avskrivningarna till 289 KSEK.

### Övriga fordringar

Per den 31 december 2003 uppgick de övriga fordringarna till drygt 1 962 KSEK, varav 1 345 KSEK avsåg skatte- och momsfordringar, 601 KSEK avsåg förutbetalda kostnader och 15 KSEK kundfordringar.

### Tecknat ej inbetalt belopp

Per den 31 december 2003 uppgick tecknat med ej betalt belopp till 2 818 KSEK. Av detta belopp utgjorde 2 750 KSEK fordran från de emissioner av nya aktier som genomfördes i december 2003 samt de skuldebrev förenade med avskiljbara optionsrätter vilka emitterades samma månad. Resterande avser fordringar från tidigare emissioner.

### Räntebärande- och övriga finansiella skulder

Paynovas verksamhet har under 2003 delvis finansierats via kortfristiga lån. Vid utgången av 2003 uppgick Paynovas finansiella skulder till 7 514 KSEK. Beloppet utgörs huvudsakligen av lån lämnade av några av Bolagets större aktieägare. I tabellen nedan anges de övergripande villkoren för lånen.

| Långgivare                           | Belopp, KSEK | Ränta, % | Löptid                  |
|--------------------------------------|--------------|----------|-------------------------|
| Dan Blomberg                         | 500          | 10       | 2004-06-30 <sup>2</sup> |
| Peter Enström med bolag              | 167          | 10       | 2004-06-30 <sup>2</sup> |
| Christian Kinch                      | 500          | 10       | 2004-06-30 <sup>2</sup> |
| Ulf Risberg                          | 500          | 10       | 2004-06-30 <sup>2</sup> |
| Triaxis Trust AG                     | 4 109        | 15       | 2004-03-30              |
| Konvertibelt förlagslån <sup>1</sup> | 1 693        | 0        | 2004-12-31              |
| Lån genom optionsrätter              | 42           | 0        | Varierande <sup>3</sup> |
| Övrigt                               | 3            |          | Varierande              |
| <b>Summa</b>                         | <b>7 514</b> |          |                         |

### Kassaflöde

Paynovas utveckling har sedan Bolaget bildades finansierats genom nyemissioner och lån från aktieägare. Under 2003 tillfördes Paynova 25 035 KSEK via emissioner samt 5 092 KSEK genom lån.

| Kassaflödesanalyser i sammandrag, KSEK           | 31 jan 2000–30 juni 2001 | 1 juli 2001–31 dec 2002 | 1 jan 2003–31 dec 2003 |
|--------------------------------------------------|--------------------------|-------------------------|------------------------|
| Kassaflöde före förändringar i rörelsekapital    | -414                     | -15 771                 | -26 204                |
| Förändring i rörelsekapital                      | 5 043                    | -1 873                  | -1 943                 |
| <b>Kassaflöde från den löpande verksamheten</b>  | <b>4 629</b>             | <b>-17 644</b>          | <b>-28 147</b>         |
| Kassaflöde från investeringsverksamheten         | -10 048                  | -6 229                  | -214                   |
| <b>Kassaflöde efter investeringsverksamheten</b> | <b>-5 419</b>            | <b>-23 872</b>          | <b>-28 361</b>         |
| Kassaflöde från finansieringsverksamheten        | 6 739                    | 23 318                  | 30 126                 |
| <b>Periodens kassaflöde</b>                      | <b>1 320</b>             | <b>-555</b>             | <b>1 765</b>           |

### Ej räntebärande skulder

Paynovas ej räntebärande skulder uppgick per den 31 december 2003 till 5 859 KSEK, varav 2 609 KSEK utgjordes av upplupna kostnader, 330 KSEK av skatteskulder och 2 920 KSEK av leverantörsskulder. Av leverantörsskulder var 1 083 KSEK förfallet till betalning.

### Rörelsekapital

Per den 31 december uppgick Paynovas rörelsekapital, definierat som övriga fordringar reducerat med ej räntebärande skulder, efter avdrag för förfallna leverantörsskulder, till -2 814 KSEK. Paynovas framtida rörelsekapitalbindning förväntas vara låg, då Bolaget normalt inte binder kapital i vare sig lager eller kundfordringar.

<sup>1</sup> Förlagslån är så kallade efterställda lån. Ett lån sägs vara efterställt om det i lånevillkoren föreskrivs att lånefordringen, i händelse av låntagarens likvidation, företagsrekonstruktion eller konkurs, skall återbetalas förts sedan andra långgivare och borgenärer fått sina fordringar återbetalade i sin helhet.

<sup>2</sup> Lånet förfaller till betalning senast 2004-06-30, eller en månad efter uppsägning vilket kan ske om Paynova erhållit finansiering om minst 20 MSEK. Lånet kan, helt eller delvis, kvittas vid teckning av aktier genom optionsrätt TO5.

<sup>3</sup> Långgivaren rätt att erhålla betalning senast 14 dagar efter anfordran. Lånen förfaller till betalning sista dag för utnyttjande av optioner.

## Nyckeltal

| Finansiella nyckeltal                                             | 31 jan 2000–30 juni 2001 | 1 juli 2001–31 dec 2002 | 1 jan 2003–31 dec 2003 |
|-------------------------------------------------------------------|--------------------------|-------------------------|------------------------|
| <b>Marginaler och räntabilitet</b>                                |                          |                         |                        |
| Rörelsemarginal, %                                                | neg.                     | neg.                    | neg.                   |
| Vinstmarginal, %                                                  | neg.                     | neg.                    | neg.                   |
| Räntabilitet på operativt kapital, %                              | neg.                     | neg.                    | neg.                   |
| Räntabilitet på eget kapital, %                                   | neg.                     | neg.                    | neg.                   |
| <b>Kapitalstruktur</b>                                            |                          |                         |                        |
| Eget kapital, KSEK                                                | 6 212                    | 10 970                  | 6 649                  |
| Nettoskuld/nettokassa, KSEK                                       | –1 320                   | 1 658                   | 4 984                  |
| Soliditet, %                                                      | 44                       | 63                      | 33                     |
| Nettoskultsättningsgrad, ggr                                      | –0,2                     | 0,2                     | 0,7                    |
| Räntetäckningsgrad, ggr                                           | –14                      | –206                    | –33                    |
| <b>Övriga</b>                                                     |                          |                         |                        |
| Medelantal anställda                                              | 7                        | 11                      | 15                     |
| Kostnadsförda utvecklingsutgifter, KSEK                           | –                        | –                       | 3 980                  |
| Aktiverade utvecklingsutgifter, KSEK                              | 9 295                    | 5 651                   | –                      |
| Investeringar, KSEK                                               | 754                      | 578                     | 214                    |
| <b>Data per aktie</b>                                             |                          |                         |                        |
| Antal aktier vid periodens slut                                   | 1 250 000                | 4 781 740               | 8 957 720              |
| Antal aktier vid periodens slut, efter full utspädning            | 2 050 000                | 5 169 044               | 10 685 371             |
| Genomsnittligt antal aktier under perioden                        | 1 111 667                | 2 990 553               | 6 322 733              |
| Genomsnittligt antal aktier under perioden, efter full utspädning | 1 156 111                | 3 257 313               | 7 352 807              |
| Resultat per aktie, SEK                                           | –0,3                     | –3,6                    | –4,6                   |
| Resultat per aktie efter full utspädning, SEK                     | –0,3                     | –3,6                    | –4,6                   |
| Eget kapital per aktie, SEK                                       | 5,0                      | 2,3                     | 0,7                    |
| Eget kapital per aktie efter full utspädning, SEK                 | 3,0                      | 2,1                     | 0,6                    |
| Utdelning, SEK                                                    | –                        | –                       | –                      |

| Operativa nyckeltal                                     | 31 jan 2000–30 juni 2001 | 1 juli 2001–31 dec 2002 | 1 jan 2003–31 dec 2003 |
|---------------------------------------------------------|--------------------------|-------------------------|------------------------|
| Bruttotransaktionsmarginal, %                           | –                        | 3,4                     | 4,7                    |
| Nettotransaktionsmarginal exkl transaktionsförluster, % | –                        | 1,7                     | 1,9                    |
| Andel transaktionsförluster, %                          | –                        | 0,5                     | 0,9                    |
| Nettotransaktionsmarginal, %                            | –                        | 1,2                     | 1,0                    |
| Anslutna e-handlare, Paynovaplånboken st                | –                        | 156                     | 475                    |
| Anslutna e-handlare, Paynova KortDirekt st              | –                        | 7                       | 16                     |
| Avskilda redovisningsmedel, KSEK                        | –                        | 336                     | 1 920                  |
| Antal öppnade Paynovaplånböcker                         | –                        | 14 700                  | 55 700                 |

## Övrig finansiell information

### Valutaexponering

Paynovas betalningslösning hanterar idag valutorna SEK, NOK, DKK, USD, EUR samt GBP. Insättningar i respektive valuta hålls på separata konton och konsumenterna kan endast köpa en vara eller tjänst om de har tillräckliga medel i den aktuella valutan på sin Paynovaplånbok. Paynovas valutaexponering är begränsad till kursförändringar på Paynovas provision. Under det fjärde kvartalet 2003 bestod bruttotransaktionsvolymen till 86 procent av köp i SEK, 13 procent i USD samt 1 procent i EUR. I framtiden kommer Paynova tillåta växling och Bolaget kan då komma att utsättas för andra valutarisker.

Paynova har normalt inte några tillgångar eller skulder i andra valutor än SEK.

### Avskilda redovisningsmedel

De medel som konsumenterna satt in på sina plånböcker samt de medel som erlagts som betalning men ännu inte utbetalats till e-handlaren är placerade på Paynovas klientmedelskonto. Klientmedel redovisas inte i Paynovas balansräkning utan anges separat som avskilda redovisningsmedel. Per den 31 december 2003 uppgick Paynovas avskilda redovisningsmedel till 1 920 KSEK.

### Valuta- och finanspolicy

Avskilda redovisningsmedel måste placeras så att de alltid är tillgängliga för uttag. Paynovas likvida medel placeras med låg risk. Styrelsen avser att, när det blir känt vilka valutarisker Paynova exponeras för, utarbeta en valutapolicy. För närvarande bedömer styrelsen att Paynovas valutaexponering inte ger upphov till väsentliga kursvinster eller kursförluster.

### Skattesituation

Paynova är ett svenskt aktiebolag och har skattemässiga dispositionsrättigheter enligt svensk skattelagstiftning. Bolagets outnyttjade skattemässiga underskottsavdrag uppgick per den 31 december 2002 till 16 578 KSEK. Underskottsavdraget redovisas inte som uppskjuten skattefordran i Bolagets balansräkning. Bolaget har under 2003 genomgått en skatterevision. Skattmyndigheten har i revisionen inte framfört anmärkningar som innebär någon ändring av Paynovas skattemässiga resultat.

### Lokaler

Bolagets verksamhet bedrivs i hyrda lokaler i Stockholm.

## Operativa nyckeltalsdefinitioner

”Transaktionsnetto” samt ”Anslutna e-handlare” kan beroende på sammanhanget avse Paynovaplånboken, Paynova KortDirekt eller Bolaget som helhet. Övriga operativa nyckeltal avser endast Paynovaplånboken.

### Bruttotransaktionsvolym

Summan av de betalningar som konsumenterna erlägger vid köp via Paynovaplånboken, under perioden.

### Bruttotransaktionsmarginal

Periodens transaktionsintäkter i procent av bruttotransaktionsvolymen.

### Transaktionsnetto

Periodens transaktionsintäkter reducerade med transaktionskostnader och eventuella transaktionsförluster.

### Nettotransaktionsmarginal

Periodens transaktionsnetto i procent av bruttotransaktionsvolymen.

### Transaktionsförluster

Periodens kostnader för transaktionsförluster och bedrägerier.

### Andel transaktionsförluster

Periodens transaktionsförluster i procent av bruttotransaktionsvolymen.

### Anslutna e-handlare

Det antal e-handlare som Paynova har avtalat med vid periodens slut.

### Avskilda redovisningsmedel

Summan av samtliga konsumenters inestående medel på Paynovaplånböcker samt de medel som erlagts som betalning men ännu inte utbetalats till e-handlaren.

### Öppnade plånböcker

Antal konsumenterna som öppnat plånböcker vid periodens slut. En plånbok definieras som öppnad när en konsument registrerat alla nödvändiga uppgifter.

## Finansiella nyckeltalsdefinitioner

### Marginaler och räntabilitet

#### Rörelsemarginal

Periodens rörelseresultat i procent av nettoomsättning.

#### Vinstmarginal

Periodens resultat efter finansiella poster i procent av nettoomsättning.

#### Räntabilitet på operativt kapital

Periodens rörelseresultat i procent av genomsnittligt operativt kapital.

#### Räntabilitet på eget kapital

Periodens resultat i procent av genomsnittligt eget kapital.

### Kapitalstruktur

#### Eget kapital

Redovisat eget kapital.

#### Nettoskuld/nettokassa

Räntebärande- och övriga finansiella skulder minus kassa och övriga räntebärande tillgångar. Om posten är negativ, det vill säga de räntebärande tillgångarna överstiger skulderna, benämns posten nettokassa.

#### Soliditet

Eget kapital i procent av balansomslutning.

#### Nettoskuldsättningsgrad

Räntebärande nettoskuld dividerat med eget kapital.

#### Räntetäckningsgrad

Periodens resultat efter finansiella poster med tillägg för finansiella kostnader dividerat med finansiella kostnader.

### Övrigt

#### Medeltal anställda

Genomsnittligt antal heltidstjänster.

#### Kostnadsförda utvecklingsutgifter

Utvecklingsutgifter vilka kostnadsförts.

#### Aktiverade utvecklingsutgifter

Utvecklingsutgifter vilka aktiverats i balansräkningen.

#### Investeringar

Investeringar i materiella anläggningstillgångar.

### Data per aktie

#### Resultat per aktie

Årets resultat dividerat med genomsnittligt antal aktier.

#### Eget kapital per aktie

Utgående eget kapital dividerat med antal aktier vid årets slut.

#### Utdelning per aktie

Årets utdelning dividerat med genomsnittligt antal aktier

### Utspädning

Justering av antalet aktier med hänsyn till utestående teckningsoptioner görs genom att Paynova antas emittera det antal aktier som optionerna avser med en teckningslikvid motsvarande nuvärdet av teckningslikviden. Nuvärdet beräknas i mitten av respektive period (vad gäller beräkning av resultat per aktier) respektive årets slut (vad gäller beräkning av eget kapital per aktie). En diskonteringsränta om 7 procent har använts vid nuvärdesberäkningarna. Bolaget använder teckningslikviden för att återköpa aktier till periodens genomsnittsskurs. Genomsnittsskursen har baserats på emissioner med avvikelse från aktieägarnas företrädesrätt vilka genomförts under respektive period. Genomsnittsskursen har fastställts till 10,3 SEK för 2000/2001, till 10,0 SEK för 2001/2002 samt 10,3 SEK för 2003. Det antal nyemitterade aktier som återstår efter återköpet ökar antalet aktier vid beräkningen data per aktie.

Justering av antalet aktier med hänsyn till utestående konvertibla skuldebrev görs genom att årets resultat ökas med de räntekostnader som är hänförliga till konverteringslånet (justerat för skatt) och att antalet aktier ökas med det antal som tillkommer vid full konvertering.

## Finansiella mål och framtidsutsikter

### Finansiella mål

#### Kassaflöde

Paynovas mål är att verksamheten senast vid utgången av kvartal två 2005 skall vara kassaflödespositiv på månadsbasis. Med en förväntad framtida nettotransaktionsmarginal om cirka 2 till 3 procent och månatliga kostnader, exklusive avskrivningar, om cirka 2,5 MSEK (varav marknadskostnader 0,5 MSEK), innebär det att bruttotransaktionsvolymen ska uppgå till minst 80 MSEK per månad.

Paynova avser att i möjligaste mån undvika etablering av egna kontor i utlandet varför de fasta kostnaderna för etablering på nya marknader förväntas vara låga. Målet är att Paynova på nya marknader skall uppnå positivt kassaflöde inom 12-18 månader efter etablering.

Ovanstående innebär en revidering av tidigare mål då det visat sig att det tar längre tid än förväntat att bygga den bas av e-handlare och konsumenter som Bolaget bedömer måste finnas för att en tillräckligt hög bruttotransaktionsvolym skall kunna genereras.

#### Tillväxt och lönsamhet

Bolaget har inte några explicita procentuella tillväxtmål eftersom Bolagets tillväxt sker från en låg nivå så länge Paynova befinner sig i en etableringsfas. Paynovas mål på medellångsikt är att vara en av de tre ledande leverantörerna av elektroniska betalningslösningar i Europa senast 2006. På längre sikt är målet att bli en global leverantör av elektroniska betalningslösningar.

Paynovas verksamhet har låga marginalkostnader, se vidare avsnittet *Finansiell översikt* på sidan 19. Med utgångspunkt från att Bolaget når en stark marknadsposition är det långsiktiga målet att vinstmarginalen ska överstiga 30 procent. Inom tre år (2006) bör vinstmarginalen överstiga 15 procent.

#### Kapitalbehov och finansiell ställning

Efter årsskiftet har Bolaget tillförts likvida medel genom att betalning erhållits för aktier tecknade i december 2003 samt genom en nyemission med avvikelse från aktieägarnas företrädesrätt beslutad av styrelsen i januari. Emissionerna tillför Bolaget sammanlagt 10,2 MSEK varav 7,7 MSEK avser nyemissionen i januari. Per den 12 februari uppgår Bolagets likvida medel till 8,7 MSEK. Styrelsen bedömer att Bolagets nuvarande likvida medel tillsammans med de kapitaltillskott som erhålls om utgivna teckningsoptioner utnyttjas under 2004 kan täcka löpande driftkostnader fram till årsskiftet 2004/2005. Utrymmet för offensiva marknadsåtgärder är då begränsat.

Paynova har finansierats på kort sikt genom att ägarna successivt tillskjutit kapital i form av aktiekapital eller lån efter uppnådda mål. Styrelsens anser att denna modell säkerställt att kapitalet använts på ett effektivt sätt. När Paynovas verksamhet övergår från etableringsskede till expansionsfas förändras förutsättningarna. Styrelsen avser att lämna ett förslag till den ordinarie bolagsstämman 2004 om en nyemission om 30-50 MSEK. Styrelsen bedömer att Bolaget med detta kapitaltillskott har tillräckliga resurser för att genomföra planerad expansion de kommande två åren under förutsättning att Bolaget inte behöver uppfylla särskilda kapitalkrav eller erlagga tillsynsavgifter. På sikt ska medel genererade av rörelsen utgöra en viktigare finansieringskälla.

Styrelsens mål är att nettoskuldssättningsgraden inte ska överstiga 0,5 ggr. Kortsiktigt kan nettoskuldssättningsgraden komma att överstiga detta mål. Nettoskuldssättningsgraden uppgick den 31 december 2003 till 0,7 ggr. Med beaktande av de likvida medel som tillförts Bolaget i januari i likvid för tecknade aktier under december var nettoskuldssättningsgraden 0,3 ggr.

### Utdelningspolitik

Paynova har för avsikt att expandera verksamheten under de närmaste åren. Bolaget kommer att föra en utdelningspolitik som är anpassad till de kapital- och investeringsbehov som Bolagets expansion kräver. Styrelsen avser inte att föreslå att någon utdelning de närmaste åren.

### Framtidsutsikter

Styrelsen bedömer att förutsättningarna för Paynova att öka försäljningen och uppnå långsiktig lönsamhet är utmärkta. Paynova har med ett marknadsfäste i Sverige, ett konkurrenskraftigt erbjudande, en fokuserad organisation med kvalificerad kompetens inom såväl teknik som marknad samt goda kund- och leverantörsrelationer lagt en god grund för framtida expansion. På såväl kort som lång sikt finns intressanta expansomöjligheter.

Paynovaplånboken är en ny produkt och det tar tid att etablera nya produkter på marknaden. Styrelsen bedömer att Paynovas produkt i kombination med en snabbt växande e-handelsmarknad ger goda förutsättningar för att nå framgång. Paynovaplånboken fyller ett behov, marknaden växer och den är global. När marknaden växer är det lättare att få acceptans för nya produkter. Konkurrensen på många europeiska marknader är ännu begränsad. Styrelsen bedömer att

Bolaget har ett försprång i tid när det gäller teknisk lösning, och i Sverige avseende marknadsbearbetning. Den förväntade marknadstillväxten och det tidsmässiga försprånget innebär att Paynova har möjlighet att etablera en stark marknadsposition under begränsad konkurrens. För att behålla försprånget är det nödvändigt att lägga stora resurser på marknadsbearbetning.

Paynovaplånbookens generella utformning och tekniska lösning gör att den kan användas av såväl mindre e-handlare som av de mest transaktionsintensiva e-handlarna i Sverige. I december ökade tillströmningen av konsumenter och avtalet med Mecenat innebär att Paynova har potential att nå cirka en miljon studerande. På längre sikt finns tillväxtmöjligheter såväl geografiskt utanför Europa som genom tillkommande användningsområden. Det långsiktiga målet är att bli en global leverantör av elektroniska betalningslösningar. Paynovaplånbooken är särskilt konkurrenskraftig för betalningar av små belopp, mikrobetalningar. Styrelsen förutser att elektroniska mikrobetalningar kommer att öka som en direkt konsekvens av att marknaden för elektroniskt innehåll växer. Marknaden för köp av elektroniskt innehåll är ännu outvecklad, men Paynova kommer att öka bearbetningen av kunder med elektroniskt innehåll i takt med att marknaden mognar. Styrelsen är övertygad om att denna marknad på sikt kommer att svara för en betydande del av Paynovas intäkter. Paynovaplånbooken är

vidare anpassad för att kunna användas vid mobila tillämpningar och andra framtida distributionskanaler som exempelvis digital-tv.

Mot bakgrund av Paynovas korta historik och att marknaden som Bolaget verkar på är omogen lämnas inga finansiella prognoser. Verksamheten har låga marginalkostnader vilket medför att betydande överskott kan genereras efter expansionsfasen om Paynova uppnår en stark marknadsposition. Paynovas finansiella mål beskrivs ovan.

Den framtida utvecklingen kan komma att påverkas negativt av ett antal faktorer, av vilka de mest betydelsefulla är:

- förändrade konkurrensförutsättningar,
- att marknadsförutsättningarna försämras eller förändras så att det tar längre tid än förväntat för Paynova att uppnå positivt kassaflöde,
- uppsägning av samarbete med någon betydande leverantör av finansiella tjänster,
- svårigheter att behålla och attrahera kompetenta medarbetare,
- att Paynova blir föremål för någon form av större bedrägeri samt
- förändrade legala förutsättningar för verksamheten.

För en mer ingående beskrivning av riskfaktorer i Paynovas verksamhet, se avsnittet *Risker* på sidan 37.

# Aktiekapital och ägarförhållanden

## Aktiekapitalets utveckling

Aktiekapitalet i Paynova utgörs i februari 2004 av 965 772 aktier à nominellt 0,10 SEK. Varje aktie berättigar till en röst och samtliga aktier äger lika rätt till andel i Bolagets tillgångar och vinst. Vid bolagsstämma får röstberättigad rösta för det fulla antalet av personen ägda och företrädade aktier utan begränsningar i röstetalet. Samtliga aktier berättigar till utdelning från och med för 2004. Styrelsen har beslutat föreslå bolagsstämman att ingen utdelning skall utgå för 2003.

| Transaktion              | Tidpunkt <sup>1</sup> | Nominellt belopp, SEK | Förändring av antal aktier | Antal aktier | Aktiekapital, SEK | Emissionsbelopp, SEK | Emissionskurs, SEK <sup>2</sup> |
|--------------------------|-----------------------|-----------------------|----------------------------|--------------|-------------------|----------------------|---------------------------------|
| Bolagets bildande        | Jan 2000              | 100                   | 1 000                      | 1 000        | 100 000           | 100 000              | 0,1                             |
| Split                    | Mar 2000              | 50                    | 1 000                      | 2 000        | 100 000           |                      |                                 |
| Split                    | Sept 2000             | 1                     | 98 000                     | 100 000      | 100 000           |                      |                                 |
| Nyemission               | Sept 2000             | 1                     | 21 000                     | 121 000      | 121 000           | 5 250 000            | 25                              |
| Nyemission <sup>3</sup>  | Mars 2001             | 1                     | 4 000                      | 125 000      | 125 000           | 1 400 000            | 35                              |
| Nyemission <sup>4</sup>  | Juli 2001             | 1                     | 8 000                      | 133 000      | 133 000           | 8 000                | 0,1                             |
| Nyemission <sup>5</sup>  | Okt 2001              | 1                     | 85 200                     | 218 200      | 218 200           | 5 112 000            | 6                               |
| Nyemission <sup>6</sup>  | Nov 2001              | 1                     | 80 000                     | 298 200      | 298 200           | 4 000 000            | 5                               |
| Nyemission <sup>7</sup>  | April 2002            | 1                     | 55 000                     | 353 200      | 353 200           | 3 850 000            | 7                               |
| Nyemission <sup>8</sup>  | Juni 2002             | 1                     | 20 024                     | 373 224      | 373 224           | 1 201 440            | 6                               |
| Nyemission <sup>9</sup>  | Sept 2002             | 1                     | 44 100                     | 417 324      | 417 324           | 3 528 000            | 8                               |
| Nyemission <sup>10</sup> | Okt 2002              | 1                     | 10 850                     | 428 174      | 428 174           | 1 030 750            | 9,5                             |
| Nyemission <sup>11</sup> | Nov 2002              | 1                     | 50 000                     | 478 174      | 478 174           | 3 000 000            | 6                               |
| Nyemission <sup>12</sup> | April 2003            | 1                     | 30 000                     | 508 174      | 508 174           | 3 210 000            | 10,7                            |
| Nyemission <sup>13</sup> | Juni 2003             | 1                     | 178 799                    | 686 973      | 686 973           | 8 939 950            | 5                               |
| Nyemission <sup>13</sup> | Okt 2003              | 1                     | 178 799                    | 865 772      | 865 772           | 10 727 940           | 6                               |
| Split                    | Nov 2003              | 0,1                   | 8 478 921                  | 8 657 720    | 865 772           |                      |                                 |
| Nyemission <sup>14</sup> | Dec 2003              | 0,1                   | 300 000                    | 8 957 720    | 895 772           | 2 550 000            | 8,5                             |
| Nyemission <sup>15</sup> | Jan 2004              | 0,1                   | 700 000                    | 9 657 720    | 965 772           | 7 700 000            | 11                              |
| Nyemission <sup>16</sup> | Mars 2004             | 0,1                   | 1 787 990                  | 11 445 710   | 1 144 571         | 12 515 930           | 7                               |
| Nyemission <sup>16</sup> | Dec 2004              | 0,1                   | 282 240                    | 11 727 950   | 1 172 795         | 1 693 440            | 6                               |
| Nyemission <sup>16</sup> | Dec 2004              | 0,1                   | 852 000                    | 12 579 950   | 1 257 995         | 8 520 000            | 10                              |
| Nyemission <sup>16</sup> | Dec 2005              | 0,1                   | 1 787 990                  | 14 367 940   | 1 436 794         | 14 303 920           | 8                               |
| Nyemission <sup>16</sup> | Juni 2006             | 0,1                   | 1 100 000                  | 15 467 940   | 1 546 794         | 11 000 000           | 10                              |

<sup>1</sup> Tidpunkt avser det datum när beslut om emission respektive split fattades. Tidpunkt avseende framtida emissioner avser den tidpunkt då konvertering av lån respektive utnyttjande av optionsrätter enligt villkoren senast kan komma att ske.

<sup>2</sup> Justerad för split

<sup>3</sup> Nyemission med avvikelse från aktieägarnas företrädesrätt. Emissionen tecknades av\* Christian Kinch samt två investerare.

<sup>4</sup> Nyemission med avvikelse från aktieägarnas företrädesrätt. Emissionen tecknades av\* Christian Kinch samt ett fåtal investerare.

<sup>5</sup> Se vidare TO3 nedan.

<sup>6</sup> Nyemission vid konvertering av utestående konvertibla skuldebrev.

<sup>7</sup> Nyemission med avvikelse från aktieägarnas företrädesrätt. Emissionen tecknades av\* Bengt Holmqvist, Peter Enström, Dan Blomberg, Christian Gleisner, Credit Suisse (Bermuda) Ltd och ett fåtal andra investerare.

<sup>8</sup> Nyemission till följd av utnyttjande av optionsrätter, se vidare TO3 nedan.

<sup>9</sup> Nyemission med avvikelse från aktieägarnas företrädesrätt. Emissionen tecknades av\* Dan Blomberg, Peter Enström, Ulf Risberg, Christian Gleisner, Triaxis Trust AG och ett fåtal andra investerare.

<sup>10</sup> Nyemission med avvikelse från aktieägarnas företrädesrätt. Emissionen tecknades av ett fåtal investerare däribland två anställda.

<sup>11</sup> Nyemission i samband med konvertering av utestående konvertibla skuldebrev vilka i februari 2002 tecknades av\* Triaxis Trust AG, Dan Blomberg, Bengt Holmqvist, Christian Gleisner, Credit Suisse (Bermuda) Ltd, en ledande befattningshavare samt ett fåtal investerare.

<sup>12</sup> Nyemission med avvikelse från aktieägarnas företrädesrätt. I emissionen deltog bland andra\* Dan Blomberg, Christian Kinch, Christian Gleisner, Peter Enström, Ulf Risberg, Magnus Unger och Triaxis Trust AG.

<sup>13</sup> Se nedan TO5 och TO6.

<sup>14</sup> Nyemissioner med avvikelse från aktieägarnas företrädesrätt om 100 000 respektive 200 000 aktier, beslutade av styrelsen med stöd av bolagsstämmans bemyndigande respektive under förutsättning av godkännande från extra bolagsstämma i februari 2004. Emissionerna tecknades av Erik Penser Fondkommission. Betalning erlades kontant.

<sup>15</sup> Nyemission med avvikelse från aktieägarnas företrädesrätt. Emissionen tecknades av ett begränsat antal investerare. Betalning erlades kontant.

<sup>16</sup> Kommande nyemission vid konvertering av utestående konvertibelt lån respektive utnyttjande av utestående optionsrätter. Uppgifterna är beräknade från det antal aktier som högst kan komma att emitteras. Se nedan Konvertibelt förlagslån respektive Optionsprogram.

\* I förekommande fall inklusive bolag och närstående.

### Konvertibelt förlagslån

| Nominellt belopp (SEK) | Ränta % | Antal nya aktier <sup>1</sup> | Konverteringskurs (SEK) | Konverteringstid |
|------------------------|---------|-------------------------------|-------------------------|------------------|
| 1 693 440              | 0       | 282 240                       | 6                       | Tom 2004-12-31   |

Den 11 september 2002 beslutade styrelsen i Paynova, med stöd av bemyndigande lämnat vid extra bolagsstämma den 12 augusti 2002, att uppta ett konvertibelt förlagslån om nominellt 1 693 440 SEK. Förlagslånet, vilket löper utan ränta, förfaller till betalning den 31 december 2004. Förlagslånet representeras av 1 764 konvertibla skuldebrev med nominellt belopp om 960 SEK. Varje skuldebrev berättigar till konvertering till 160 nya aktier i Paynova, motsvarande en konverteringskurs om 6 SEK. Konvertering av skuldebrev till aktier i Paynova kan ske från och med den 1 juli 2003 till och med den 31 december 2004. Om lånet i sin helhet konverteras kommer 282 240 nya aktier att emitteras och aktiekapitalet öka med 28 224 SEK.

### Optionsprogram

Bolaget har vid detta prospekts upprättande fyra utestående serier av optionsrätter. Optionsrätter från två serier<sup>2</sup> är maktulerade av styrelsen den 10 februari 2004 i enlighet med beslut vid bolagsstämma den 21 november. Utestående optionsrätter berättigar till nyteckning av sammanlagt 5 527 980 aktier. Optionsrätter nedan benämnda TO3, TO5 och TO6 berättigar inte till omräkning av villkoren eller deltagande vid emissioner med företrädesrätt för Bolagets aktieägare.

| Emission            | Antal nya aktier <sup>1</sup> | Teckningskurs (SEK) | Teckningstid          |
|---------------------|-------------------------------|---------------------|-----------------------|
| TO3 (Oktober 2001)  | 852 000                       | 10                  | Tom 2004-12-31        |
| TO5 (Juli 2003)     | 1 787 990                     | 7                   | Tom 2004-03-31        |
| TO6 (Juli 2003)     | 1 787 990                     | 8                   | Tom 2005-12-31        |
| TO7 (November 2003) | 1 100 000                     | 10                  | 2005-06-30–2006-06-30 |

**TO3.** Extra bolagsstämma den 8 oktober 2001 beslutade om emission av högst 85 200 aktier samt att uppta ett lån om nominellt 8 520 SEK genom utgivande av skuldebrev förenade med avskiljbara optionsrätter. Varje skuldebrev var förenat med två avskiljbara optionsrätter. Berättigade att teckna i emissionerna av aktier respektive skuldebrev förenade med avskiljbara optionsrätter var, med avvikelse från aktieägarnas företrädesrätt, i första hand aktieägare och innehavare av konvertibla skuldebrev utfärdade av Bolaget i proportion till tidigare innehav (primär företrädesrätt) och i andra hand samtliga aktieägare och innehavare av konvertibla skuldebrev (sekundär företrädesrätt). Aktier respektive skuldebrev som inte tecknades enligt ovan tecknades av bland andra Triaxis Trust AG och

Credit Suisse (Bermuda) Ltd. Endast samma antal aktier och skuldebrev kunde tecknas.

Teckningstiden för den första serien optionsrätter löpte till och med den 30 juni 2002. Varje optionsrätt tillhörande den andra serien (TO3), berättigar till teckning av tio aktier till teckningskursen 10 SEK under perioden den 1 januari 2003 till och med den 31 december 2004. Om samtliga optionsrätter utnyttjas ökar aktiekapitalet med 85 200 SEK genom emission av 852 000 nya aktier, varvid Bolaget tillförs 8 520 000 SEK.

**TO5, TO6.** Extra bolagsstämma den 1 juli 2003 godkände styrelsens beslut den 11 juni 2003 om emissioner av sammanlagt högst 178 799 aktier samt om upptagande av ett lån om nominellt högst 17 879,9 SEK genom emission av högst 178 799 skuldebrev. Varje skuldebrev var förenat med tre avskiljbara optionsrätter benämnda TO4, TO5 och TO6. Teckning och tilldelning av skuldebrev kunde högst ske av lika många skuldebrev som antal aktier respektive tecknare tilldelats i nyemissionerna av aktier.

Bolagets aktieägare hade företräde att teckna 169 391 aktier och innehavare av konvertibla skuldebrev hade, med avvikelse från aktieägarnas företrädesrätt, företräde att teckna 9 408 aktier (primär företrädesrätt). Tre aktier respektive tre konvertibla skuldebrev om nominellt 60 SEK berättigade till teckning av en aktie. Aktier och skuldebrev vilka inte tecknades med primär företrädesrätt erbjöds i andra hand samtliga aktieägare och innehavare av konvertibla skuldebrev (sekundär företrädesrätt). Aktier och skuldebrev vilka inte tecknades med primär eller sekundär företrädesrätt tecknades av ett begränsat antal investerare.

Företrädesrätterna var fritt överlåtbara. Cirka 39 procent av aktierna respektive skuldebrev förenade med avskiljbara optionsrätter tecknades med primär företrädesrätt. Tidigare ägare i Paynova tecknade sammanlagt cirka 68 procent av emitterade aktier respektive skuldebrev förenade med avskiljbara optionsrätter med primär eller sekundär företrädesrätt. Betalning skedde kontant och genom kvittning av fordringar.

Varje optionsrätt TO4 gav rätt att teckna en aktie till kurs om 60 SEK<sup>3</sup>. Samtliga optionsrätter utnyttjades i oktober 2003. Betalning skedde kontant och genom kvittning av fordringar. Varje optionsrätt TO5 ger rätt att teckna tio aktier till kurs 7 SEK från och med den 1 september 2003 till och med den 31 mars 2004 och varje optionsrätt TO6 ger rätt att teckna tio aktier till 8 SEK från och med den 1 september 2003 till och med den 31 december 2005. Vid fullt utnyttjande av optionsrätter TO5 och TO6 ökar antalet aktier med 3 575 980 och aktiekapitalet med 357 598. Om samtliga optionsrätter TO5 och TO6 utnyttjas tillförs Bolaget 12 515 930 respektive 14 303 920 SEK.

<sup>1</sup> Med antal nya aktier avses det antal akter som högst kan komma att emitteras vid konvertering respektive utnyttjande av optionsrätter.

<sup>2</sup> Optionsrätter utgivna enligt beslut på ordinarie bolagsstämma den 17 december 2001 samt enligt styrelsens beslut den 24 september 2002 med stöd av bolagsstämmans bemyndigande.

<sup>3</sup> Före split 10:1

**TO7.** Bolaget beslutade vid extra bolagsstämma den 21 november 2003 att uppta ett lån om nominellt högst 11 000 SEK. Lånet representeras av 1 100 000 skuldebrev om nominellt ett öre, vardera förenat med en avskiljbar optionsrätt. Varje optionsrätt berättigar till teckning av en ny aktie i Bolaget till teckningskursen 10 SEK från och med den 30 juni 2005 till och med den 30 juni 2006. Om samtliga optionsrätter utnyttjas kommer 1 100 000 nya aktier att emitteras, varvid Bolaget tillförs 11 000 000 SEK och aktiekapitalet ökar med 110 000 SEK.

Syftet med emissionen var dels att ersätta tidigare emitterade optionsrätter, dels att stimulera och motivera personal och styrelse. Paynova har tidigare emitterat skuldebrev förenade med avskiljbara optionsrätter vilka tecknats av Bolagets grundare, ledande befattningshavare och styrelseledamöter. Skälet till att ersätta tidigare utgivna optionsrätter var att de inte berättigade till omräkning av villkoren eller deltagande i den emission av aktier och skuldebrev förenade med avskiljbara optionsrätter med företrädesrätt för aktieägarna som beslutades sommaren 2003. Se vidare nedan *Incitamentsprogram* på sidan 35.

Emissionskursen var 33 öre för varje skuldebrev med nominellt belopp om 1 öre. Emissionskursen motsvarade summan av marknadsvärdet av skuldebrev med nominellt belopp om 1 öre och en optionsrätt. Optionsrättens marknadsvärde fastställdes med tillämpning av den så kallade Black & Scholes-modellen baserat på en aktiekurs om 6,50 SEK, en volatilitet för aktierna om 25 procent samt en riskfri ränta om 4,13 procent.

### Emissionsbemyndiganden

Styrelsen i Paynova har inte något bemyndigande om att besluta om emission av aktier, konvertibla skuldebrev eller skuldförbindelser förenade med avskiljbara optionsrätter.

### Aktieägaravtal

Inget aktieägaravtal finns mellan Bolagets större aktieägare. Såvitt känt för Paynovas styrelse föreligger inte heller några sådana avtal mellan Paynovas mindre ägare.

### Ägarförhållanden

Bolagets ägarstruktur och fördelning av aktieinnehav mellan storleksklasser<sup>1</sup> per den 11 februari 2004.

| Ägarförteckning                       | Antal aktier     | Andel aktier/<br>röster, % |
|---------------------------------------|------------------|----------------------------|
| Dan Blomberg med bolag och närstående | 1 185 110        | 12,3                       |
| Triaxis Trust AG                      | 1 161 080        | 12,0                       |
| Christian Gleisner                    | 388 220          | 4,0                        |
| Credit Suisse (Bermuda) Ltd           | 340 390          | 3,5                        |
| Bengt Holmqvist med bolag             | 307 220          | 3,2                        |
| Erik Penser Fondkommission AB         | 300 000          | 3,1                        |
| Thomas Guinchard                      | 291 990          | 3,0                        |
| Christian Kinch                       | 284 790          | 2,9                        |
| Peter Enström med bolag               | 240 420          | 2,5                        |
| Lim Wong med bolag och närstående     | 238 640          | 2,5                        |
| <b>Totalt tio största ägare</b>       | <b>4 499 220</b> | <b>46,6</b>                |
| Övriga aktieägare                     | 5 158 500        | 53,4                       |
| <b>Totalt</b>                         | <b>9 657 720</b> | <b>100</b>                 |

| Storleksklasser | Antal ägare | Antal ägare, % | Antal aktier     | Andel aktier/<br>röster, % |
|-----------------|-------------|----------------|------------------|----------------------------|
| 1– 5 000        | 74          | 35,4           | 197 420          | 2,0                        |
| 5 001– 15 000   | 48          | 23,0           | 477 180          | 4,9                        |
| 15 001– 40 000  | 43          | 20,6           | 1 120 050        | 11,6                       |
| 40 001–100 000  | 21          | 10,0           | 1 196 630        | 12,4                       |
| 100 001–300 000 | 18          | 8,6            | 3 284 420        | 34,0                       |
| 300 001–        | 5           | 2,4            | 3 382 020        | 35,0                       |
|                 | <b>209</b>  | <b>100</b>     | <b>9 657 720</b> | <b>100</b>                 |

### Ägaruttalande

Vi, Dan Blomberg och Bengt Holmqvist, var med och grundade Paynova och har direkt och indirekt tagit ansvar för den större delen av Bolagets finansiering. Vi har sedan april 2000 i olika roller varit engagerade i Bolaget, i styrelsen såväl som i operativa uppgifter och finansieringsfrågor. Bolagets utveckling har krävt löpande kapitaltillskott vilket har lett till att våra ägarandelar samt direkta och indirekta inflytande successivt minskat. I takt med att Bolagets organisation utvecklas övergår våra engagemang alltmer till sedvanlig styrelsrepresentation.

Vi ser långsiktigt på vårt ägande i Paynova. Om det skulle främja Bolagets utveckling med en annan ägarbild kommer vi att medverka till detta och anpassa våra ägarandelar i samverkan med övriga aktieägare och berörda intressenter. Vi avser att fullt ut utnyttja vår rätt att teckna aktier genom optionsrätt TO5 under tiden till och med den 31 mars 2004.

<sup>1</sup> När det föreligger, för Bolaget kända, närståendeförhållanden (vad gäller fysiska personer) eller ägarförhållanden (vad gäller juridiska personer) mellan två eller flera av Bolagets ägare har dessas innehav summerats till en post.

# Styrelse, ledande befattningshavare och revisorer

## Styrelse

*Peter Enström*, Ordförande

Stockholm, född 1944.

Styrelseledamot i Paynova sedan augusti 2002. Peter Enström är även styrelseordförande i Allt om Bostad och styrelseledamot i DCM Digital Communication Media AB, Labben Holding Oy och TK-team Oy. Peter Enström har tidigare verkat i ett flertal styrelser som exempelvis Kabinettet AB (Ordförande), KällData AB (Ordförande), AB Curt Enström (verkställande direktör och styrelseledamot), Sekretären AB, Nordbanken Centralstyrelse, Nordbanken Finans samt PK-Fond. Senast anställd som verkställande direktör och koncernchef för TurnIT under perioden 1995-2001.

Innehav i Paynova<sup>1</sup>: 240 420 aktier samt konvertibla skuldebrev och optionsrätter berättigande till teckning av sammanlagt 236 980 aktier fördelat på:  
50 konvertibla skuldebrev, vilka kan konverteras till 8 000 aktier  
4 949 optionsrätter, TO5, vilka berättigar till teckning av 49 490 aktier  
4 949 optionsrätter, TO6, vilka berättigar till teckning av 49 490 aktier  
130 000 optionsrätter, TO7, vilka berättigar till teckning av 130 000 aktier

*Dan Blomberg* (grundare)

Stockholm, född 1947.

Styrelseledamot i Paynova sedan oktober 2001 och verksam som rådgivare åt Bolagets ledning sedan april 2000. Dan Blomberg har, som entreprenör, sedan mitten på 70-talet byggt upp verksamheter inom olika branscher bland annat Dobber Sportswear, internationell textilkoncern i fem länder, samt fastighetsrörelser i Sverige och utomlands. Det senaste exemplet var läkemedelsbolaget Medimport/Netpharma, vilket under 2001 förvärvades av det amerikanska bolaget IVAX som är noterat vid American Stock Exchange.

Innehav i Paynova<sup>1</sup>: 1 185 110 aktier samt konvertibla skuldebrev och optionsrätter berättigande till teckning av sammanlagt 820 340 aktier fördelat på:  
300 konvertibla skuldebrev, vilka kan konverteras till 48 000 aktier.  
12 682 optionsrätter, TO3, vilka berättigar till teckning av 126 820 aktier  
27 776 optionsrätter, TO5, vilka berättigar till teckning av 277 760 aktier  
27 776 optionsrätter, TO6, vilka berättigar till teckning av 277 760 aktier  
90 000 optionsrätter, TO7, vilka berättigar till teckning av 90 000 aktier

*Magdalena Bonde*

Stockholm, född 1967.

Styrelseledamot i Paynova sedan juni 2003. Magdalena Bonde är VD och delägare i EMM Bolaget AB. Hon var tidigare vice VD i börsnoterade konsultföretaget Mogul.com med över 350 anställda i Norden, samt VD för det svenska dotterbolaget (då Clockwork AB). Magdalena Bonde har tidigare innehaft styrelseuppdrag i Bonnier Media Universitet, IUC för Musikindustrin, Voxway AB, Dial Next Group (DNG). Magdalena Bonde var med och grundade konsultbolaget Cell Networks 1997 och arbetade innan dess i reklambranschen som projektledare och egen företagare.

Innehav i Paynova<sup>1</sup>: 25 000 aktier samt 50 000 optionsrätter, TO7, vilka berättigar till teckning av 50 000 aktier

*Bengt Holmqvist* (grundare)

Stockholm, född 1946.

Styrelseledamot i Paynova sedan april 2000, ordförande från april 2000 till februari 2002. Bengt Holmqvist var under perioden april 2000 till december 2002 engagerad av Paynova, först som verkställande direktör och senare som ansvarig för ekonomi- och finansieringsfrågor. Holmqvist har under de senaste 10 åren varit involverad i ett flertal företag inom IT-, telekom- och finanssektorerna.

Innehav i Paynova<sup>1</sup>: 307 220 aktier och optionsrätter berättigande till teckning av sammanlagt 221 610 aktier fördelat på:  
9 161 optionsrätter, TO3, vilka berättigar till teckning av 91 610 aktier  
2 000 optionsrätter, TO5, vilka berättigar till teckning av 20 000 aktier  
2 000 optionsrätter, TO6, vilka berättigar till teckning av 20 000 aktier  
90 000 optionsrätter, TO7, vilka berättigar till teckning av 90 000 aktier

*Ulf Risberg*

Stockholm, född 1943.

Styrelseledamot i Paynova sedan november 2002. Risberg är även juryman i tryckfrihetsmål vid Stockholms tingsrätt. Risberg har sedan mitten av 70-talet varit verksam inom flera finans-, IT- och riskkapitalbolag. Han har bland annat varit verkställande direktör för STC Finans AB, Finansor AB samt AB Probo. Risberg har haft styrelseuppdrag inom bland annat Kontorsutveckling AB, Intentia AB, Chematur Engineering AB, Oxford Aviation Ltd samt ett flertal bolag inom Biliakoncernen.

Innehav i Paynova<sup>1</sup>: 163 470 aktier samt konvertibla skuldebrev och optionsrätter berättigande till teckning av sammanlagt 211 400 aktier fördelat på:  
250 konvertibla skuldebrev, vilka kan konverteras till 40 000 aktier  
4 070 optionsrätter, TO5, vilka berättigar till teckning av 40 700 aktier  
4 070 optionsrätter, TO6, vilka berättigar till teckning av 40 700 aktier  
90 000 optionsrätter, TO7, vilka berättigar till teckning av 90 000 aktier

<sup>1</sup> I förekommande fall inklusive närstående och bolag.

*Magnus Unger*

Bryssel, född 1942.

Styrelseledamot i Paynova sedan juni 2003. Magnus Unger har arbetat för svenska exportföretag i 25 år senast som vice VD i Atlas Copco, en position han lämnade 1991. Sedan början av 1990-talet har Magnus Unger varit knuten till Lundinggruppen och är bland annat styrelseledamot i Lundin Petroleum AB och Oer Oil AS. Han är vidare engagerad i ett antal mindre företag och är styrelseordförande i The Odin Group AB samt Mimer Invest International AB.

Innehav i Paynova<sup>1</sup>: 207 630 aktier samt optionsrätter berättigande till teckning av sammanlagt 210 900 aktier fördelat på:  
8 045 optionsrätter, TO5, vilka berättigar till teckning av 80 450 aktier  
8 045 optionsrätter, TO6, vilka berättigar till teckning av 80 450 aktier  
50 000 optionsrätter, TO7, vilka berättigar till teckning av 50 000 aktier

**Arbetsordning och kommittéer**

Styrelsen har den 20 januari 2004 fastställt en arbetsordning. Enligt arbetsordningen skall styrelsen sammanträda minst sex gånger per år. Arbetsordningen innehåller en beskrivning av styrelsens åligganden samt föreskrifter rörande styrelsemötenas genomförande samt innefattar en instruktion till verkställande direktören som reglerar dennes ansvar och befogenheter i Paynova. Arbetsordningen innehåller vidare instruktioner för de tre kommittéer vilka infördes under slutet av 2003. Paynovas ersättningskommitté utgörs av Magdalena Bonde och Magnus Unger, revisionskommittén består av Ulf Risberg och Bengt Holmqvist och nomineringskommittén utgörs av Peter Enström och Dan Blomberg.

Revisionskommittén har, utöver sedvanliga uppgifter, följt upp Bolagets hantering av redovisningsmedel. Nomineringskommitténs sammansättning kan komma att förändras med hänsyn till förändringar i ägarstrukturen.

**Styrelsens arbete under 2003**

Magnus Unger och Magdalena Bonde tillträdde i juli 2003, sedan dessa två ledamöter tillträdde har 15 protokollförda styrelsemöten genomförts. Under 2003 har styrelsen sammanlagt hållit 24 protokollförda styrelsemöten. Vid dessa möten behandlade styrelsen de fasta punkter som förelåg vid respektive styrelsemöte, som godkännande av protokoll från föregående styrelsemöte, affärsläge, ekonomisk rapportering och investeringar. Därutöver behandlades vid valda styrelsemöten frågor rörande Bolagets framtida finansiering.

**Ledande befattningshavare***Pelle Hjortblad*, Verkställande direktör

Född 1955, engagerad som verkställande direktör sedan hösten 2001. Pelle Hjortblad var under perioden 1992–1999 anställd inom Tele2 AB, där han hade ledande befattningar som bland annat marknadschef, försäljningschef och informationschef. Från 1999 fram tills att engagemanget hos Paynova inleddes var Hjortblad verksam inom Tele 1 Europe/Song Networks. Först som COO för den nordiska verksamheten och senare som verkställande direktör för det svenska dotterbolaget.

Innehav i Paynova: 12 440 aktier samt 90 000 optionsrätter, TO7, vilka berättigar till teckning av 90 000 aktier

*Danny Furtenheim*, (grundare) Utvecklingschef

Född 1969, anställd i Paynova sedan 2000.

Innehav i Paynova: 210 800 aktier samt optionsrätter berättigande till teckning av sammanlagt 78 300 aktier.  
250 optionsrätter, TO3, vilka berättigar till teckning av 2 500 aktier  
40 optionsrätter, TO5, vilka berättigar till teckning av 400 aktier  
40 optionsrätter, TO6, vilka berättigar till teckning av 400 aktier  
75 000 optionsrätter, TO7, vilka berättigar till teckning av 75 000 aktier

*Åsa Lettby*, Internationell försäljning

Född 1965, anställd i Paynova sedan 2002.

Innehav i Paynova: 20 000 optionsrätter, TO7, vilka berättigar till teckning av 20 000 aktier

*Johan Waxberg*, Ekonomichef

Född 1961, anställd i Paynova sedan 2004.

Innehav i Paynova: 20 000 optionsrätter, TO7, vilka berättigar till teckning av 20 000 aktier

**Revisorer***Peter Bladh*

Född 1949, Auktoriserad revisor, Öhrlings Pricewaterhouse-Coopers, revisor i Paynova AB (publ.) sedan 2000.

<sup>1</sup> I förekommande fall inklusive närstående och bolag.

## Ersättningar och anställningsvillkor

### Styrelsens ordförande och övriga styrelseledamöter

Ersättningen till Paynovas styrelse fastställs genom beslut vid bolagsstämman, ingen ytterligare ersättning utgår för arbete i styrelsekommittéer. För 2003 uppgick styrelsens ersättning till 250 KSEK, varav 50 KSEK till styrelsens ordförande. Varken styrelsens ordförande eller övriga ledamöter har rätt till pensionsersättning, avgångsvederlag eller bonus. Utöver styrelsearvoden utgick under räkenskapsåret 2003 ersättning till styrelsens ledamöter om totalt 606 KSEK, vilken fördelats enligt nedan:

- Peter Enström, styrelsens ordförande, erhöll 175 KSEK i ersättning för utförda konsulttjänster.
- Dan Blomberg erhöll 121 KSEK i ersättning för utförda konsulttjänster.
- Bengt Holmqvist erhöll ersättning om 310 KSEK för utförda konsulttjänster.

### Verkställande direktören

Paynovas verkställande direktör, Pelle Hjortblad, var fram till och med mars 2003 verksam i Bolaget på konsultbasis, men är sedan denna tidpunkt anställd i Bolaget. Ersättningen består av fast ersättning, bilförmån samt pension. Den verkställande direktören är inte berättigad till bonus eller annan form av rörlig ersättning. Pelle Hjortblad erhåller för närvarande fast månadslön om 75 000 SEK samt bilförmån. Därtill utgår pension motsvarande ITP varvid premie för pensionsförsäkring uppgår till 21 procent av månadslönen. Anställningsavtalet kan sägas upp med en uppsägningstid om sex månader, oavsett vilken av parterna som säger upp anställningen. Under uppsägningstiden utgår lön. Anställningsavtalet innehåller en klausul om konkurrensförbud. I det fall Bolaget väljer att återropa konkurrensklausulen har den verkställande direktören rätt till ersättning motsvarande 12 månadslöner.

Under 2003 uppgick den totala ersättningen till Pelle Hjortblad till 1 268 KSEK, varav fast lön för perioden april till december uppgick till 692 KSEK, konsultarvode för perioden januari till mars uppgick till 379 KSEK, pensionskostnader till 146 KSEK och bilförmån till 51 KSEK.

### Övriga ledande befattningshavare

Ersättningen till andra ledande befattningshavare i Paynovas ledningsgrupp består av fast ersättning, pension samt i ett fall bilförmån. En person omfattas av ett bonusavtal för Bolagets grundare, se vidare nedan. Därutöver är ingen av övriga ledande befattningshavare berättigad till bonus eller annan form av rörlig ersättning. Till samtliga övriga ledande befattningshavare utgår pension motsvarande ITP. Anställningsavtalen kan sägas upp med en ömsesidig uppsägningstid om tre (två personer) respektive två (en person) månader. Under uppsägningstiden utgår lön.

Summan av ersättningar och pensioner som utgått till andra befattningshavare i Paynovas ledningsgrupp, uppgick till 1 284 MSEK varav fast lön utgjorde 1 077 KSEK och pensionskostnader 207 KSEK. Kostnaderna avser de två personer som under 2003 var anställda av Bolaget, efter årets utgång har Paynovas ledningsgrupp utökats med en person.

### Revisionsarvoden

Den sammanlagda ersättningen till Öhrlings Pricewaterhouse-Coopers under räkenskapsåret 2003 uppgick till 242 KSEK, varav 98 KSEK avsåg revisionstjänster och 144 KSEK ersättning för övriga tjänster.

### Incitamentsprogram

De sex av Bolagets grundare som är anställda i Bolaget, varav en tillhör Paynovas ledande befattningshavare, omfattas av ett bonusavtal. När Paynovas rörelseresultat för första gången överstiger 8 MSEK på årsbasis eller 5 MSEK på halvårsbasis skall bonus utbetalas. Avtalet gäller utan begränsningar i tiden och oavsett om personen är anställd hos Paynova eller ej. Den sammanlagda bonusen uppgår knappt 0,9 MSEK, inklusive sociala avgifter. Om Paynovas rörelseresultat under räkenskapsåret 2004 överstiger 20 MSEK för helåret eller 13 MSEK för första halvåret är ovanstående personer därtill sammanlagt berättigade till en bonus om knappt 0,6 MSEK, inklusive sociala avgifter.

I november 2003 beslutade Paynova vid extra bolagsstämman att uppta ett lån representerat av skuldebrev vilka var förenade med vardera en avskiljbar optionsrätt. Paynova har tidigare emitterat skuldebrev förenade med avskiljbara optionsrätter i två serier som tecknats av ledande befattningshavare, grundare och styrelseledamöter. Dessa två serier ersattes av det nya optionsprogrammet där nuvarande anställda och styrelseledamöter deltog. Se ovan avsnittet *Optionsprogram*. Emissionskursen bedömdes motsvara marknadsvärdet. Styrelsens ledamöter och den verkställande direktören hade rätt att teckna vardera högst 50 000 skuldebrev. Bolagets anställda, undantaget den verkställande direktören, var berättigade att teckna vardera högst 20 000 skuldebrev. Innehavare av tidigare emitterade optionsrätter hade rätt att teckna ett skuldebrev för varje aktie som innehavd, tidigare emitterad, optionsrätt gav rätt att teckna, under förutsättning att de tidigare utgivna optionsrätter överläts till Bolaget utan krav på vederlag. Sammanlagt emitterades 1 100 000 optionsrätter varav 90 000 tecknades av den verkställande direktören, 130 000 av styrelsens ordförande, 370 000 av övriga styrelsen och 115 000 av övriga ledande befattningshavare. Resterande 395 000 tecknades av övriga anställda.

Paynovas styrelse har för närvarande inte för avsikt att föreslå eller besluta om några nya incitamentsprogram.

### Närståendetransaktioner

För att finansiera Bolagets utveckling har vissa ägare ställt ut lån. Lånen har generellt haft kort löptid och syftet har varit att tillhandahålla likviditet mellan emissioner. Per den 31 december 2003 har Triaxis Trust AG, Peter Enström, Dan Blomberg, Ulf Risberg samt Christian Kinch lämnat lån om sammanlagt 5,8 MSEK till Bolaget. Lånens storlek har varierat under året. Lånen från Dan Blomberg, Ulf Risberg, Christian Kinch och Peter Enström löper med 10 procents ränta och lånet från Triaxis Trust AG med 15 procents ränta. Dan Blomberg har, för Bolagets lån från Triaxis Trust AG, lämnat borgensåtaganden om totalt 4,1 MSEK. Efter årsskiftet har Peter Enström genom bolag lämnat ett lån om 175 KSEK vilket löper med 10 procents ränta.

Under räkenskapsåret 2003 uppgick Bolagets räntekostnader för lån från närstående till 706 KSEK. Räntekostnaderna har fördelats på Triaxis Trust AG 470 KSEK, Peter Enström 57 KSEK, Dan Blomberg 70 KSEK, Ulf Risberg 43 KSEK,

Christian Kinch 43 KSEK och Magnus Unger 21 KSEK. Räntekostnaderna till Triaxis Trust AG och Peter Enström har kapitaliserats och ingår i de räntebärande lånen per den 31 december 2003. Ränta till övriga långivare utbetalas.

Paynova har som säkerhet för ovanstående lån från aktieägare ställt ut företagsinteckningar om totalt 6,7 MSEK till långivarna. Bolaget har utöver ovanstående inte lämnat lån, ställt garantier eller ingått borgensförbindelser till eller till förmån för någon ägare, styrelseledamot, ledande befattningshavare eller revisor i Paynova.

Närståendes konsultuppdrag för Bolaget redovisas ovan under *Ersättningar och anställningsvillkor*. Ingen ägare, styrelseledamot, ledande befattningshavare eller revisor i Paynova har, utöver vad som anges ovan, någon direkt eller indirekt delaktighet i några väsentliga affärstransaktioner, som är eller var ovanlig till sin karaktär eller vad som avser villkoren, som inträffat under nuvarande eller föregående räkenskapsår.

## Risker

Paynova påverkas av ett antal omvärldsfaktorer vars effekter på Paynovas intäkter, kostnader och kapitalbehov kan kontrolleras i varierande grad. Vid en bedömning av Bolagets framtidsutsikter är det av vikt att beakta dessa riskfaktorer. Nedan beskrivs kortfattat utan inbördes rangordning några av de faktorer som vid tidpunkten för detta prospekts upprättande bedöms ha stor betydelse för Paynovas framtida utveckling. En samlad utvärdering, måste förutom nedanstående aspekter och övrig information i prospektet, även inbegripa en allmän omvärlds- och marknadsbedömning. Därtill är det viktigt att beakta att investeringar i företag som befinner sig i ett tidigt skede i utvecklingen och är verksamma på en omogen marknad är förknippade med hög risk vilket kan innebära att hela det investerade kapitalet förloras.

### Legala förutsättningar

Finansiella tjänster är föremål för omfattande reglering. Styrelsen bedömer att Paynovas verksamhet uppfyller de lagar och krav som ställs på verksamheten vid tidpunkten för detta prospekts upprättande, se avsnittet *Legala förutsättningar* på sidan 39. Styrelsen känner, vid detta prospekts upprättande, inte till några omständigheter som talar för att Bolagets verksamhet på kort sikt skulle komma att påverkas av förändringar i lagar eller regleringar. Det kan dock inte uteslutas att Paynovas verksamhet kan komma att bli föremål för förändrade legala krav eller att en internationell expansion skulle kunna begränsas av andra länders lagstiftning. Bolaget avser att löpande bevaka utvecklingen inom området. Paynova har planerat för att kunna anpassa sin verksamhet till de krav som idag ställs på tillståndspliktiga verksamheter, om det skulle vara nödvändigt eller bedömas som fördelaktigt av marknadsmässiga skäl. Styrelsen bedömer att Paynova, förutsatt att erforderliga kapitaltillskott erhålls om Bolaget behöver uppfylla vissa kapitalkrav, har beredskap för att kunna fortsätta sin verksamhet även om de legala förutsättningarna förändras. Förändrade förutsättningar kan resultera i ökade kostnader för Bolaget.

Paynova bedömer att det finns goda möjligheter att verksamheten kommer att kunna fortsätta bedrivas på nuvarande sätt. Eftersom medlen är avskilda föreligger det inte någon risk för att medlen inte finns tillgängliga för konsumenterna vid uttag. Det finns konkurrenter som lagt upp verksamheten i enlighet med liknande lagstiftning i sina hemländer såväl inom som utom EU.

### Leverantörer

Paynova är beroende av olika tjänster från finansiella institutioner för att tillhandahålla möjligheter att fylla på Paynovaplånboken. Vissa, för Paynova nödvändiga tjänster, erbjuds idag endast av ett fåtal leverantörer. Skulle dessa leverantörer

försämra villkoren eller avbryta samarbetet med Paynova kan Paynovas konkurrenskraft påverkas negativt. Risken att samarbetet avbryts är störst om Paynova inte bedriver sin verksamhet seriöst eller direkt konkurrerar med dessa finansiella företag. Bolaget anpassar sin verksamhet för att minska beroendet av enskilda leverantörer och eftersträvar goda relationer med nuvarande och potentiella leverantörer. Vid tidpunkten för detta prospekts upprättande känner Bolaget inte till några omständigheter som talar för att väsentliga leverantörer avser att avbryta samarbetet.

### Marknadsförtroende

Paynovaplånbokens attraktivitet som betalningslösning är beroende av förtroende från marknadens aktörer att inga fel förekommer i hanteringen av finansiella medel. Försämrade trovärdighet gentemot såväl konsumenter, e-handlare som finansiella institutioner kan få allvarliga konsekvenser för Paynovas verksamhet. Skulle Bolaget bli utsatt för bedrägeri kan detta, utöver direkta kostnader i form av eventuella transaktionsförluster, bidra till att försämra förtroendet för Paynova som leverantör av betalningslösningar. Paynova vidtar kontinuerligt åtgärder för att minska riskerna för bedrägerier, bland annat genom att ytterligare förbättra systemets säkerhet, följa den tekniska utvecklingen och förfina interna rutiner och kontroller. Även om Bolaget arbetar aktivt för att försöka förhindra bedrägeri finns det ingen garanti för att Paynova inte blir utsatt för bedrägeri eller att någon på annat sätt skadar Paynovas trovärdighet.

### Beroende av nyckelpersoner

Paynova är, som ett litet företag, beroende av sina nyckelmedarbetares kompetens. Ett antal medarbetare har verkat i Bolaget sedan starten och har betydande kunskap om Paynovas verksamhet och nyckeltekniker. På kort och medellång sikt är Paynova beroende av såväl dessa som andra nyckelpersoners erfarenhet och kunskap. Paynovas strategi för att behålla sina nyckelmedarbetare innefattar incitamentsprogram och flera av medarbetarna är delägare i Bolaget. För att minska sårbarheten för avhopp arbetar Bolaget kontinuerligt med att dokumentera systemutveckling och rutiner samt att sprida kompetens till flera medarbetare.

### Ny marknad

Marknaden för elektroniska plånbokslösningar är ny. Paynovas framtida utveckling är beroende av en allmän marknadsacceptans för Paynovaplånboken. Skulle e-handlare och konsumenter i Sverige och/eller andra länder inte vara benägna att använda nya elektroniska betalningslösningar kan detta påverka Paynova negativt.

Det är troligt att Paynova i framtiden kommer att möta ökad konkurrens från leverantörer av liknande tjänster. Vissa av dessa företag kan ha betydligt större finansiella och industriella resurser till sitt förfogande än Paynova. Även om Bolaget bedömer att Paynovaplånboken är konkurrenskraftig är det inte säkert att Paynova framgångsrikt kommer att kunna mäta sig med nuvarande och framtida konkurrenter.

### Snabb tillväxt

Bolagets framtida lönsamhet är avhängigt av att antalet betalningar som görs via Paynovaplånböcker ökar kraftigt. Paynova förbättrar ständigt funktionaliteten i produktionssystemet och de administrativa rutinerna i syfte att reducera manuella moment och öka effektiviteten. Paynovas bruttotransaktionsvolym är ännu låg och det finns inga garantier för att Bolagets produktionssystem problemfritt kommer att kunna hantera stora volymer. Ökade volymer kan komma att kräva organisationsexpansion.

Den förväntade tillväxten ställer höga krav på Bolagets företagsledning, försäljningskapacitet, och administration. För att framgångsrikt hantera ökade volymer och expansion till nya marknader kommer fortsatta förbättringar av ledningskontroll, produktionssystem, ekonomistyrning och administrativa rutiner att krävas. Det finns inga garantier för att Bolaget kommer att kunna genomföra dessa förbättringar tillräckligt snabbt eller i tillräcklig omfattning. Om Bolaget inte lyckas med sin framtida expansion kan det få en negativ inverkan på Bolagets finansiella ställning, rörelseresultat och verksamhet.

### Kapitalbehov

Paynova förväntas generera negativa kassaflöden den närmaste framtiden. Bolaget kommer därmed att vara i behov av externt tillförda finansiella resurser för att utveckla verksamheten. Bolagets möjligheter att tillgodose framtida kapitalbehov är bland annat beroende av försäljningsutvecklingen. Det finns dock ingen garanti för att Paynova kommer att kunna anskaffa nödvändigt kapital även om Bolagets utveckling är positiv. Det allmänna marknadsläget för tillförsel av riskkapital kan härav vara av stor betydelse.

### Produkt

Paynovas verksamhet är helt beroende av fungerande system med hög tillgänglighet. Skulle systemen ej fungera tillfredställande kan detta få allvarliga konsekvenser för verksamheten. Driftsavbrott, tillfällig eller permanent förlust av data och/eller programvara kan medföra allvarlig skada för Bolaget i form av lägre intäkter, minskat förtroende, skada på varumärket eller transaktionsförluster. Paynova arbetar kontinuerligt med att öka säkerheten men det finns inga garantier för att hela eller

delar av Paynovas system inte kan utsättas för avbrott. Paynova kan påverkas negativt av driftstörningar på internet, hos leverantörer av finansiella tjänster eller av andra omständigheter som i varierande grad kan kontrolleras av Bolaget.

Bolagets framtida utveckling är vidare beroende av att Paynovaplånboken och de interna produktionssystemen kontinuerligt utvecklas för att fortsatt vara konkurrenskraftiga. Det finns ingen garanti för att Bolaget kan förutse, genomföra, eller ha tillgängligt kapital för att genomföra nödvändig produktutveckling.

Bolagets verksamhet är beroende av programvara, metoder, och tekniker utvecklade av Bolaget för att möjliggöra den elektroniska betalningslösningen samt andra immateriella rättigheter så som varumärken. En kombination av sekretesskydd och andra avtalsförhållanden samt lagstiftning avseende exempelvis affärshemligheter och upphovsrätt skyddar såväl egna immateriella rättigheter som tredjepartsprodukter som nyttjas av Bolaget. Det är kostsamt och tidskrävande att registrera och slutföra patentansökningar, driva processer för att fastställa patentens giltighet och räckvidd, hävda patentintrång som görs av andra företag eller försvara sig mot patentinträngsanspråk från andra företag. Styrelsen bedömer att Paynovas betalningslösning och varumärken i stor utsträckning skyddas genom inarbetning och acceptans från konsumenterna och e-handlare oberoende av legala åtgärder.

Paynova är vidare beroende av att bedriva verksamheten utan att göra intrång i andras immateriella rättigheter. Det kan inte garanteras att en domstol eller annan myndighet inte kan anse att en tredje part har rättigheter till programvara, processer eller tekniker som Bolaget utnyttjar. Skulle så vara fallet kan detta få negativa konsekvenser för Bolaget genom att Paynova blir skadeståndsskyldigt, tvingas erlägga licensavgifter eller upphöra med att använda tekniken. Inga garantier kan lämnas för att Bolaget kan förhandla till sig en licens från en tredje part på marknadsmässiga villkor.

### Skatter

Vissa bank- och finansieringstjänster är undantagna från skatteplikt enligt mervärdesskattelagen. Paynova bedömer att verksamheten för närvarande inte är undtagen från skatteplikt, men det kan inte uteslutas att skattemyndigheten gör en annan bedömning, eller att detta förhållande ändras till följd av förändringar av verksamheten, lagstiftning eller av andra orsaker. Bolag som inte är skattepliktiga har inte rätt till avdrag för ingående moms. Skulle Paynova inte vara skattepliktigt kan Bolagets resultat och kassaflöde påverkas negativt. Skattemyndigheten har vid en skatterevision under 2003 bland annat kontrollerat Bolagets deklaration av mervärdesskatt under perioden 2000-2002. Skatterevisionen föranledde inte några ändringar av Bolagets resultat.

# Legala frågor och kompletterande information

## Väsentliga avtal

### Leverantörer

Paynovas verksamhet är beroende av att anlita leverantörer av finansiella tjänster för sin verksamhet, se vidare ovan under avsnittet *Risker*. Avtal med dessa leverantörer bedöms vara av väsentlig betydelse för Bolagets verksamhet. Avtalen reglerar bland annat vilka avgifter Paynova erlägger, ansvarsbegränsningar, och vilka säkerhets- eller andra krav som Paynova behöver uppfylla. Utöver dessa avtal har Bolaget avtal med underleverantörer avseende bland annat kundtjänst, drift och övervakning av Bolagets system.

### CompuTop

Enligt ett avtal tecknat i juni 2003 har Paynova upplåtit en icke-exklusiv rätt till CompuTop att marknadsföra Paynovaplånboken. Enligt avtalet åtar sig Paynova bland annat att tillhandahålla support och dokumentation på tyska och att erlägga en ersättning till CompuTop för varje plånbok som öppnas via Paynovas tyska sajt. Avtalet löper i två år varefter det förlängs i två år såvida det inte sagts upp tre månader före avtalets utgång. Om avtalet inte förlängs gäller det under en uppsägningsperiod om två år.

### Posten

Enligt ett avtal tecknat i juli 2003 med Posten Sverige AB ("Posten") har Bolaget en icke exklusiv rätt att erbjuda Postens Betalväxel direkt till e-handlare. Avtalet gäller i 12 månader från avtalets undertecknande varefter avtalet, såvida det inte sagts upp tre månader före ettårsdagen av dess tecknande, förlängs och löper med sex månaders ömsesidig uppsägningsperiod. Enligt ett avtal tecknat i juni 2003 har Paynova upplåtit en icke exklusiv rätt till Posten att marknadsföra Paynovaplånboken till Postens kunder.

### TV4

Paynova har avtal med TV4 AB ("TV4") vilka bland annat gav Paynova rätt att köpa reklamtid i TV4:s tv-sändningar till den 31 december 2003. TV4 är berättigad till en fast ersättning vilken erlades 2003 och en rörlig ersättning per nyöppnad aktiv plånbok fram till den 31 mars 2004. Den rörliga ersättningen erläggs kvartalsvis i efterskott. Med aktiv plånbok avses i detta avtal att det skett någon form av transaktion.

### Mecenat

Paynova har i december 2003 tecknat ett avtal med Mecenat AB ("Mecenat"). Avtalet löper i 24 månader varefter det kan förlängas. Enligt avtalet åtar sig Mecenat att marknadsföra Paynovaplånboken. Mecenat erhåller provision efter uppnådda resultat. Paynova har förbundit sig att svara för studentkårernas kostnad för att utge Mecenatkortet till samtliga kollektivt anslutna stu-

denter (cirka 330 000) under vårterminen 2004. Kostnaderna för detta åtagande beräknas uppgå till mellan 2 och 3 MSEK. Mecenat och studentkårerna ska svara för att studenterna öppnar och aktiverar Paynovaplånboken. Bolaget har vidare åtagit sig att erlägga en ersättning till Mecenat för varje individ som ansluter sig till Mecenatkortet individuellt och som betalar sin terminsavgift via Paynovaplånboken. Paynova garanterar att varje öppnad plånbok skall innehålla presentkort eller rabatterbjudanden om 150 till 200 SEK.

### Försäljningspartner

Bolagets avtal med försäljningspartner baseras på Bolagets standardavtal åtföljda av avtalsspecifika bilagor. Avtalen gäller vanligtvis i 12 månader, med en månads uppsägningsperiod. Avtalen ger partnerföretaget en icke exklusiv rätt att marknadsföra Paynovaplånboken. Paynova har åtagit sig att betala en provision utifrån uppnådda resultat.

### E-handlare och konsumenter

För konsumenter som öppnar en Paynovaplånbok gäller Bolagets allmänna villkor. Avtal med e-handlare som ansluter sig till Paynovaplånboken eller Paynova KortDirekt utgörs i regel av Bolagets standardavtal, åtföljda av bilagor som behandlar Paynovas ersättning och eventuella andra åtaganden mellan parterna. Avtal med e-handlare löper tillsvidare med en månads uppsägningsperiod. Paynova har till ett mindre antal e-handlare förbundit sig att lämna presentkort till kunder som öppnar plånböcker via dessa e-handlare.

### Immateriella rättigheter

Paynova är ett registrerat varumärke i Sverige. Bolaget har inlämnat ansökningar om varumärkesskydd i Frankrike, England, Nederländerna, Tyskland, Norge, Danmark, Finland samt Italien.

En kombination av sekretessåtaganden, andra avtalsförhållanden och lagstiftning avseende affärshemligheter, upphovs- och varumärkesrätt skyddar såväl egna immateriella rättigheter som av tredje part licensierade immateriella rättigheter. Se vidare ovan under avsnittet *Risker*.

### Försäkringar

Bolaget har ett försäkringsskydd omfattande bland annat inbrotts-, ansvars- och egendomsförsäkring.

### Legala förutsättningar

Finansiella tjänster är föremål för reglering och är i vissa fall tillståndspliktig. Bolaget mottar medel som tillhör konsumenter och e-handlare. Dessa medel hålls avskilda i enlighet med Lag 1944:181 om redovisningsmedel. Detta innebär att redo-

visningsmedlen hålls åtskilda från Paynovas egna medel på klientmedelskonton och vid en eventuell konkurs ingår dessa medel inte i Paynovas tillgångar. Vid planeringen av Paynovas verksamhet inhämtades information från Finansinspektionen<sup>1</sup> att mottagande av avskilda medel under vissa förutsättningar inte utgör tillståndspliktig verksamhet. Legala rådgivare bistod vid etableringen av verksamheten.

I juli 2003 lämnade regeringen en proposition (prop. 2002/03:139) som innehåller ett förslag till reformerade regler för bank- och finansieringsverksamhet. De nya reglerna föreslås gälla från och med den 1 juli 2004. Paynova har med hjälp av legala rådgivare från Setterwalls Advokatbyrå undersökt hur förslaget kommer att påverka Paynova. Förändringarna av lagen (1996:1006) anmälningsskyldighet avseende viss finansiell verksamhet påverkar Paynova, som enligt den föreslagna lydelsen definieras som ett finansiellt institut. Finansiella institut skall anmäla sin verksamhet till Finansinspektionen, uppfylla vissa krav avseende ägare och ledning samt medverka till att förhindra penningtvätt enligt lagen (1993:768) om åtgärder mot penningtvätt. Styrelsen bedömer att den nya lagstiftningen inte kommer att innebära några hinder för Paynovas verksamhet.

## Tvister

Paynova är inte part i någon rättslig process eller skiljeförfarande. Det föreligger inte heller någon pågående eller förväntad process eller skiljeförfarande mot Paynova som bedöms komma att få en väsentlig inverkan på Bolaget.

En av Bolagets aktieägare, Magnus Sjölin, har inlämnat en konceptuell patentansökan i USA avseende en elektronisk betalningslösning. Styrelsen bedömer förutsättningarna för ett hållbart konceptpatent som ringa samt att ansökan i sig strider mot det konsortialavtal som fanns mellan Bolagets grundare. Såvitt känt för Paynovas styrelse vid detta prospekts upprättande gör Paynovas verksamhet inte intrång i annans immateriella rättigheter. I den mån Paynovas betalningslösning nyttjar tredjepartsprodukter sker detta enligt avtal.

## Utdrag ur Paynovas bolagsordning

### Firma

Bolagets firma är Paynova AB (publ).

### Styrelsens säte

Styrelsen har sitt säte i kommun 80, Stockholm.

### Verksamhet

Bolaget skall bedriva utveckling av internetbaserade system och applikationer för elektronisk handel, ävensom idka därmed förenlig verksamhet.

### Aktiekapital

Aktiekapitalet utgör lägst 500 000 kronor och högst 2 000 000 kronor.

### Akties nominella belopp

Aktie skall lyda på 10 öre.

### Styrelse och revisorer

Styrelsen skall bestå av lägst tre och högst tio ledamöter med högst två suppleanter. Bolagets styrelse väljs årligen på ordinarie bolagsstämma för tiden intill dess nästa ordinarie bolagsstämma har hållits.

1-2 revisorer med eller utan revisorssuppleanter väljs på ordinarie bolagsstämma för tiden intill dess nästa ordinarie bolagsstämma har hållits under det fjärde räkenskapsåret efter valet.

### Räkenskapsår

Räkenskapsår är 0101 – 1231.

### Kallelse

Kallelse till ordinarie bolagsstämma och till extra bolagsstämma där ändring av bolagsordning kommer att behandlas, skall utfärdas tidigast sex veckor och senast fyra veckor före stämman. Kallelse till annan extra bolagsstämma skall utfärdas tidigast sex veckor och senast två veckor före stämman. Kallelse till bolagsstämma skall kungöras genom annonsering i Post- och Inrikes Tidningar samt i Svenska Dagbladet eller en annan rikstäckande dagstidning.

### Bolagsstämma

Bolagsstämma skall hållas i Stockholms kommun. Ordinarie bolagsstämma hålles årligen inom 6 månader efter räkenskapsårets utgång. Vid bolagsstämma må envar röstberättigad rösta för fulla antalet av honom företrädda aktier utan begränsning i röstetalet.

För att få delta på stämma skall aktieägare anmäla sig samt antalet biträden hos bolaget före klockan 16.00 senast den dag, som anges i kallelsen till stämman. Denna dag får ej vara söndag, annan allmän helgdag, lördag, midsommarafton, julafton eller nyårsafton och inte infalla tidigare än femte vardagen före stämman. Ombud behöver ej anmäla antalet biträden. Antalet biträden får högst vara två.

### Avstämningsförbehåll

Den som på fastställd avstämningsdag är införd i aktieboken eller i förteckning enligt 3 kap 12 § aktiebolagslagen (1975:1385) skall anses behörig att mottaga utdelning och, vid fondemission, ny aktie som tillkommer aktieägare samt utöva aktieägares företrädesrätt att delta i emission.

<sup>1</sup> Finansinspektionen utövar tillsyn över företag på finansmarknaden så som banker och kreditinstitut.

## Skattefrågor

Följande sammanställning grundar sig på gällande lagstiftning vid tidpunkten för detta prospekts offentliggörande och är endast avsedd som allmän information. Den skattemässiga behandlingen av varje enskild aktieägare beror på dennes speciella situation, varför särskilda skattekonsekvenser som ej finns beskrivna nedan kan komma att bli aktuella för vissa kategorier av aktieägare, exempelvis handelsbolag, värdepappersfonder och personer som inte är obegränsat skattskyldiga i Sverige. Nedan behandlas inte regler som gäller för så kallade kvalificerade aktier i fåmansföretag eller för juridiska personer vars innehav räknas som lagertillgångar i näringsverksamhet. Varje aktieägare bör konsultera skatterådgivare för information om de speciella konsekvenser som ett innehav eller försäljning av aktier i Bolaget kan innebära, exempelvis till följd av att ovan nämnda regler, utländsk lagstiftning, dubbelbeskattningsavtal, eller eventuella andra skatteregler i övrigt är tillämpliga. Vad som nedan sägs gäller för aktieägare som är obegränsat skattskyldiga i Sverige såvida inte annat särskilt anges.

### Kapitalvinst och kapitalförlust

Kapitalvinst respektive kapitalförlust vid avyttring av aktier utgörs av skillnaden mellan försäljningsersättningen, med avdrag för försäljningskostnader och omkostnadsbeloppet.

Omkostnadsbeloppet för marknadsnoterade aktier beräknas enligt genomsnittsmetoden eller schablonregeln. Vid tillämpning av genomsnittsmetoden utgörs omkostnadsbeloppet av den genomsnittliga anskaffningskostnaden för aktier av samma slag och sort beräknad på grundval av faktiska anskaffningskostnader, med tillägg för förbättringsutgifter och med hänsyn till inträffade förändringar avseende innehavet. Som ett alternativ till genomsnittsmetoden kan omkostnadsbeloppet bestämmas enligt schablonregeln, under förutsättning att aktierna i Paynova är marknadsnoterade vid försäljningstidpunkten. Schablonregeln innebär att omkostnadsbeloppet beräknas till 20 procent av försäljningsersättningen efter avdrag för försäljningskostnader.

### Fysiska personer

#### Avyttring av aktier

Fysiska personer och dödsbon beskattas för hela kapitalvinsten i inkomstslaget kapital vid försäljning av aktier i Paynova. Skatt tas ut med 30 procent av kapitalvinsten.

Uppkommer kapitalförlust vid försäljning av aktier i Paynova kan kapitalförlusten kvittas fullt ut mot kapitalvinster på aktier och andra liknande aktierelaterade värdepapper (delägarätter). För kapitalförluster som inte dragits av genom nu nämnda kvittningsmöjligheter, medges avdrag i inkomstslaget kapital med 70 procent av förlusten. Uppkommer underskott i inkomstslaget kapital medges reduktion av skatten på inkomst av tjänst och näringsverksamhet samt fastighetsskatt. Skattereduktion medges med 30 procent av underskott som inte

överstiger 100 000 kronor och med 21 procent av underskott som därutöver. Underskott kan inte sparas till senare beskattningsår.

#### Utdelning

Utdelning på aktier i beskattas i inkomstslaget kapital. Skattesatsen för fysiska personer och dödsbon är 30 procent. VPC eller förvaltaren, om aktierna är förvaltarregistrerade, innehåller preliminärskatt avseende utdelning med 30 procent på utdelat belopp för fysiska personer bosatta i Sverige och svenska dödsbon.

#### Förmögenhetsbeskattning

Aktier noterade på NGM Equity är undantagna från förmögenhetsbeskattning.

#### Arvs- och gåvobeskattning

Vid arvs- och gåvobeskattning värderas aktier noterade vid NGM Equity till 30 procent av noterat värde på dödsfalls- respektive gåvodagen.

### Juridiska personer

Aktiebolag och andra juridiska personer, utom dödsbon, beskattas för kapitalvinster och utdelningar i inkomstslaget näringsverksamhet med en skattesats om 28 procent. Avdrag för kapitalförlust på aktier och andra aktiebeskattade värdepapper (delägarätter) medges endast mot kapitalvinster på aktier och andra delägarätter. I vissa fall kan sådana kapitalförluster dras av mot kapitalvinster på aktier eller delägarätter inom en bolagsgrupp om koncernbidragsrätt föreligger mellan bolagen. Kapitalförlust, som ej har utnyttjats under visst år, får sparas och dras av mot kapitalvinst under efterföljande beskattningsår utan begränsningar i tiden. Särskilda skatteregler kan vara tillämpliga på vissa företagskategorier som exempelvis värdepappersfonder och handelsbolag.

#### Näringsbetingade andelar

Noterade andelar anses näringsbetingade under förutsättning att andelsinnehavet motsvarar minst 10 procent av rösterna eller om innehavet betingas av rörelsen. Onoterade andelar anses alltid näringsbetingade.

Från och med den 1 juli 2003 gäller för aktiebolag, ekonomiska föreningar samt ideella föreningar och stiftelser som är obegränsat skattskyldiga att kapitalvinster på näringsbetingade aktier är skattefria och att kapitalförluster inte är avdragsgilla. Skattefrihet för kapitalvinst och utdelning på noterade andelar förutsätter att aktierna inte avyttras inom ett år från det att andelarna blivit näringsbetingade för innehavaren. Om andelar anskaffats vid olika tidpunkter anses en senare anskaffad andel ha avyttrats före en tidigare anskaffad andel av samma slag och sort. Vid beräkning av omkostnadsbeloppet enligt genomsnitts-

metoden anses andelar som inte uppfyller kravet på innehavstid och andelar som uppfyller ovan nämnda krav inte vara av samma slag och sort.

Utdelning på näringsbetingade aktier som i enlighet med god redovisningssed skall tas upp till beskattning från och med det beskattningsår som påbörjas den 1 januari 2004 är skattefri.

## Aktieägare i utlandet

### Avyttring av aktier

Aktieägare som inte är skattskyldiga i Sverige beskattas normalt inte i Sverige för avyttring av svenska aktier. Aktieägaren kan dock bli skattskyldig i det land där aktieägaren har sin hemviststat. Fysiska personer som är skatterättsligt bosatta utanför Sverige kan bli föremål för svensk beskattning vid avyttring av svenska värdepapper om de vid något tillfälle under de tio kalenderår som närmast föregått det år då avyttringen äger rum haft hemvist i eller stadigvarande vistats i Sverige. Tillämpningen av denna bestämmelse är i viss mån begränsad av skatteavtal för undvikande av dubbelbeskattning mellan Sverige och andra länder.

Utländska juridiska personer är normalt inte skattskyldiga i Sverige för kapitalvinst på aktier såvida inte kapitalvinsten är hänförlig till ett så kallat fast driftställe i Sverige.

### Utdelning

Utländska motsvarigheter till svenska aktiebolag och ekonomiska föreningar, som är aktieägare är inte skattskyldig till kupongskatt på svenska näringsbetingade aktier med undantag för sådana noterade aktier som betingas av rörelsen. Detta förutsätter att beskattningen av dessa aktieägare i hemvistlandet är likartad med den som gäller för svenska aktiebolag eller att de omfattas av ett dubbelbeskattningsavtal som träffats med Sverige

För andra aktieägare, som inte är skatterättsligt hemmahörande i Sverige och som erhåller utdelning på aktier i ett svenskt aktiebolag, utgår normalt svensk kupongskatt. Dessamma gäller vid utbetalningar exempelvis i samband med inlösen av aktier och vid återköp av egna aktier genom förvärvserbjudande riktat till dessa aktieägare. Skattesatsen för kupongskatt är 30 procent. Skattesatsen är i allmänhet reducerad genom skatteavtal med andra länder för undvikande av dubbelbeskattning. I Sverige verkställer normalt VPC eller, beträffande förvaltarregistrerade aktier, förvaltaren avdrag för kupongskatt.

## Bokslutskommuniké 1 januari–31 december, 2003

Jämförelsetal för det fjärde kvartalet och kalenderåret lämnas inte då det inte varit möjligt att ta fram jämförande information eftersom Bolaget tidigare inte sammanställt grunduppgifter på ett sådant sätt. Föregående räkenskapsår var 18 månader och Bolaget upprättade ej kvartalsbokslut.

Siffror i denna rapport har avrundats. Beräkningar har utförts med ett större antal decimaler varför vissa kolumner ej summerar och relationstal inte kan beräknas exakt från data i rapporten.

### Januari-december

- Nettoomsättningen uppgick till 306 KSEK.
- Rörelseresultatet före avskrivningar var –25 234 KSEK.
- Rörelseresultatet efter avskrivningar var –28 511 KSEK.
- Årets resultat efter skatt uppgick till –29 355 KSEK.
- Bruttotransaktionsvolymen uppgick till 5 106 KSEK och bruttotransaktionsmarginalen var 4,7 procent.
- Avtal har under perioden skrivits med 319 e-handlare, bland annat Lycos Europe/Spray och Aftonbladet samt Sveriges mest besökta e-handelssajt, CDON.COM<sup>1</sup>.
- Under året har 41 000 nya plånböcker öppnats.

### Oktober-december

- Nettoomsättningen uppgick till 128 KSEK.
- Rörelseresultatet före avskrivningar var –9 993 KSEK.
- Rörelseresultatet efter avskrivningar var –10 816 KSEK.
- Periodens resultat efter skatt var –11 049 KSEK.
- Bruttotransaktionsvolymen uppgick till 2 280 KSEK och bruttotransaktionsmarginalen var 4,5 procent.
- Avtal har under perioden skrivits med 74 e-handlare.
- Under perioden har 19 800 nya plånböcker öppnats.
- Avtal har tecknats med Mecenat, vilket ger Paynova möjlighet att nå en miljon studerande.

## Verksamhetens utveckling

### Marknadsbearbetning

Bolagets verksamhet har under året utgjorts av försäljning och drift av Paynovaplånboken. Verksamheten har i huvudsak följt de uppsatta planerna – etablera en bas av e-handlare, med ett brett och täckande sortiment av varor och tjänster, innan bearbetning av konsument påbörjas. Avtal har under året ingåtts med 319 e-handlare, varav 74 ingicks under det fjärde kvartalet. Vid utgången av 2003 har totalt 475 e-handlare avtalat med Paynova om att erbjuda Paynovaplånboken som betalningsmetod. Av dessa är Aftonbladet, CDON.COM, Metro, Lunarstorm, TV4, Ringbilligt samt Project Entropia några av de största och intressantaste. I december skrevs avtal med Mecenat, ett företag som ger ut rabattkort till studerande. Beroende på Mecenats marknadsförutsättningar ges Paynova möjlighet att nå cirka en miljon studerande. Det kommer att bli möjligt för e-handlare som är anslutna till Paynovaplånboken att rikta erbjudanden till studerande – ett sätt för Paynova att stimulera användningen av Paynovaplånboken och samtidigt skapa mer värde för både de anslutna studenterna och e-handlarna.

Under året har marknadsföringen till konsumenter successivt intensifierats och Paynovas avtal med TV4 avseende tv-reklam har utnyttjats. Genom exponering på de stora e-handels-sajterna samt konsumenterbjudanden marknadsförda via internetannonsering och tv-reklam har kännedomen om Paynovaplånboken ökat. Under året öppnades 41 000 plånböcker och vid årets utgång uppgick antalet öppnade plånböcker till

55 700. I december genomfördes kampanjen ”Den värdefulla plånboken” och under denna månad öppnades 12 000 nya plånböcker vilket motsvarar en ökning av antalet öppnade plånböcker med 27 procent. Under det fjärde kvartalet uppgick de externa marknadskostnaderna till 3 959 KSEK, vilket kan jämföras med Bolagets sammanlagda tidigare marknadskostnader vilka uppgått till 4 408 KSEK.

### Betalningslösningen

Paynova har under året tecknat avtal med att antal finansiella institutioner och vidareutvecklat den finansiella infrastrukturen. Genom dessa avtal har Paynova ökat antalet leverantörer och därigenom erhållit större grad av oberoende samt möjlighet att optimera transaktionsflödet både ur ett ekonomiskt och ett tillgänglighetsperspektiv.

Paynovas riskexponering vid påfyllnad av plånboken med VISA eller Mastercard har under året minskat genom att ett förstärkt säkerhetssystem för transaktioner med VISA-kort implementerats. Arbetet med att utveckla MasterCards motsvarighet är i stort sett slutfört och kommer att driftsättas så snart Paynovas leverantörer stödjer denna standard.

### Medarbetare

Under året har i genomsnitt 15 personer, varav 10 män och 5 kvinnor, varit anställda vid Bolaget. Inga personalökningar har ägt rum. Trots omfattande arbetsbelastning har sjukfrånvaron varit låg.

<sup>1</sup> DagensHandel.se – Nielsen/NetRatings, november 2003.

## Finansiell utveckling

Nettoomsättningen uppgick under året till 306 KSEK. Under 2003 har Bruttotransaktionsvolymen per kvartal mer än fyrdubblats från 556 KSEK under det första kvartalet till 2 280 under det fjärde kvartalet. Bruttotransaktionsmarginalen uppgick under året till 4,7 procent och nettotransaktionsmargina-

len uppgick till 1,0 procent. På grund av transaktionsförluster som uppstod under en kort period, i samband med att Bolaget genomgick ett tekniskifte och införandet av en ny säkerhetsstandard pågick, var nettotransaktionsmarginalen under kvartal två och tre låg. Under det fjärde kvartalet var nettotransaktionsmarginalen 1,5 procent.

| Nyckeltal – Paynovaplånboken                            | Q1 2003 | Q2 2003 | Q3 2003 | Q4 2003 |
|---------------------------------------------------------|---------|---------|---------|---------|
| Bruttotransaktionsvolym, KSEK                           | 556     | 904     | 1 366   | 2 280   |
| Bruttotransaktionsmarginal, %                           | 4,5     | 5,0     | 4,8     | 4,5     |
| Nettotransaktionsmarginal exkl transaktionsförluster, % | 2,5     | 1,5     | 1,8     | 2,0     |
| Andel transaktionsförluster, %                          | 0,0     | 2,5     | 0,9     | 0,5     |
| Nettotransaktionsmarginal, %                            | 2,5     | -1,0    | 0,8     | 1,5     |
| Anslutna e-handlare, Paynovaplånboken st                | 252     | 319     | 401     | 475     |
| Avskilda redovisningsmedel, KSEK                        | 597     | 782     | 1 298   | 1 920   |
| Antal öppnade Paynovaplånböcker, st                     | 20 300  | 29 200  | 35 900  | 55 700  |

Rörelsens kostnader inklusive avskrivningar uppgick under 2003 till 28 850 KSEK och resultatet efter finansiella poster var -29 355 KSEK. Inga aktiveringar av utvecklingsutgifter har gjorts under året, samtliga utvecklingsutgifter om 3 980 KSEK har kostnadsförts. Rörelsens kostnader inklusive avskrivningar, vilka under det fjärde kvartalet uppgick till 10 936 KSEK påverkades av ökade kostnader för marknadsföring samt kostnader för anskaffning av kapital. För det fjärde kvartalet var resultatet efter finansiella poster -11 049 KSEK.

Nettoskuldsättningsgraden uppgick per den 31 december till 0,5 och de likvida tillgångarna var vid samma tillfälle 2 530 KSEK. I omsättningstillgångar ingår tecknat ej betalt kapital om 2 818 KSEK, varav 2 750 KSEK utgjordes av fordringar hänförliga till emissioner av aktier och skuldebrev förenade med avskiljbara optionsrätter genomförda i december 2003. I posten kortfristiga räntebärande- och övriga finansiella skulder, vilken per den 31 december uppgick till 7 514 KSEK, ingår ett konvertibelt förlagslån om 1 693 KSEK vilket löper utan ränta. Avskilda redovisningsmedel uppgick vid årets slut till 1 920 KSEK.

Under året har investeringar i materiella anläggningstillgångar om sammanlagt 214 KSEK gjorts. Årets avskrivningar uppgick till 289 KSEK. Kassaflödet från den löpande verksamheten var -28 147 KSEK. Paynovas verksamhet har finansierats genom emissioner och lån från Bolagets aktieägare. Under 2003 var kassaflödet från finansieringsverksamheten 30 126 KSEK, varav 25 035 KSEK utgjordes av erhållen betalning vid nyemissioner.

## Emissioner mm

Bolagets verksamhet har under året finansierats genom emissioner. Bolaget har vid fyra tillfällen emitterat sammanlagt 4 175 980 aktier (justerat för split) varvid Bolaget tillförs 25 428 KSEK. Paynova har därtill utgivit fyra serier av optionsrätter, varav en under året förfallit. Om samtliga utestående optionsrätter och konvertibla skuldebrev utnyttjas kommer antalet aktier att öka med 5 810 220.

## Framtida utveckling

Under 2003 visade såväl e-handlare som konsumenter ett allt större intresse för Paynovaplånboken. I december ökade tillströmningen av konsumenter. Avtalet med Mecenat innebär att Paynova har potential att nå cirka en miljon konsumenter i en intressant målgrupp, unga aktiva internetanvändare. Lanseringen av Paynovaplånboken mot e-handlare på och konsumenter på den svenska marknaden fortsätter under 2004. Under 2004 kommer arbetet med att skapa förutsättningar för en ökande kundbas utanför Sverige att intensifieras. Under året skall Paynovaplånboken lanseras i Skandinavien, Tyskland, Nederländerna och Frankrike. Förhandlingar har inletts eller skall inledas med tänkbara partnerföretag på dessa marknader. Avtal om försäljningsrepresentation har tecknats vad det gäller Norge, Frankrike, Nederländerna och Tyskland. Letter of Intent har tecknats med den tyska kortprocessorn GZS avseende Tyskland, Österrike och Schweiz. Expansionen kommer att kräva större säljresurser och rekrytering av personal kommer främst att ske tillsammans med Bolagets Europeiska partner.

## Väsentliga händelser efter periodens utgång

Efter årsskiftet har Bolaget tillförsäkrat likvida medel genom att betalning erhållits för aktier och skuldebrev tecknade i december 2003 samt genom en nyemission med avvikelse från aktieägarnas företrädesrätt beslutad av styrelsen i januari 2004. Emissionerna tillför Bolaget sammanlagt 10,2 MSEK varav 7,7 MSEK avser nyemissionen i januari 2004.

## Övrigt

### Utdelning

Styrelsen har beslutat föreslå bolagsstämman att ingen utdelning skall utgå för 2003.

### Bolagsstämma

Ordinarie bolagsstämma hålls den 6 maj. Årsredovisningen kommer att finnas tillgänglig på Bolagets kontor och hemsida, [www.paynova.com](http://www.paynova.com), från och med mars/april.

## Redovisningsprinciper

Från och med det tredje kvartalet 2003 har Bolaget upprättat rapporter med tillämpning av Redovisningsrådets rekommendationer. Tidigare rapporter är upprättade enligt bokföringsnämndens rekommendationer och allmänna råd. Byte av redovisningsprinciper ger ingen väsentlig effekt på Bolagets balans- och resultaträkning.

## Granskningsrapport

Jag har översiktligt granskat bokslutskommunikén för 2003 för Paynova AB (publ.) enligt den rekommendation som FAR har utfärdat.

En översiktlig granskning är begränsad till diskussion med företagets personal och till analytisk granskning av finansiell information och ger således en lägre säkerhet än revision. Jag har inte utfört någon revision av denna bokslutskommuniké och således avger jag inget revisionsutlåtande.

Det har inte framkommit något som tyder på att bokslutskommunikén för 2003 inte uppfyller kraven på delårsrapporter enligt årsredovisningslagen.

Stockholm den 19 februari 2004

*Peter Bladh*

Auktoriserad revisor

## Kommande informationstillfällen

|                                   |                   |
|-----------------------------------|-------------------|
| Delårsrapport 1 januari–31 mars   | 6 maj, 2004       |
| Delårsrapport 1 april–30 juni     | 26 augusti, 2004  |
| Delårsrapport 1 juli–30 september | 11 november, 2004 |

Stockholm den 19 februari 2004

Paynova AB (publ.)

*Styrelsen*

För ytterligare information kontakta:

Pelle Hjortblad, VD

Telefon: 08-517 100 07

Mobil: 070-181 01 10

E-post: [pelle.hjortblad@paynova.com](mailto:pelle.hjortblad@paynova.com)

## Definitioner

*Bruttotransaktionsvolym*

Summan av de betalningar som konsumenter erlägger vid köp via Paynovaplånboken.

*Bruttotransaktionsmarginal*

Periodens transaktionsintäkter från Paynovaplånboken i procent av bruttotransaktionsvolymen.

*Transaktionsnetto*

Periodens transaktionsintäkter reducerade med transaktionskostnader och eventuella transaktionsförluster. Transaktionsnetto kan beroende på sammanhanget avse Paynovaplånboken, Paynova KortDirekt eller Bolaget som helhet.

*Nettotransaktionsmarginal*

Periodens transaktionsnetto från Paynovaplånboken i procent av bruttotransaktionsvolymen.

## Om Paynova

Paynova erbjuder säkra betalningslösningar på internet i form av en plånbok som hanterar summor från en krona och uppåt. Paynova-plånboken möjliggör för användarna att hantera alla sina inköp med endast en motpart i betalningen. Plånboken är enkel att skaffa och använda för konsumenter och enkel att installera för e-handlare.

| Resultaträkningar i sammandrag, KSEK                | 1 jan 2003–31 dec 2003 | 1 okt 2003–31 dec 2003 |
|-----------------------------------------------------|------------------------|------------------------|
| <b>Nettoomsättning, not 1</b>                       | <b>306</b>             | <b>128</b>             |
| Övriga intäkter                                     | 32                     | –8                     |
| <b>Summa intäkter</b>                               | <b>338</b>             | <b>120</b>             |
| Rörelsens kostnader                                 | –25 572                | –10 113                |
| <b>Rörelseresultat före avskrivningar</b>           | <b>–25 234</b>         | <b>–9 993</b>          |
| Avskrivningar av materiella anläggningstillgångar   | –289                   | –76                    |
| Avskrivningar av immateriella anläggningstillgångar | –2 989                 | –747                   |
| <b>Rörelseresultat efter avskrivningar</b>          | <b>–28 511</b>         | <b>–10 816</b>         |
| Resultat från finansiella investeringar             | –843                   | –233                   |
| <b>Resultat efter finansiella poster</b>            | <b>–29 355</b>         | <b>–11 049</b>         |
| <b>Periodens resultat</b>                           | <b>–29 355</b>         | <b>–11 049</b>         |

| Data per aktie                                                    | 1 jan 2003–31 dec 2003 | 1 okt 2003–31 dec 2003 |
|-------------------------------------------------------------------|------------------------|------------------------|
| Antal aktier vid periodens slut                                   | 8 957 720              | 8 957 720              |
| Antal aktier vid periodens slut, efter full utspädning            | 10 685 371             | 10 685 371             |
| Genomsnittligt antal aktier under perioden                        | 6 322 733              | 8 657 720              |
| Genomsnittligt antal aktier under perioden, efter full utspädning | 7 352 807              | 9 637 445              |
| Resultat per aktie, SEK                                           | –4,6                   | –1,3                   |
| Resultat per aktie efter full utspädning, SEK                     | –4,6                   | –1,3                   |
| Eget kapital per aktie, SEK                                       | 0,7                    | 0,7                    |
| Eget kapital per aktie full utspädning, SEK                       | 0,6                    | 0,6                    |

| Finansiella nyckeltal                   | 1 jan 2003–31 dec 2003 | 1 okt 2003–31 dec 2003 |
|-----------------------------------------|------------------------|------------------------|
| Rörelsemarginal, %                      | neg.                   | neg.                   |
| Vinstmarginal, %                        | neg.                   | neg.                   |
| Räntabilitet på operativt kapital, %    | neg.                   | neg.                   |
| Räntabilitet på eget kapital, %         | neg.                   | neg.                   |
| Eget kapital, KSEK                      | 6 649                  | 6 649                  |
| Nettoskuld/nettokassa, KSEK             | 4 984                  | 4 984                  |
| Soliditet, %                            | 33                     | 33                     |
| Nettoskuldsättningsgrad, ggr            | 0,7                    | 0,7                    |
| Räntetäckningsgrad, ggr                 | –33                    | –45                    |
| Medeltal antal anställda                | 15                     | 15                     |
| Kostnadsförda utvecklingsutgifter, KSEK | 3 980                  | 1 090                  |
| Aktiverade utvecklingsutgifter, KSEK    | –                      | –                      |
| Investeringar, KSEK                     | 214                    | 85                     |

| Balansräkningar i sammandrag, KSEK                        | 31 dec 2003   | 31 dec 2002   |
|-----------------------------------------------------------|---------------|---------------|
| Immateriella anläggningstillgångar                        | 11 956        | 14 945        |
| Materiella anläggningstillgångar                          | 757           | 832           |
| Omsättningstillgångar                                     | 4 780         | 854           |
| Kassa och bank                                            | 2 530         | 765           |
| <b>Summa tillgångar</b>                                   | <b>20 023</b> | <b>17 396</b> |
| Eget kapital, not 2                                       | 6 649         | 10 970        |
| Långfristiga räntebärande- och övriga finansiella skulder | –             | 1 707         |
| Kortfristiga räntebärande- och övriga finansiella skulder | 7 514         | 716           |
| Kortfristiga ej räntebärande skulder                      | 5 859         | 4 004         |
| <b>Summa eget kapital och skulder</b>                     | <b>20 023</b> | <b>17 396</b> |
| Ansvarsförbindelser                                       | Inga          | Inga          |
| Ställda säkerheter                                        | 6 700         | 700           |

| Kassaflödesanalyser i sammandrag, KSEK           | 1 jan 2003–31 dec 2003 |
|--------------------------------------------------|------------------------|
| Kassaflöde före förändringar i rörelsekapital    | –26 204                |
| Förändring i rörelsekapital                      | –1 943                 |
| <b>Kassaflöde från den löpande verksamheten</b>  | <b>–28 147</b>         |
| Kassaflöde från investeringsverksamheten         | –214                   |
| <b>Kassaflöde efter investeringsverksamheten</b> | <b>–28 361</b>         |
| Kassaflöde från finansieringsverksamheten        | 30 126                 |
| <b>Periodens kassaflöde</b>                      | <b>1 765</b>           |

| Not 1, KSEK                                         | 1 jan 2003–31 dec 2003 | 1 okt 2003–31 dec 2003 |
|-----------------------------------------------------|------------------------|------------------------|
| Transaktionsintäkter                                | 304                    | 126                    |
| Ränteintäkter på avskilda redovisningsmedel         | 2                      | 1                      |
| <b>Nettoomsättning</b>                              | <b>306</b>             | <b>128</b>             |
| Transaktionsintäkter                                | 304                    | 126                    |
| Transaktionskostnader (ingår i rörelsens kostnader) | –217                   | –73                    |
| <b>Transaktionsnetto</b>                            | <b>88</b>              | <b>53</b>              |
| – varav Paynovaplånboken                            | 50                     | 34                     |
| – varav Paynova KortDirekt                          | 37                     | 19                     |

| Not 2, KSEK                      | Aktie-<br>kapital | Ej. reg.<br>aktiekapital | Överkurs-<br>fond | Balanserat<br>resultat | Årets<br>resultat | Summa<br>eget kapital |
|----------------------------------|-------------------|--------------------------|-------------------|------------------------|-------------------|-----------------------|
| <b>Eget kapital 2002-12-31</b>   | <b>373</b>        | <b>105</b>               | <b>27 156</b>     | <b>–527</b>            | <b>–16 138</b>    | <b>10 970</b>         |
| Disposition enligt bolagsstämman | –                 | –                        | –                 | –16 138                | 16 138            | –                     |
| Inregistrering av aktiekapital   | 104               | –104                     | –                 | –                      | –                 | –                     |
| Nyemission                       | 210               | 208                      | 24 617            | –                      | –                 | 25 035                |
| Årets resultat                   | –                 | –                        | –                 | –                      | –29 355           | –29 355               |
| <b>Eget kapital 2003-12-31</b>   | <b>687</b>        | <b>209</b>               | <b>51 772</b>     | <b>–16 664</b>         | <b>–29 355</b>    | <b>6 649</b>          |

## Räkenskaper

| RESULTATRÄKNING (SEK)                     | Not | 2001-07-01<br>2002-12-31 | 2000-01-31<br>2001-06-30 |
|-------------------------------------------|-----|--------------------------|--------------------------|
| Nettoomsättning                           |     | 94 176                   | –                        |
| <b>Summa intäkter</b>                     |     | <b>94 176</b>            | <b>–</b>                 |
| <i>Rörelsens kostnader</i>                |     |                          |                          |
| Produktionskostnad                        |     | –702 643                 | –                        |
| Övriga externa kostnader                  | 1   | –9 789 141               | –493 346                 |
| Personalkostnader                         | 2   | –5 336 297               | –                        |
| Avskrivningar                             |     | –336 998                 | –                        |
| <b>Rörelseresultat</b>                    |     | <b>–16 070 903</b>       | <b>–493 346</b>          |
| <i>Finansiella intäkter och kostnader</i> |     |                          |                          |
| Ränteintäkter                             |     | 11 346                   | 2 337                    |
| Ränte- och finansieringskostnader         |     | –78 035                  | –35 525                  |
| <b>Resultat efter finansiella poster</b>  |     | <b>–16 137 592</b>       | <b>–526 534</b>          |
| Skatt på periodens resultat               | 3   | –                        | –                        |
| <b>Periodens resultat</b>                 |     | <b>–16 137 592</b>       | <b>–526 534</b>          |

| KASSAFLÖDESANALYS (SEK)                                                            | 2001-07-01<br>2002-12-31 | 2001-01-31<br>2001-06-30 |
|------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------|--------------------------|
| <b>DEN LÖPANDE VERKSAMHETEN</b>                                                    |                          |                          |
| Rörelseresultat före finansiella poster                                            | –16 070 903              | –493 346                 |
| Avskrivningar                                                                      | 336 998                  | 162 871                  |
|                                                                                    | <b>–15 733 905</b>       | <b>–330 475</b>          |
| Erhållen ränta                                                                     | 11 346                   | 2 337                    |
| Erlagd ränta                                                                       | –78 035                  | –35 525                  |
| Betald inkomstskatt                                                                | 29 446                   | –50 540                  |
| <b>Kassaflöde från den löpande verksamheten före förändringar i rörelsekapital</b> | <b>–15 771 148</b>       | <b>–414 203</b>          |
| Ökning/minskning kundfordringar                                                    | –8 285                   | –                        |
| Ökning/minskning övriga kortfristiga fordringar                                    | 2 139 594                | –2 964 380               |
| Ökning/minskning leverantörsskulder                                                | 349 185                  | 1 644 608                |
| Ökning/minskning övriga kortfristiga skulder                                       | –4 352 909               | 6 362 958                |
| <b>Kassaflöde från den löpande verksamheten</b>                                    | <b>–17 643 563</b>       | <b>4 628 983</b>         |
| <b>INVESTERINGSVERKSAMHETEN</b>                                                    |                          |                          |
| Investeringar i immateriella anläggningstillgångar                                 | –5 650 704               | –9 294 530               |
| Investeringar i materiella anläggningstillgångar                                   | –578 132                 | –753 610                 |
| <b>Kassaflöde från investeringsverksamheten</b>                                    | <b>–6 228 836</b>        | <b>–10 048 140</b>       |
| <b>FINANSIERINGSVERKSAMHETEN</b>                                                   |                          |                          |
| Nyemission                                                                         | 20 894 876               | 6 738 954                |
| Upptagna lån                                                                       | 1 706 660                | –                        |
| Ökning/minskning kortfristiga finansiella skulder                                  | 716 000                  | –                        |
| <b>Kassaflöde från finansieringsverksamheten</b>                                   | <b>23 317 536</b>        | <b>6 738 954</b>         |
| <b>Årets kassaflöde</b>                                                            | <b>–554 863</b>          | <b>1 319 797</b>         |
| Likvida medel vid årets början                                                     | 1 319 797                | –                        |
| Likvida medel vid årets slut                                                       | 764 934                  | 1 319 797                |

| BALANSRÄKNING (SEK)                         | Not | 2002-12-31        | 2001-06-30        |
|---------------------------------------------|-----|-------------------|-------------------|
| TILLGÅNGAR                                  |     |                   |                   |
| <i>Immateriella anläggningstillgångar</i>   | 4   |                   |                   |
| Balanserade utgifter för utvecklingsarbeten |     | 14 945 234        | 9 294 530         |
| <i>Materiella anläggningstillgångar</i>     | 5   |                   |                   |
| Inventarier, verktyg och installationer     |     | 831 872           | 590 739           |
| <b>Summa anläggningstillgångar</b>          |     | <b>15 777 106</b> | <b>9 885 269</b>  |
| <i>Omsättningstillgångar</i>                |     |                   |                   |
| <i>Kortfristiga fordringar</i>              |     |                   |                   |
| Kundfordringar                              |     | 8 285             | –                 |
| Övriga kortfristiga fordringar              |     | 439 578           | 2 830 903         |
| Skattefordran                               |     | 21 094            | 50 572            |
| Förutbet kostnader och uppl intäkter        | 6   | 385 208           | 133 445           |
| <b>Summa kortfristiga fordringar</b>        |     | <b>854 165</b>    | <b>3 014 920</b>  |
| Kassa och bank                              |     | 764 934           | 1 319 797         |
| <b>Summa omsättningstillgångar</b>          |     | <b>1 619 099</b>  | <b>4 334 717</b>  |
| <b>SUMMA TILLGÅNGAR</b>                     |     | <b>17 396 205</b> | <b>14 219 986</b> |
| EGET KAPITAL OCH SKULDER                    |     |                   |                   |
| <i>Eget kapital</i>                         | 7   |                   |                   |
| Aktiekapital (373 224 aktier á nom SEK 1)   |     | 373 224           | 125 000           |
| Ej registrerat aktiekapital                 |     | 104 950           | –                 |
| Överkursfond                                |     | 27 155 656        | 6 613 954         |
| Balanserat resultat                         |     | –526 534          | –                 |
| Periodens resultat                          |     | –16 137 592       | –526 534          |
| <b>Summa eget kapital</b>                   |     | <b>10 969 704</b> | <b>6 212 420</b>  |
| <i>Långfristiga skulder</i>                 |     |                   |                   |
| Lån                                         | 8   | 1 706 660         | –                 |
| <b>Summa långfristiga skulder</b>           |     | <b>1 706 660</b>  | <b>–</b>          |
| <i>Kortfristiga skulder</i>                 |     |                   |                   |
| Leverantörsskulder                          |     | 1 993 793         | 1 644 608         |
| Övriga kortfristiga skulder                 |     | 986 086           | 5 597 014         |
| Uppl kostnader och förutbet intäkter        | 9   | 1 739 962         | 765 944           |
| <b>Summa kortfristiga skulder</b>           |     | <b>4 719 841</b>  | <b>8 007 566</b>  |
| <b>SUMMA EGET KAPITAL OCH SKULDER</b>       |     | <b>17 396 205</b> | <b>14 219 986</b> |
| STÄLLDA SÄKERHETER OCH ANSVARSFÖRBINDELSER  |     |                   |                   |
| <i>Ställda säkerheter</i>                   |     |                   |                   |
| <i>Företagsinteckningar</i>                 |     | 700 000           | Inga              |
| Ansvarsförbindelser                         |     | Inga              | Inga              |
| REDOVISNINGSMEDEL                           |     |                   |                   |
|                                             |     | 336 460           | Inga              |

## Redovisningsprinciper

Paynovas årsredovisningar för räkenskapsåren 2000-01-31 till 2001-06-30 (18 månader) och 2001-07-01 till 2002-12-31 (18 månader) är upprättade i enlighet med Årsredovisningslagen och följer Bokföringsnämndens rekommendationer och allmänna råd. Från och med delårsrapporten för tredje kvartalet 2003 har Paynova övergått till att följa Redovisningsrådets rekommendationer. Övergången till Redovisningsrådets rekommendationer innebär inga väsentliga skillnader jämfört med tidigare redovisade resultat- och balansräkningar. Redovisningsrådets rekommendationer innehåller däremot högre krav på tilläggsupplysningar. Paynovas räkenskaper har kompletterats och skiljer sig därmed från senast avgiven årsredovisning. Resultat per aktie framgår av avsnittet *Finansiell översikt* ovan. Avseende information om ledande befattningshavares förmåner, närstående relationer och transaktioner med närstående finns denna information på annan plats i detta prospekt för räkenskapsåret 2003. Paynova har under 2003 förändrat redovisningen av redovisningsmedel, motsvarande omarbetning har skett av de historiska räkenskaperna i detta prospekt.

## Värderingsprinciper och upplysningar

Bolagets tillgångar och skulder är upptagna till anskaffningsvärdet om ej annat framgår. Fordringar har upptagits till det belopp varmed de beräknas inflyta.

## Intäktsredovisning

Bolagets intäkter består i huvudsak av bruttotransaktionsavgifter från avtal med e-handelssajter. Periodisering av intäkter har skett enligt god redovisningssed.

Paynova erhåller ränta på samtliga klientmedel. I framtiden kommer dessa att redovisas under Bolagets intäkter.

## Produktionskostnader

Bolagets produktionskostnader består av i huvudsak av transaktionskostnader i samband med påfyllningar av öppnade plånböcker, externa kostnader för drift och support av produktionssystemet samt bedrägerikostnader.

## Segmentsredovisning

Ikraftträdandet av Redovisningsrådets rekommendation RR 25 Rapportering för segment, har inte föranlett redovisning av rörelsegränar eller geografiska områden.

## Skatter inklusive uppskjuten skatt

Bolaget har av försiktighetsskäl valt att inte redovisa uppskjuten skattefordran/skatteintäkt avseende underskottsavdrag. Redovisning görs när det med stor sannolikhet kan antas att avdraget kan avräknas mot överskott vid framtida beskattning.

## Utländsk valuta

Fordringar och skulder i utländsk valuta värderas till balansdagens kurs. Tillgångar och skulder i utländsk valuta värderas till balansdagens kurs.

## Redovisningsmedel

Paynova mottar medel som tillhör konsumenter och e-handlare. Dessa medel hålls avskilda på ett så kallat klientmedelskonto. Tidigare har dessa medel redovisats i Paynovas balansräkning som en tillgång med en motsvarande skuld. Sedan september 2003 redovisas mottagna redovisningsmedel som en tilläggsupplysning. De historiska räkenskaperna ovan är omarbetade i enlighet med denna förändring.

## Avskrivningar materiella anläggningstillgångar

Avskrivningar enligt plan på materiella anläggningstillgångar baseras på tillgångarnas anskaffningsvärde och uppskattad ekonomisk livslängd.

## Forskning och utveckling

Den immateriella tillgången är ett egenutvecklat elektronisk betalningslösning vilken marknadsförs under namnet Paynova-plånboken. Per 2002-12-31 har Paynovaplånboken funktioner för påfyllnad via kort, internetbank, bangiro/postgiro, uttag och kvitton. Det finns också stödssystem för kundsupport, service till e-handlare samt säkerhets- och rapportsystem.

Bolaget förväntar sig framtida kassaflöden som överstiger aktiverat belopp. Bolaget har valt en avskrivningstid på 5 år, vilket är den uppskattade nyttjandeperioden. Avskrivningen påbörjades 2003.

## Definition av likvida medel

Likvida medel utgörs av kassamedel samt disponibla tillgodohavanden hos banker och motsvarande institut.

# Noter

## NOT 1 – UPPLYSNING OM REVISORS ARVODE

|                                 | 2001-07-01<br>2002-12-31 | 2000-01-31<br>2001-06-30 |
|---------------------------------|--------------------------|--------------------------|
| (SEK)                           |                          |                          |
| Öhrlings PriceWaterhouseCoopers |                          |                          |
| – Revisionsuppdrag              | 76 000                   | 20 000                   |
| – Andra uppdrag                 | 135 000                  | 20 000                   |

## NOT 2 – PERSONAL

|                                                          | 2001-07-01<br>2002-12-31 | 2000-01-31<br>2001-06-30 |
|----------------------------------------------------------|--------------------------|--------------------------|
| (SEK)                                                    |                          |                          |
| Medelantal till verksamheten knuten personal (varav män) | 11<br>8                  | 7<br>6                   |
| Löner och ersättningar till VD och styrelse              | 1 976 431                | –                        |
| Löner och ersättningar till övriga                       | 6 680 331                | 4 614 245                |
| Sociala kostnader                                        | 3 057 302                | 2 534 325                |
| (varav pensionskostnader)                                | (717 319)                | (858 661)                |
| Övriga personalrelaterade kostnader                      | 109 202                  | 167 273                  |
| <b>Summa personalkostnader</b>                           | <b>11 823 266</b>        | <b>7 315 843</b>         |

## NOT 3 – SKATT

|                                          | 2001-07-01<br>2002-12-31 | 2000-01-31<br>2001-06-30 |
|------------------------------------------|--------------------------|--------------------------|
| <b>Skatt på årets resultat (SEK)</b>     |                          |                          |
| Aktuell skatt för året                   | 0                        | 0                        |
| Aktuell skatt hänförlig till tidigare år | 0                        | 0                        |
| Uppskjuten skatt                         | 0                        | 0                        |
| <b>Summa</b>                             | <b>0</b>                 | <b>0</b>                 |

|                                                                     | 2001-07-01<br>2002-12-31 | 2000-01-31<br>2001-06-30 |
|---------------------------------------------------------------------|--------------------------|--------------------------|
| <b>Årets uppskjutna skattekostnad/-intäkt (SEK)</b>                 |                          |                          |
| Uppskjuten skatteintäkt avseende temporära skillnader               | 4 501 577                | 140 213                  |
| Ej redovisade uppskjuten skatteintäkt avseende temporära skillnader | –4 501 577               | –140 213                 |
| <b>Uppskjuten skatt i resultaträkningen</b>                         | <b>0</b>                 | <b>0</b>                 |

|                                                                                             | 2001-07-01<br>2002-12-31 | 2000-01-31<br>2001-06-30 |
|---------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------|--------------------------|
| <b>Skillnad mellan skattekostnad och skattekostnad baserad på gällande skattesats (SEK)</b> |                          |                          |
| Redovisat resultat före skatt                                                               | –16 137 592              | –526 534                 |
| Skatt enligt gällande skattesats                                                            | 4 518 526                | 147 430                  |
| Skatteeffekt av ej avdragsgilla kostnader                                                   |                          |                          |
| Representation                                                                              | –13 653                  | –5 278                   |
| Övrigt                                                                                      | –3 396                   | –1 948                   |
| Skatteeffekt av ej skattepliktiga intäkter                                                  |                          |                          |
| Övrigt                                                                                      | 10                       | 10                       |
| Ej aktiverade underskottsavdrag för året                                                    | 4 501 577                | –140 214                 |
| <b>Skatt på årets resultat enligt resultaträkningen</b>                                     | <b>0</b>                 | <b>0</b>                 |

## Skattesats

Skattesatsen är 28 %

## Uppskjutna skattefordringar och temporära skillnader

Bolagets ackumulerade underskottsavdrag uppgår till 16 577 500 kronor (500 761 kronor). Temporära skillnader föreligger i de fall tillgångars eller skulders redovisade respektive skattemässiga värden är olika. Temporära skillnader avseende underskottsavdrag har resulterat i uppskjutna skattefordringar. Bolaget har av försiktighetsskäl valt att inte redovisa uppskjuten skattefordran/skatteintäkt avseende underskottsavdrag. Redovisning görs när det med stor sannolikhet kan antas att avdraget kan avräknas mot överskott vid framtida beskattning.

## NOT 4 – IMMATERIELLA ANLÄGGNINGSTILLGÅNGAR

| Balanserade utgifter för utvecklingsarbeten (SEK) | 2002-12-31        | 2001-06-30       |
|---------------------------------------------------|-------------------|------------------|
| <b>Anskaffningsvärden</b>                         |                   |                  |
| Aktiverade utgifter 2000-01-31–2001-06-30         | 9 294 530         | 9 294 530        |
| Aktiverade utgifter 2001-07-01–2002-12-31         | 5 650 704         | –                |
| <b>Utgående ackumulerade anskaffningsvärden</b>   | <b>14 945 234</b> | <b>9 294 530</b> |
| <b>Ackumulerade avskrivningar</b>                 |                   |                  |
| Avskrivningar                                     | –                 | –                |
| <b>Utgående ackumulerade avskrivningar</b>        |                   |                  |
| <b>Utgående planenligt restvärde</b>              | <b>14 945 234</b> | <b>9 294 530</b> |

## NOT 5 – MATERIELLA ANLÄGGNINGSTILLGÅNGAR

| Inventarier, verktyg och installationer (SEK)   | 2002-12-31       | 2001-06-30      |
|-------------------------------------------------|------------------|-----------------|
| <b>Anskaffningsvärden</b>                       |                  |                 |
| Ingående ackumulerade anskaffningsvärden        | 753 610          | –               |
| Inköp inventarier                               | 578 132          | 753 610         |
| <b>Utgående ackumulerade anskaffningsvärden</b> | <b>1 331 742</b> | <b>753 610</b>  |
| <b>Ackumulerade avskrivningar</b>               |                  |                 |
| Ingående ackumulerade avskrivningar             | 162 871          | –               |
| Årets planerliga avskrivningar inventarier      | –336 999         | –162 871        |
| <b>Utgående ackumulerade avskrivningar</b>      | <b>–499 870</b>  | <b>–162 871</b> |
| <b>Utgående planenligt restvärde</b>            | <b>831 872</b>   | <b>590 739</b>  |

## NOT 6 – FÖRUTBETALDA KOSTNADER OCH UPPLUPNA INTÄKTER

| (SEK)              | 2002-12-31     | 2001-06-30     |
|--------------------|----------------|----------------|
| Förutbetalda hyror | 24 150         | 102 670        |
| Annonsering TV4.se | 250 000        | –              |
| Övriga poster      | 111 058        | 30 775         |
| <b>Summa</b>       | <b>385 208</b> | <b>133 445</b> |

#### NOT 7 – EGET KAPITAL

| (SEK)                                                                     | Aktie-<br>kapital | Ej reg. aktie-<br>kapital | Överkurs-<br>fond | Balanserat<br>resultat | Årets<br>resultat  | Summa<br>eget kapital |
|---------------------------------------------------------------------------|-------------------|---------------------------|-------------------|------------------------|--------------------|-----------------------|
| <b>Eget kapital 2000-01-31</b>                                            | <b>0</b>          | <b>0</b>                  | <b>0</b>          | <b>0</b>               | <b>0</b>           | <b>0</b>              |
| Disposition enligt bolagsstämman överföring<br>av föregående års resultat |                   |                           |                   |                        |                    |                       |
| Inregistrering av aktiekapitalet                                          | 125 000           |                           |                   |                        |                    | 125 000               |
| Nyemission                                                                |                   |                           | 6 613 954         |                        |                    | 6 613 954             |
| Årets resultat                                                            |                   |                           |                   |                        | -526 534           | -526 534              |
| <b>Eget kapital 2001-07-01</b>                                            | <b>125 000</b>    | <b>0</b>                  | <b>6 613 954</b>  | <b>0</b>               | <b>-526 534</b>    | <b>6 212 420</b>      |
| Disposition enligt bolagsstämman överföring<br>av föregående års resultat |                   |                           |                   | -526 534               | 526 534            | 0                     |
| Inregistrering av aktiekapitalet                                          | 248 224           |                           |                   |                        |                    | 248 224               |
| Nyemission                                                                |                   | 104 950                   | 20 541 702        |                        |                    | 20 646 652            |
| Årets resultat                                                            |                   |                           |                   |                        | -16 137 592        | -16 137 592           |
| <b>Eget kapital 2002-12-31</b>                                            | <b>373 224</b>    | <b>104 950</b>            | <b>27 155 656</b> | <b>-526 534</b>        | <b>-16 137 592</b> | <b>10 969 704</b>     |

#### NOT 8 – UPPLUPNA KOSTNADER OCH FÖRUTBETALDA INTÄKTER

| (SEK)                  | 2002-12-31       | 2001-06-30     |
|------------------------|------------------|----------------|
| Arbetsgivaravgift      | 354 246          | 168 759        |
| Upplupna semesterlöner | 444 366          | 280 000        |
| Övrigt                 | 941 350          | 317 185        |
| <b>Summa</b>           | <b>1 739 962</b> | <b>765 944</b> |

#### NOT 9 – KONVERTIBELT LÅN SAMT

##### LÅN FÖRENADE MED AVSKILJBARA OPTIONS RÄTTER

Lån om nominellt 8 520 kronor förenade med 85 200 avskiljbara optionsrätter emitterades 2001-10-08. Lånet löper utan ränta och förfaller till betalning 2005-12-31. Kvarstående optionsrätt ger innehavaren rätt till teckning av en ny aktie per optionsrätt under perioden 2003-01-01 till 2004-12-31 till teckningskursen 100 kronor.

Konvertibelt förlagslån om nominellt 1 693 440 kronor emitterades 2002-09-11. Förlagslånet löper utan ränta och förfaller till betalning 2004-12-31. Förlagslånet kan konverteras till aktier under perioden 2003-07-01 till 2004-12-31. Konverteringskursen är 60 kronor och maximalt kan 28 224 nya aktier tecknas.

Styrelsen beslutade den 10 februari 2004 att makulera optionsrätter utgivna enligt beslut på ordinarie bolagsstämman den 17 december 2001 samt enligt styrelsens beslut de 24 september 2002 med stöd av bolagsstämmans bemyndigande.

## Revisorns granskningsberättelse

Jag har i egenskap av revisor i Paynova AB (publ.) granskat detta prospekt. Granskningen har utförts enligt den rekommendation som FAR har utfärdat. Uppgifter som motsvarar en bokslutskommuniké för 2003 har jag granskat översiktligt. Den framtidsinriktade information som ingår i prospektet har ej granskats.

Årsredovisningarna för räkenskapsåren 2000-01-31 – 2001-06-30 och 2001-07-01 – 2002-12-31 har reviderats av mig. De uppgifter i prospektet som hämtats ur årsredovisningarna har återgivits korrekt.

Det har inte kommit fram något som tyder på att prospektet inte uppfyller Näringslivets Börskommittés regler om utformning av prospekt.

Stockholm den 19 februari 2004

*Peter Bladh*  
Auktoriserad revisor

# Ordlista och förklaringar

För definitioner av finansiella och operativa nyckeltal se sidorna 26 och 27.

## Betalförmedlare

Ett företag (exempelvis Paynova) som, genom att tillhandahålla en betalningslösning samt funktioner för att administrera betalningar, åtar sig att förmedla betalningen mellan betalare och betalningsmottagare.

## Betalningslösning

En lösning som möjliggör för e-handlare att ta betalt vid distanshandel. Betalningslösningen utgörs av en teknisk lösning för att förmedla information rörande en betalning mellan betalare och betalningsmottagare samt de parter (ex kortinlösenföretag) som ansvarar för att förmedla själva betalningen. Ibland utgörs betalningslösningen en paketerad produkt där såväl teknisk lösning som betalningsförmedling innefattas (exempelvis Paynovaplånboken).

## Betalningsmetod

Olika tjänster som möjliggör betalningar för varor eller tjänster vid distanshandel. Innefattar såväl traditionella betalningsmetoder (faktura och postförskott) som elektroniska betalningsmetoder (Internetbank och kortbetalningar) samt alternativa elektroniska betalningsmetoder (exempelvis plånböcker och system för samlingsfakturer av konsumentens köp).

## Betalväxel

Ett företag som tillhandahåller en betalningslösning som möjliggör för e-handelssajter att ta betalt genom kortbetalningar. På engelska benämnd Payment Service Provider.

## E-handel

Konsumenthandel via internet.

## E-handlare och e-handelssajter

Företag, organisationer eller andra med försäljning av varor och/eller tjänster via internet.

## Finansiell infrastruktur eller

### Paynovas finansiella infrastruktur

Tekniska och administrativa lösningar nödvändiga för att hantera överföringar av pengar från och till Paynovaplånboken, exempelvis tekniska gränssnitt mot finansiella institutioner såsom banker, betalväxlar och kortinlösenföretag.

## Konsumenter

Privatpersoner eller andra som handlar varor och/eller tjänster via internet.

## Kortbetalning

Betalning med betalkort, kreditkort och bankkort benämns, i detta prospekt, som kortbetalning överallt där de olika kortens specifika egenskaper inte är av betydelse.

## Kortinlösenföretag

Ett företag som tar emot information rörande kortbetalningar och förmedlar betalningen mellan betalare och betalningsmottagare.

## Mikrobetalning

Betalning av små belopp, upp till ca 100 SEK.

## Paynova KortDirekt

Den av Bolaget sålda lösningen för kortbetalningar över internet.

## Paynovaplånboken eller

### Paynovas betalningslösning

Den av Bolaget utvecklade lösningen för att förmedla betalningar över internet.

## Produktionssystemet eller

### Paynovas produktionssystem

Det IT-system (servrar, databaser mm) som Paynovaplånboken baseras på.

## CVC-kod

CVC-kod (card verification code) är de tre sista siffrorna i signaturfältet på baksidan av ett kredit-, bank- eller betalkort.



**Paynova AB (publ.)**

Box 30107, 104 25 Stockholm. Besöksadress: Warfvinges väg 24, Stockholm.

Telefon: 08-517 100 00. Telefax: 08-517 100 10.

Hemsida: [www.paynova.se](http://www.paynova.se)