



Boozt

Årsredovisning 2017

Boozt

Boozt är ett nordiskt teknikföretag som säljer mode online. Koncernen erbjuder sina kunder ett utvalt och samtida urval av modevarumärken som är relevanta för en mängd olika livsstilsgrupper genom webbutiken Boozt.com.

Vår mission

är att leverera en utomordentlig shoppingupplevelse online, med enastående kundservice

Vår vision

är att bli den ledande e-handelsbutiken i Norden inom mode



**NEXT DAY
DELIVERY**

■ Boozt Fulfillment Centre

är vårt centrala och automatiserade lager i Ängelholm

224

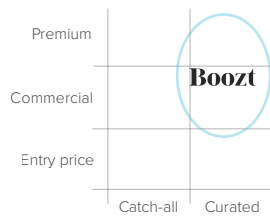
heltidsanställda

30

nationaliteter

31

medelålder



Attraktiv positionering på en
marknad med stordriftsfördelar

Välavvägt, modernt och
relevant urval av varumärken

BY MALENE BIRGER totême

Filippa K CALVIN KLEIN

BAUM UND PFERDGARTEN DESIGNERS REMIX
CHARLOTTE EKELÖFSEN

J.LINDBERG DAGMAR

BOSS marimekko

TOMMY HILFINGER KEIZO

25-54



Merparten av våra
kunder är mellan 25-54 år

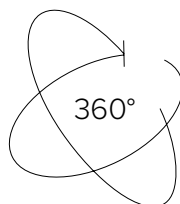
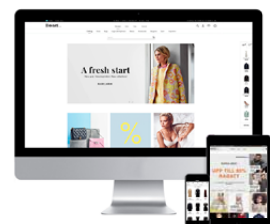
har en partner



55% har barn

Diversifierad kundbas
med attraktiva karaktärsdrag

Högteknologisk plattform, som erbjuder
en bekväm shoppingupplevelse



Allt på ett ställe

2017 Highlights

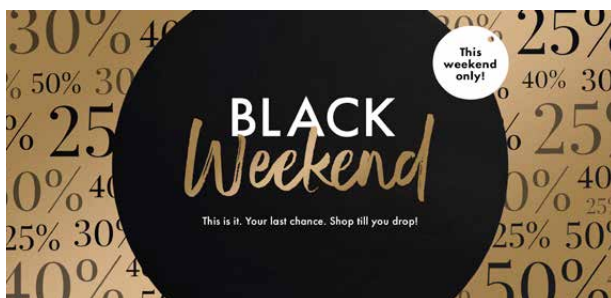


Vi tog oss an skönhetskategorin

I slutet av mars lanserades vår fysiska kosmetikbutik Beauty by Boozt, varefter skönhetskategorin lanserades online på Boozt.com i början av juni.

Börsnotering

Börsnoteringen på Nasdaq Stockholm var en viktig milstolpe för att få bolagets långsiktiga ägarstruktur på plats, så att vi kan fortsätta vår vision att bli den ledande e-handelsbutiken i Norden för modevaror.



Black Friday Weekend

- 140% nettoomsättningstillväxt jämfört med 2016
- Mer än 25 000 nya kunder på Boozt.com under Black Friday-helgen
- Alla Black Friday orders levererades inom 1-2 dagar, med hög kundnöjdhet
- Vår logistik och system testades till max – med glädjande resultat

Vi nådde 2 miljarder

Vi fortsatte vår starka nettoomsättningstillväxt med en ökning om 44,4% jämfört med föregående år, och nådde 2,016 miljarder i nettoomsättning under 2017.

2,016

BOOZTLET YOUR FASHION OUTLET

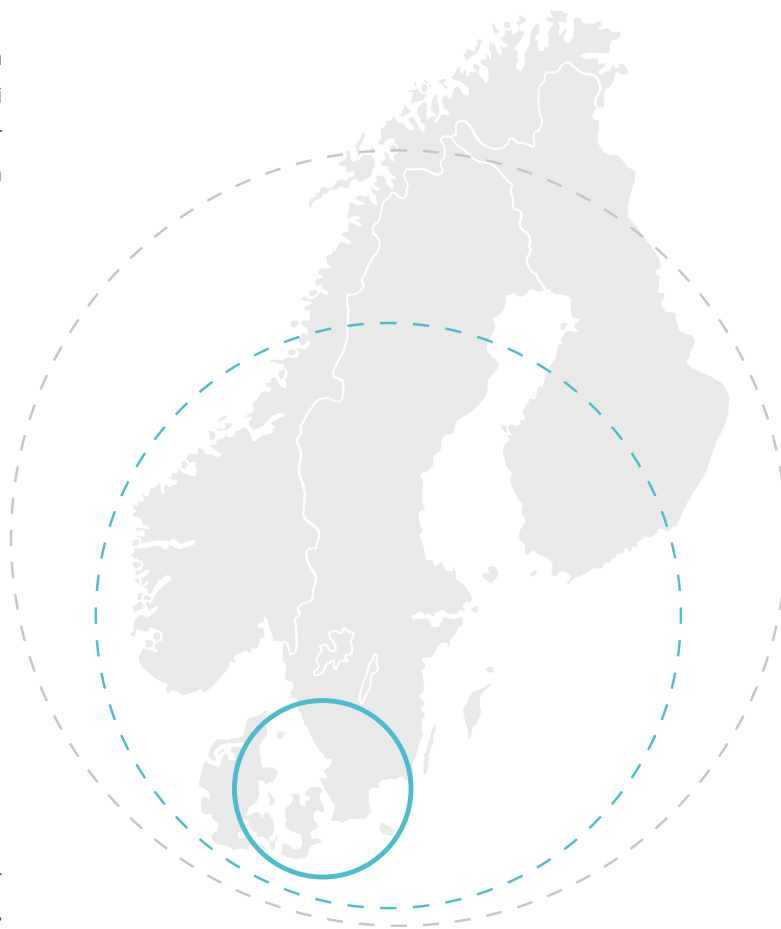
Booztlet – ett segment med stor potential

Vårt lilla, men viktiga segment Booztlet växte nästan 60% jämfört med föregående år, med en justerad EBIT-marginal om 10,4%. Booztlet är ett segment som vi ser stor potential i för framtiden.

Lansering av samma dag- & hemleverans

I december 2017 lanserade vi samma dag- och hemleveranser till våra kunder samtidigt som vi ökade vårt leveranserbjudande, där vi nu leverar 100% av vårt sortiment till 90% av de nordiska kunderna under samma eller nästa dag.

-  **Samma dag**
-  **Nästa dag**
-  **1-2 dagar**



Vårt nya Boozt Fulfilment Centre

Vi är mer än stolta över vårt innovativa och hög-automatiserade Boozt Fulfilment Centre (BFC), vilket vi flyttade in i under det första kvartalet 2017. BFC understödjer och stärker vår operationella effektivitet samtidigt som det har en tydlig miljöprofil.

Återbetalning
av returer inom

24

TIMMAR

Hanterings-
kapacitet om

>2 500

ORDRAR PER TIMME

4

DAGAR

från inleverans till
live på sajten

+450 000

SKU-platser

Kapacitet om

3

MILJONER+

produkter



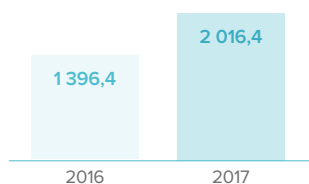
Utökning av lagerkapacitet

I oktober 2017 driftsattes den andra fasen av vår lagerautomatisering AutoStore, utan någon inställningstid eller tillkommande kostnader. Den utökade kapaciteten stödjer vår fortsatta tillväxt tillsammans med de effektiviseringsförbättringar som uppnåts under året.

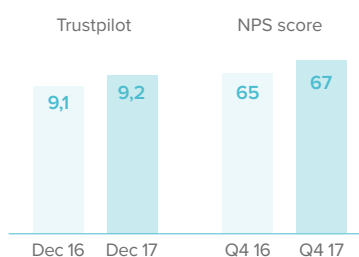
KPI Highlights

Nettoomsättning koncernen

+44,4%

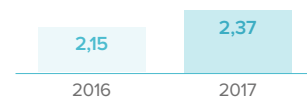


Kundnöjdhet



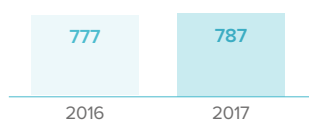
Orderfrekvens

+10,3%



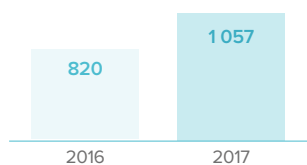
Genomsnittligt Ordervärde (SEK)

+1,4%



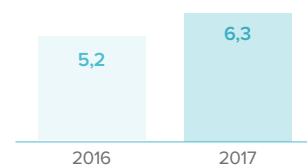
Antalet aktiva kunder (000)

+28,9%



True Frequency

+21,1%



Miljoner kronor om inget annat anges

	2017-01-01 2017-12-31	2016-01-01 2016-12-31	Förändring
Nettoomsättning	2 016,4	1 396,4	44,4%
Bruttoresultat	861,0	629,8	36,7%
Bruttovinstmarginal (%)	42,7%	45,1%	-2,2 pp
Justerad EBIT	48,2	29,5	63,3%
Justerad EBIT-marginal (%)	2,4%	2,1%	0,2 pp
Rörelseresultat (EBIT)	-69,8	21,0	-90,8
Årets resultat	-12,6	12,9	-25,5
Kassaflöde från den löpande verksamheten	-137,8	40,8	-178,6
Resultat per aktie (kronor)	-0,24	0,29	-0,53
Resultat per aktie efter utspädning (kronor)	-0,24	0,29	-0,53

Innehåll

Om Boozt.....	2
2017 Highlights.....	4
KPI Highlights.....	6
Brev till aktieägarna.....	8
LEDNINGENS RAPPORT	13
Nyckeltal (KPI).....	14
Onlinemode i Norden.....	17
Vår tillväxtstrategi.....	20
Vad vi gör.....	24
Hållbarhet hos Boozt.....	35
Koncernledning.....	45
Styrelsen.....	49
BOLAGSSTYRNINGSRAPPORT	55
Styrelsens rapport av intern kontroll.....	64
FÖRVALTNINGSBERÄTTELSE	67
Risker och riskhantering.....	76
Hållbarhetsrapport.....	81
FINANSIELL RAPPORTERING	88
Koncernens resultaträkning.....	89
Koncernens rapport över finansiell ställning.....	90
Koncernens rapport över förändringar i eget kapital.....	91
Koncernens rapport över kassaflöden.....	92
Noter.....	93
Moderbolagets resultaträkning.....	122
Moderbolagets balansräkning.....	123
Moderbolagets förändringar i eget kapital.....	124
Moderbolagets kassaflöde.....	125
Moderbolagets noter.....	126
Intygande.....	132
Namn-teckningar.....	133
Revisionsberättelse.....	134
TILLKOMMANDE INFORMATION	140
Definitioner/ordlista.....	141
Motivering till användandet av alternativa nyckeltal.....	142
Härledning av totala intäkter.....	143
Härledning av justerad EBIT.....	143
Härledning av alternativa nyckeltal.....	144

"Du måste ha rätt utbud och en snabb sida där kunden hittar relevanta artiklar och det måste vara enkelt att handla."



Hermann Haraldsson, vd

"Våra kunder är mer krävande än någonsin och deras förväntningar ökar ständigt."

Hermann, vad är nyckeln till att Boozt har kunnat växa så mycket?

Det här är förmodligen den fråga som jag fått flest gånger under det gångna året. Mitt svar är alltid detsamma: Det finns inte bara EN nyckel. Du måste leverera inom alla delar av verksamheten för att skapa en perfekt kundupplevelse, och en förutsättning för det är en smart insamling och användning av data – utan att äventyra dina kunders integritet. Du måste ha rätt utbud och en snabb sida där kunden hittar relevanta artiklar och det måste vara enkelt att handla. Du måste leverera snabbt, helst dagen efter, det måste vara enkelt att skicka en retur, och kunden måste få sin återbetalning snabbt om man väljer att returnera en vara.

Sett utifrån är det lätt att se på Boozt som "bara" ännu en online-modehandlare. Men kärnan i vår verksamhet är vår egenutvecklade och skalbara webbplattform, smart användning av data som vi ständigt analyserar för att kunna erbjuda våra kunder de produkter som tilltalar just dem, en knivskarp och väl utförd marknadsstrategi och inte minst en effektiv logistikhantering med ett skalbart och automatiserat hanteringscenter.

Detta är styrkorna som gör det möjligt för oss att växa snabbare än marknaden som till följd av den snabba konverteringen från offline till online växer starkt.

Hög kundnöjdhet är avgörande

Våra kunder är mer krävande än någonsin och deras förväntningar ökar ständigt. Även om intrycket från det senaste köpet var bra vet vi att vi inte är bättre än nästa köp. Det här är bra eftersom det håller oss på tårna.

Därför är det med glädje vi noterar att vi stängde 2017 med vår högsta kundnöjdhet hittills. Det är också skönt att konstatera att vi lyckades med den stora lagerflytten

då vi flyttade 1,4 miljoner klädesplagg och skor från det gamla manuella lagret till vårt nya helautomatiska hanteringscenter utan att påverka kundupplevelsen.

I juni lanserade vi vår skönhetskategori, en tilläggsmarknad med starka synergier som innebär högre genomsnittligt ordervärde och mer frekvent dialog med våra kärnkunder. Detta innefattade också att öppna en fysisk skönhetsbutik för att komplettera online-erbjudandet.

Värt att lyfta fram är också Black Friday-helgen där vi ökade trafiken med faktor 10 jämfört med förra året, med 90 000 beställningar och en omsättningsökning på 140 procent. Månader av förberedelser ledde till detta, eftersom vi hade säkerställt att webbplatsen skulle kunna hantera den enorma ökningen av trafik och att det nya lagret var redo för sitt första stora test. Och vi klarade det. Inget driftstopp i hanteringscentret och alla 90 000 beställningar levererades inom 1-2 dagar som utlovat, vilket resulterade i ökad kundnöjdhet. Jag kan inte säga om det berodde på låga förväntningar, "men vi levererade".

Under året noterades vi dessutom på Nasdaq Stockholm, och även om det mestadels var ledningsgruppen som deltog i IPO-processen var en stor del av organisationen inblandad i förberedelserna.

Vi har bara börjat

Vad gör ni härnäst? Det är en annan fråga vi ofta får som gäller både grundarna och företaget. Den frågan är lätt att besvara. Vi har bara börjat.

Vi uppnådde stora milstolpar 2017 med en omsättning på över två miljarder kronor, fler nya kunder än någonsin och ett ökat antal order från våra befintliga kunder. Men med en marknadsandel under en procent av den nordiska marknaden för mode, sportkläder och accessoarer har vi bara börjat. Även om vi bara mäter vår andel av online-marknaden ligger vi under fem procent. Med en total marknadstillväxt på 10-15 procent i Norden och en fortsatt konsolidering, där mindre aktörer förlorar marknadsandelar till de större, är tillväxtutsikterna ljusa och vi strävar efter att växa betydligt snabbare än marknaden.

Jag kan bara prata för egen sak, men jag har fortfarande merparten av min förmögenhet investerad i Boozt och jag ämnar fortsätta ha det så. Jag är här på lång sikt då jag tror att detta bara är början för Boozt. Jag tror också att mina medgrundare håller med mig om detta.

Nya kategorier för ytterligare tillväxt

År 2017 kom 85 procent av intäkterna från kategorierna dam- och herrmode med accessoarer. Den siffran kommer att förändras framöver när vi bygger infrastruktur för fler produktkategorier.

"Vi uppnådde stora milstolpar 2017 med en omsättning på över två miljarder kronor, fler nya kunder än någonsin och ett ökat antal order från våra befintliga kunder."



"Vi har kommit så här långt hittills eftersom vi lyckats sätta ihop ett team av extraordinära och skickliga människor."

Sport- och Athleisure kategorin kommer under vårt tredje kvartal 2018 att stärkas med introduktionen av adidas och Reebok. Vårt skönhetskoncept kommer att förbättras med öppnandet av en flaggskeppsbutik i Köpenhamn samt med introduktionen av nya marknadsledande varumärken. Barnkategorin kommer att justeras och förbättras och en heminredningskategori kommer att lanseras under andra delen av 2018.

Slutligen kommer vi att fokusera mycket mer på vår online-outlet Booztlet.com, eftersom vi kan se att både kunder och partner har välkomnat ett off-pricekoncept online för lagerrensning där varor säljs med stora rabatter samtidigt som varumärkenas image skyddas. Booztlet.com växte 60 med procent år 2017 med en tilltagande ökning under året och med allt större bidrag till rörelsemarginalen.

Vi är starkt motiverade att göra dessa kategorier framgångsrika utifrån våra lärdomar från Fashion & Accessories. På så sätt kommer vi att skapa en ännu bättre shoppingupplevelse för våra kunder och därmed en starkare lojalitet.

En stark laganda garanterar framgång i en miljö som förändras snabbt

Jag har sagt det tidigare, och jag kommer säga det igen. Vi har bara kommit så här långt hittills eftersom vi lyckats sätta ihop ett team av extraordinära och skickliga människor. Allt fler har tillkommit under året och det kommer det att fortsätta göra när vår verksamhet växer. En sak förblir dock säker. Vi är noggranna och försiktiga när vi rekryterar nya kollegor, vi betonar vikten av att ge medarbetare frihet att prestera och vi tänker och agerar som ett idrottslag. Vi kommer att behålla



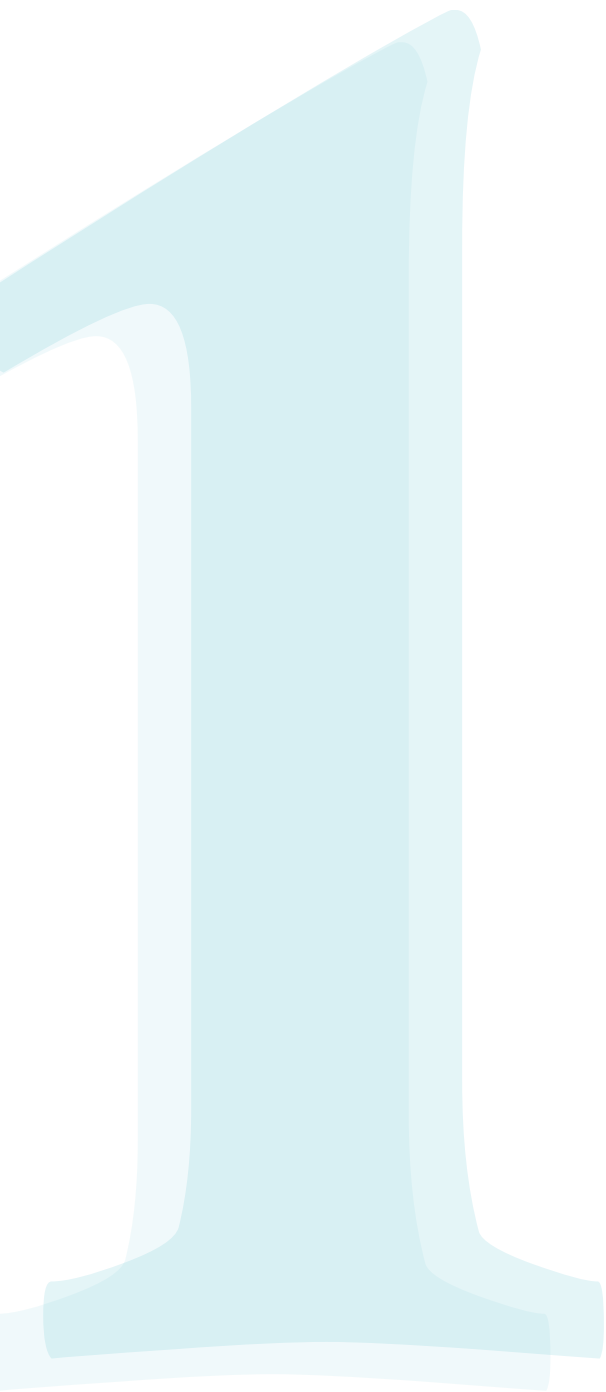
inställningen hos ett litet företag, där vi hatar byråkrati, fattar snabba beslut, experimenterar utan rädsla och är besatta av att "ligga i frontlinjen", vilket är vårt företags DNA. Våra stjärnor utför mer och pratar mindre.

Nya medarbetare från hela världen kommer även fortsättningsvis att välkomnas och en ökning av antalet flaggor från nuvarande 30 kommer bara att bli en bonus. Vi tror att ett företag, varken svenskt eller danskt, men som är rotat i en stark nordisk kultur med en blandning av nationaliteter och kulturer från hela världen, skapar ett lag som är "djävligt svåra att slå".

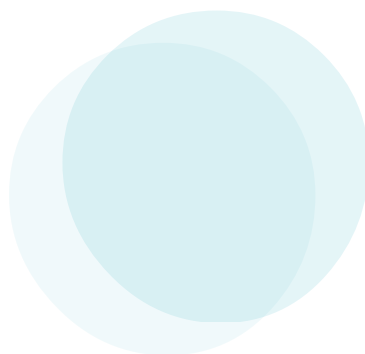
Och vi ämnar att fortsätta att vara förbaskat svåra att slå.

Bästa hälsningar
Hermann Haraldsson

*"Våra stjärnor
utför mer och
pratar mindre."*



LEDNINGENS RAPPORT	13
Nyckeltal (KPI)	14
Onlinemode i Norden	17
Vår tillväxtstrategi	20
Vad vi gör	24
Hållbarhet hos Boozt	35
Koncernledning	45
Styrelsen	49





Ledningens rapport

Denna rapport är publicerad 2018-04-06

Nyckeltal (KPI)

Miljoner kronor om inget annat anges	2017-01-01 2017-12-31	2016-01-01 2016-12-31
KONCERNEN		
Nettoomsättning	2 016,4	1 396,4
Nettoomsättningstillväxt (%)	44,4%	70,9%
Bruttovinstmarginal (%)	42,7%	45,1%
Andel hanteringskostnader (%)	-15,5%	-16,1%
Andel marknadsföringskostnader (%)	-13,0%	-14,7%
Andel administrations- och övriga kostnader(%)	-16,2%	-11,9%
Andel avskrivningar i (%)	-1,5%	-0,9%
Justerad andel hanteringskostnader (%)	-14,5%	-16,1%
Justerad andel administrations- och övriga kostnader (%)	-11,3%	-11,3%
Rörelseresultat (EBIT)	-69,8	21,0
EBIT-marginal (%)	-3,5%	1,5%
Justerad EBIT	48,2	29,5
Justerad EBIT-marginal (%)	2,4%	2,1%
Justerad EBITDA	79,0	42,0
Justerad EBITDA-marginal (%)	3,9%	3,0%
Kassaflöde från den löpande verksamheten	-137,8	40,8
Rörelsekapital	200,4	94,6
Kassaflöde från investeringar	-174,9	-33,7
Nettoskuld / -nettokassa	-328,5	-209,8
Soliditet	57,1%	46,0%
Antalet anställda vid periodens slut	224	192
Boozt.com		
Nettoomsättning	1 946,2	1 303,0
Rörelseresultat (EBIT)	-71,0	10,0
EBIT-marginal (%)	-3,6%	0,8%
Justerad EBIT	44,1	16,5
Justerad EBIT-marginal (%)	2,3%	1,3%
Antal besök (000)	88 506	63 054
Antal ordrar (000)	2 509	1 764
Konverteringsgrad	2,84%	2,80%
True frequency	6,3	5,2
Genomsnittligt ordervärde (kronor)	787	777
Antal aktiva kunder (000)	1 057	820
Antal ordrar per aktiv kund	2,37	2,15
Booztlet.com		
Nettoomsättning	49,1	30,7
Rörelseresultat (EBIT)	2,1	4,1
EBIT-marginal (%)	4,3%	13,4%
Justerad EBIT	5,1	4,2
Justerad EBIT-marginal (%)	10,4%	13,7%
Övrigt		
Nettoomsättning	21,0	62,6
Rörelseresultat (EBIT)	-0,9	6,9
EBIT-marginal (%)	-4,3%	11,0%
Justerad EBIT	-0,9	8,8
Justerad EBIT-marginal (%)	-4,3%	14,1%

Avrundningsdifferenser kan påverka summeringarna.

Till vår stora tillfredsställelse förstärktes samtliga viktiga kundrelaterade KPI:er på Boozt.com under 2017.

Antalet besök på webbplatsen ökade med mer än 40% jämfört med 2016, samtidigt som konverteringen ökade något. Antalet ordrar ökade med 42,2% till 2 509 000 och antalet order per aktiv kund ökade med mer än 10% till 2,37.

Ett av våra viktigaste KPI:er är true frequency, som definieras som orderfrekvensen för kunder som har varit hos Boozt.com under de senaste 12 månaderna, alltså utan påverkan av order från nya kunder. Ökningen av true frequency, 6,3 jämfört med 5,2 året innan, visar vi att våra lojala kunder tenderar att med tiden öka vår andel av sina plånböcker. Tillsammans med att vår bas av aktiva kunder fortsatte att öka för att passera 1 miljon-gränsen (1 057 000 jämfört med 820 000) är det ett starkt vittnesbörd om att vårt recept fungerar bra. Det genomsnittliga ordervärdet ökade något till goda 787 kronor. Framåt tror vi att det genomsnittliga ordervärdet kommer att förbli på denna nivå.

Kommentarer till finansiella resultatindikatorer för koncernen

Nettoomsättningen för helåret 2017 ökade med 44,4% till 2016,4 miljoner kronor (1396,4). Ökningen av nettoomsättningen är främst hänförlig till segmenten Boozt.com och Booztlet.com, som växte med 49,4% respektive 59,8%. Nettoomsättnings-tillväxten påverkades negativt av segmentet Övrigt, vilket innefattade ett kommissionsförsäljningsavtal med ECCO som avslutades i mars 2017.

Bruttoresultatet för helåret ökade med 36,7% till 861,0 miljoner kronor (629,8) och bruttovinstmarginalen minskade med -2,4 procentenheter till 42,7% (45,1%). Minskningen i bruttovinstmarginalen beror på uppsägningen av kommissionsavtalet med ECCO, vilket gav en bruttovinstmarginal på 100%.

Andelen hanteringskostnader minskade med 0,5 procentenheter under perioden från 16,1% till 15,5%. Minskningen beror på förbättrad produktivitet och deskalfördelar som uppnått genom de investeringar som gjordes i koncernens hanteringscenter under 2017. Andelen marknadsföringskostnader minskade med -1,7 procentenheter till 13,0% (14,7%) medan andelen administrativa och andra kostnader ökade med 4,2 procentenheter

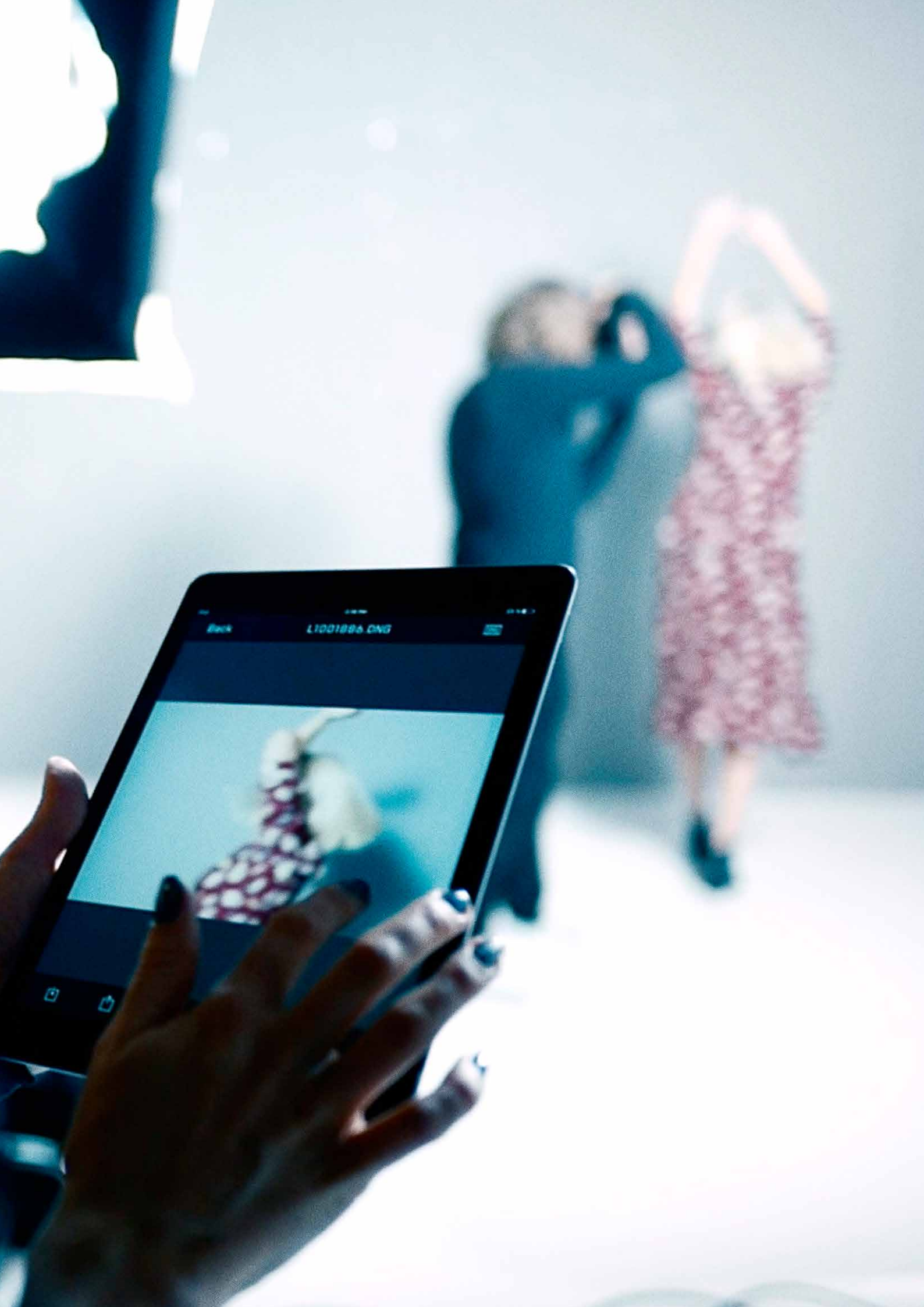
till 16,2% (11,9%) under 2017. Ökningen beror främst på kostnader hänförliga till bolagets börsintroduktion, inklusive aktierelaterade ersättningar (och sociala avgifter) för teckningsoptionsprogrammet 2012/2022.

Rörelseresultatet uppgick till -69,8 miljoner kronor (21,0). Jämförelsestörande poster på totalt -118,0 miljoner kronor har påverkat rörelseresultatet under 2017 och inkluderar kostnader för notering av bolagets aktier på -45,4 miljoner kronor, kostnader för aktierelaterade ersättningar till anställda på -4,8 miljoner kronor, kostnad för aktierelaterade ersättningar till anställda (sociala avgifter) på -47,2 miljoner kronor och kostnader för lagerflytten på -20,6 miljoner kronor.

Justerat rörelseresultat uppgick till 48,2 miljoner kronor (29,5). Justeringarna utgörs av sociala avgifter för aktierelaterade ersättningar om 47,2 miljoner kronor och aktierelaterade ersättningar om 4,7 miljoner kronor. Justeringar inkluderar även kostnader hänförliga till bolagets börsintroduktion om 45,4 miljoner kronor och kostnader för lagerflytt om 20,6 miljoner kronor.

Kassaflödet för helåret 2017 uppgick till 207,7 miljoner kronor (121,9 Mkr) varav kassaflödet från den löpande verksamheten uppgick till -137,8 miljoner kronor (40,8). Förändring av rörelsekapital påverkades av ökade lagervolymer på grund av realiserad och förväntad intäktsökning samt avtalsförändringar med ECCO och Day Birger et Mikkelsen-varumärkena från kommission till eget köp.

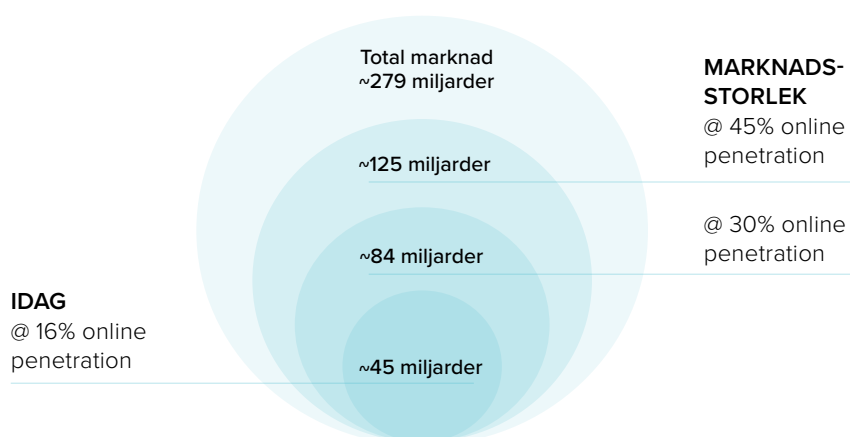
Kassaflödet från investeringsverksamheten uppgick till -174,9 miljoner kronor (-33,7) och är främst hänförligt till investeringar i det nya hanteringscentret som gjordes under andra och fjärde kvartalet 2017. Kassaflödet för finansieringsverksamheten uppgick till 520,4 miljoner kronor (114,8) för helåret 2017. Den nyemission som genomfördes vid börsnoteringen, samt försäljning av befintliga aktier, gav en nettoökning av eget kapital om 431,2 miljoner kronor. Under perioden finansierades de investeringar som gjordes i koncernens hanteringscenter genom ett lån på 163,1 miljoner kronor. Under perioden har 62,0 miljoner kronor av detta lån återbetalats. Dessutom är koncernens lån på 12,0 miljoner kronor i den svenska tillväxtfonden ALMI återbetalat i sin helhet under perioden.



Onlinemode i Norden

Vi uppskattar den totala nordiska marknaden för kläder, skor, skönhet och hygienvaror till ca 279 miljarder kronor, och online penetrationen till 16%. Vi tror att den nordiska online-klädmarknaden kommer att fortsätta att växa under de närmaste åren.

Kläder är väl lämpade för online-försäljning på grund av en hög köpfrekvens och attraktiva skalfördelar. Online-penetrationen på den nordiska klädmarknaden har ökat stadigt under de senaste fem åren men ligger fortfarande under de penetrationsnivåer som uppnåtts på marknader som Storbritannien och USA, vilket ger potential för framtida tillväxt.



Online-penetration i Norden

Tillväxten på online-klädmarknaden påverkas positivt av den pågående generella övergången från traditionell offline- till online-shopping. Online-penetrationen på den nordiska kläd- sko och skönhetsmarknaden är fortsatt låg jämfört med andra konsumentkategorier, såsom böcker, konsumentelektronik och hushållsvaror.

Utvecklingen av online-marknaden hänger samman med antalet personer som har tillgång till internet och den takt med vilken kunderna flyttar från offline- till online-shopping. Vi förväntar oss att tillväxten på online-marknaden fortsätter när allt fler kunder migrerar från offline- till online-shopping. Vi anser att skalfördelar är viktigt för lönsamhet i onlinemode och vi avser att fortsätta investera för att kunna växa betydligt snabbare än marknaden som helhet.

Drivkrafter för migrering till online

Den snabba tillväxten på online-klädmarknaden kan hänföras till flera faktorer, däribland tillgänglighet, urval och bekvämlighet.

Tillgänglighet: Konsumenterna har ökat den tid som de spenderar online de senaste åren. Online-miljön ger en bekväm shoppingupplevelse när som helst, oberoende av var kunden befinner sig och av vilken enhet kunden använder (mobiltelefon, stationära datorer eller andra mobila enheter).

Urval: I nätbutiker kan konsumenterna få tillgång till ett relevant urval på några sekunder, vilket ger onlinebutiker en fördel jämfört med offlinebutiker. Onlinebutiker kan optimera sitt urval baserat på kundpreferenser genom att använda stora mängder data och algoritmer för att identifiera konsumentbeteendet, vilket ger kunderna ett fokuserat och relevant erbjudande. Samtidigt kan varumärken göra hela sitt utbud tillgängligt i webbutiker, vilket i sin tur ökar sannolikheten för att kunden kommer att hitta sin önskade produkt.

Bekvämlighet: Möjligheten att beställa varor när som helst och var som helst, med ett relevant urval av produkter och tjänster, leder till hög bekvämlighet för online-kunder. Detta

förbättras ytterligare av snabba leveranser, enkla returer och säkra betalningslösningar.

Skalfördelarnas betydelse

E-handel, och särskilt för mode, är en verksamhet där storlek spelar roll. Även om attraktiva bruttovinst-marginaler på online-klädmarknaden ger incitament för nya aktörer, innebär skalfördelarna betydande inträdeshinder. Framgångsrika online-klädhandlare måste uppnå tillräcklig storlek på sina plattformar för att kunna skapa en effektiv verksamhet. För att uppnå en sådan skala krävs en stor ordervolym. Med tillräcklig storlek, som stöds av kundernas inköpsfrekvens, kan en attraktiv ekonomi per enhet uppnås för återvändande kunder.

Boozt strävar efter att vara ledande inom online-klädindustrin i Norden. För att nå det målet planerar vi att använda vår storlek som bidrar till en kraftfull nätverkseffekt som i sin tur förbättrar vår varumärkeskännedom och relevans för både kunder och affärspartner. Dessutom kommer vi att dra nytta av en attraktiv lönsamhet per enhet, främst på grund av ett ordervärde som ligger högt över branschsnittet, samtidigt som hanteringskostnader per order är relativt fasta i absoluta tal oavsett ordervärde.

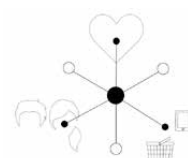
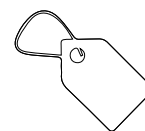
Områden som påverkas av skala:

Varumärkespartner: De mest efterfrågade varumärkena inom varje segment attraherar kunder och stärker återförsäljarnas attraktivitet. Företagen bakom varumärkena ställer i sin tur generellt höga krav på sina partner och kan vara ovilliga att ta risker som kan skada deras varumärke, till exempel genom samarbeten med oprövade eller alltför små online-återförsäljare.

Hantering och distribution: Hantering och distribution är, förutom kostnader för sålda varor, en av de största kostnadsposterna för en online-återförsäljare. Dessa kostnader förbättras i allmänhet med verksamhetens storlek, vilket ger lägre hanteringskostnad per order och bättre villkor med distributionspartner. En av de viktigaste utmaningarna för online-handlare är att effektivt hantera volymen av kundreturer. Samtidigt är en enkel returprocess värdefull för att upprätthålla kundnöjdhet och för att minska uppfattad köprisk, vilket gör returhantering till en betydande inträdesbarriär för nya potentiella aktörer.

Marknadsföring och kundinsikt: Storleken påverkar även förmågan att effektivt förvärva nya kunder, till exempel förmågan att nå attraktiva avtal med medieleverantörer. Storlek möjliggör också investeringar i resurser för att systematiskt använda, analysera och övervaka kunddata. Med rätt kunddata kan resurser effektivt fördelas till de kanaler som visar sig framgångsrika.

Teknologiplattform och effektiv verksamhet: Eftersom konsumenter lägger stor vikt vid den övergripande shopping-upplevelsen är det viktigt för online-återförsäljare att investera i nya attribut för att driva trafik och öka den tid som konsumenterna spenderar i webbutiken. Med ökad storlek ökar förmågan att göra sådana investeringar. Därutöver är det viktigt med en snabb och effektiv webbutik som visar relevant innehåll samt att kunddata utnyttjas korrekt. Det kan påverka antalet beställningar, det genomsnittliga ordervärdet och kundengagemanget positivt. En stark intern infrastruktur och hantering, som stöds av en bred användning av teknik i olika affärsprocesser, möjliggör effektiv verksamhet och ökar möjligheten att erbjuda en konkurrenskraftig kundupplevelse.



Vår tillväxtstrategi

En tydlig marknadsposition

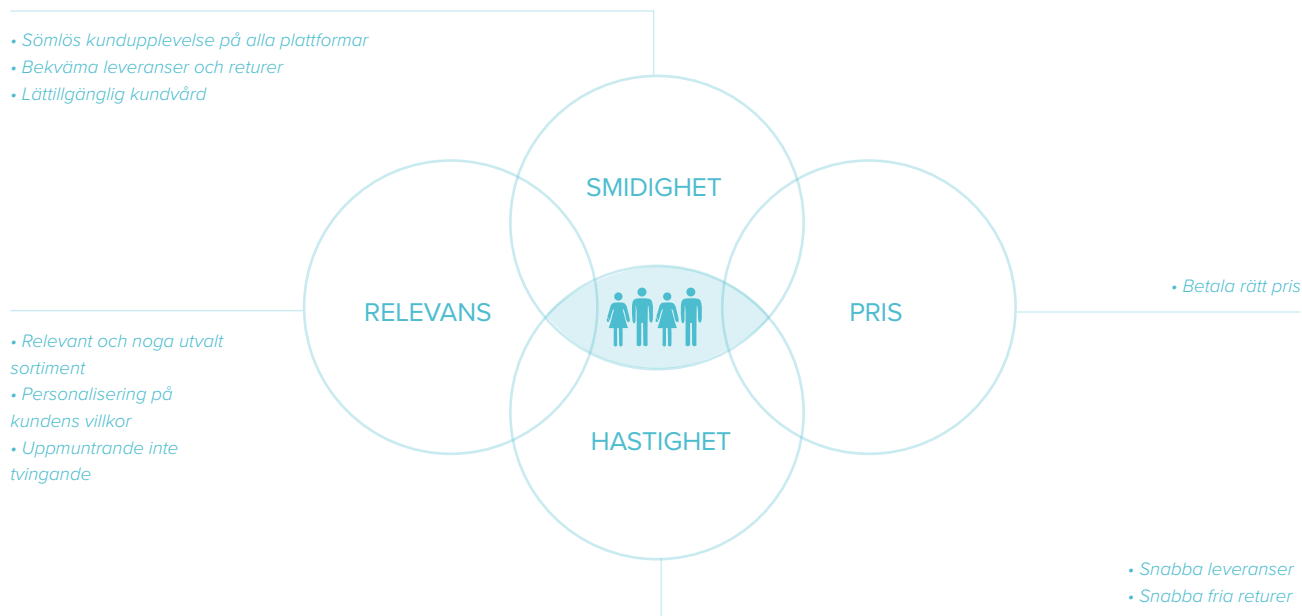
Vi strävar efter att erbjuda nordiska konsumenter den bästa online-shopping-upplevelsen, med ett noggrant urval av över 500 mellan- och premium-varumärken tillsammans med en av de snabbaste leveranstiderna på marknaden. Vårt kundfokus har resulterat i en av de högsta Net Promoter Scores i branschen, 65% för Boozt.com.

Vi erbjuder ett brett sortiment av skor, kläder, accessoarer, sportkläder, heminredningsartiklar och kosmetik. Istället för att leta efter specifika märken föredrar de flesta av våra kunder att bläddra, mixa och matcha olika kläder och produkter. Tack vare en stark relation med varumärkena kan Boozt erbjuda en kombination av internationella och lokala varumärken, existerande och nya, som är relevanta för nordiska kunder.

Vi kategoriserar våra varumärkespartners i tre grupper: mid-market, premium och entry brands. Vi fokuserar främst på mid-market och premium-varumärken, eftersom de här kategorierna har högre genomsnittspris och därmed bidrar till ett högre genomsnittligt ordervärde. Leverantörer av entry brands har dessutom betydligt kortare försäljningsperioder och kortare ordertider än mid-market- och premiumleverantörer. Vår varumärkesportfölj omfattar bland annat:

Entry brands	Mid-market brands	Premium brands
ESPRIT ICHI® fransa MANGO VILA CLOTHES SELECTED HOMME BLEND VERO MODA SELECTED FEMME SOAKED IN LUXURY Brando b.young	nué notes SAMSØE & SAMSØE marimekko MADS NØRGAARD COPENHAGEN PeakPerformance GANT BY MALINA MORRIS UNDER ARMOUR KARSSEN ZOO BARBEN SECOND FEMALE	BY MALENE BIRGER totême Filippa K CALVIN KLEIN BAUM UND PFERDGARTEN Barbour J.LINDBERG DAGMAR BOSS HUGO BOSS DESIGNERS REMIX CHARLOTTE ESKILDSEN TOMMY HILFINGER KEIZO

Framgångsfaktorer på den Nordiska online-modemarknaden:



Vi sätter kunden i centrum

Sedan starten har vi trott på att bygga ett starkt skandinaviskt varumärke. Våra kärnkunder är kvinnor och män mellan 25 och 50 år. De är i ett parförhållande, har vanligtvis barn, är välutbildade och tenderar att ha en inkomst över genomsnittet. År 2017 var vår varumärkeskännedom inom denna kundgrupp 75 procent över hela Norden.

Hellre än att expandera vår geografiska marknad, fokuserar vi på att expandera inom vår befintliga marknad i Norden. Det gör det också möjligt för oss att kapitalisera på den växande nordiska online-modemarknaden genom att behålla vår tydliga marknadsposition utifrån ett modeutbud som riktar mot nordiska preferenser med fokus på mellan- och premiumvarumärken. Vi tror att en stark position här gör det möjligt för oss att dra nytta av de betydande möjligheter som finns på den nordiska online-klädmarknaden.

Vi kommer att fortsätta öka vår varumärkeskännedom i den del av den nordiska marknaden där kännedomen är lägre. Vårt mål är att Boozt ska bli ett känt namn i varje hushåll på var och en av de nordiska marknaderna. Därför kommer vi fortsätta investera i både online- och offline-kampanjer

för att öka varumärkeskännedomen och förtroendet genom att fokusera specifikt på de underrepresenterade regionerna och kundgrupperna.

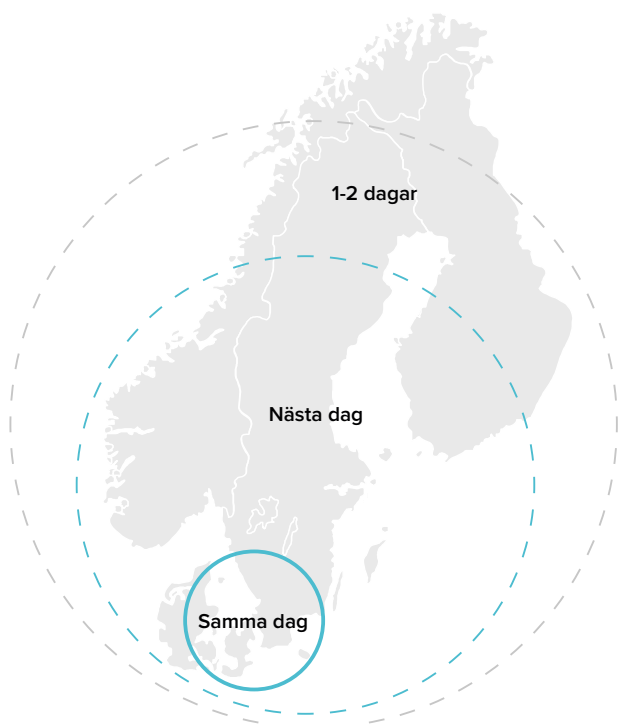
Det är avgörande att vara relevant. Den relevansen kan vi behålla genom att fortsätta tillhandahålla ett noga utvalt sortiment i mellan- och premiumsegmentet gentemot vår nordiska publik. Mer än hälften av vår försäljning genereras genom lokala nordiska märken och vi utvecklar kontinuerligt vår varumärkesmix för att kunna erbjuda de varumärken våra kunder önskar.

Personalisering är viktigt, men vi vill att kunden ska ha kontroll över den. Med andra ord erbjuder vi möjligheter för kunden att anpassa webbutiken efter sina önskemål, men det är kunden som bestämmer var, när och hur. Vi förbättrar ständigt de personliga anpassningsalternativen på våra webbplatser, utvecklar sök-, sorterings- och filtreringsalternativ samt storleksbeskrivningar och inspirationsresan.

I e-handelsbranschen är enkelhet och snabbhet absolut nödvändigt. Kundupplevelsen ska vara snabb, sömlös och

plattformsoberoende. Det ska vara möjligt för kunden att starta en inköpssession genom att surfa på en mobil och sedan fortsätta med det slutliga inköpet på en dator. Om kunden behöver hjälp från vår kundtjänst är det viktigt att kundtjänsten är både snabb och korrekt. Vi arbetar ständigt med förbättringar av vår kundtjänst. År 2017 lanserade vi ett intensivt träningsprogram för våra kundtjänstmedarbetare. I den dagliga träningen betonar vi att man måste diskutera och öva olika scenarier. Som ett kvitto på våra ansträngningar var kundnöjdheten, som vi mäter dagligen genom NPS och Trustpilot, hög under hela året.

Bekvämlighet, snabb leverans och returalternativ är mycket viktigt. Med en standardleveranstid på 1-2 dagar, som erbjuds till 99% av våra kunder, är vi redo att ta nästa steg. I slutet av 2017 lanserade vi leveranser på samma dag, med möjlighet att nå 3,5 miljoner människor i södra Sverige (inklusive Göteborgsregionen) och Danmark. Investeringar gjordes också för att öka leveransgraden till nästa dag.



Returer måste vara enkla för att tillfredsställa våra kunder. Många av våra kunder återanvänder påsarna som varorna kom i som returförpackningar, vilket vi uppmuntrar eftersom det är resurseffektivt. En returmärkning och ett returformulär ingår automatiskt i varje beställning. Eftersom det inte behövs ytterligare åtgärder från kundens sida är returprocessen väldigt bekväm. Normalt mottar kunden sin återbetalning inom några dagar efter det att varan skickats tillbaka.

En stark partner för våra varumärken

Genom att välja att arbeta med Boozt får varumärkesföretag tillgång till ett mycket attraktivt kundsegment på den nordiska marknaden via en enda välrenommerad partner som inte kommer att konkurrera genom private label eller egen produktion. Med målet att förbättra effektiviteten när vi samarbetar med partner introducerade vi Partnerportalen 2016, och som vi utvecklade ytterligare under 2017. Mer än 800 registrerade externa användare använder nu portalen som det främsta verktyget för att utbyta information med Boozt.

Konsumentbeteenden förändras i snabb takt och vikten av relevans kan inte nog understrykas. Att vara väl förtrogen med målgruppens behov och krav är väsentligt, men komplext. För enskilda klädmärkesföretag är detta särskilt svårt eftersom de ofta saknar resurser och färdigheter för att lyckas i onlinevärlden. Som en sann online first-aktör har Boozt en djup kunskap när det gäller att analysera och förutsäga konsumentbeteenden. Våra varumärkespartner drar nytta av denna kunskap som gör att vi kan leverera framgångsrika kampanjer och produktlanseringar.

Vi drar nytta av effektiv drift och logistik

År 2017 tog vi ett viktigt steg i vår operativa effektivitet. Året började med flytten till det specialbyggda Boozt Fulfilment Center (BFC), som överlämnades till Boozt i februari. Det specialbyggda hanteringscentret är en investering som operativt stöder vår framtida tillväxt.

Under mars flyttades verksamheten inom det gamla lagret till det nya hanteringscentret. Flyttprocessen gick enligt plan och koncernen lyckades genomföra flytten parallellt



med löpande verksamhet utan betydande förseningar eller andra olägenheter för kunderna. Som en central del av BFC levererade Element Logic ett automatiskt lagrings- och hämtningsystem som heter AutoStore. Med AutoStore har vi kunnat skapa en effektivare plockningsprocess och samtidigt minska kostnaderna.

Redan under andra kvartalet noterade koncernen en betydande effektivitetshöjning med en gradvis minskning av kostnad per order, inklusive avskrivningar och kostnader för överkapacitet i lagret. Följaktligen ansåg koncernen att det var både nödvändigt och att man var redo att ingå ett nytt avtal för att utöka den första AutoStore-modulen, som genomfördes under fjärde kvartalet 2017. I avtalet ingick planerade inköp av ytterligare lager och plockningsrobotar 2018 som kommer att öka volymen i BFC ytterligare. Expansionen av AutoStore-modulerna ger oss en bra flexibilitet och möjliggör en ökad kapacitet i takt med ökade ordervolymer.

Efter implementeringen minskade hanteringskostnaden per order gradvis till den punkt där kostnaden var lägre

än hanteringskostnaden per order i föregående lager. Intrimningsperioden för det nya lagret upphörde under tredje kvartalet 2017, men fortsatta fördelar uppnåddes även under årets sista kvartal.

Återbetalning
av returer inom

24
TIMMAR

Hanterings-
kapacitet om

>2 500
ORDRAR PER TIMME

Kapacitet om

3
MILJONER+
produkter och 450 000+
SKU platser

4

DAGAR
från inleverans till
live på sajten

Vad vi gör

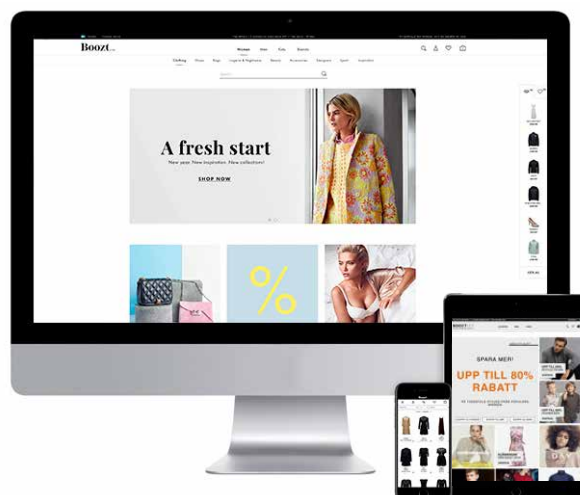
Vi är ett nordiskt teknikföretag som säljer mode och skönhetsprodukter online. Vi erbjuder våra kunder ett noga utvalt och samtida utbud av varumärken som är relevanta för en mängd olika livsstilar, främst genom vår multivarumärkesbutik Boozt.com.

Vi strävar efter att erbjuda en smidig shoppingupplevelse med höga servicenivåer, konsekventa användarupplevelser på både mobila enheter och datorer, snabba leveranser och enkla returer.

Boozt-varumärket är på god väg att bli ett erkänt namn för mode i Norden genom en hög kundnöjdhet. Detta är konsekvent bevisat av en NPS på 65, en Trustpilot-poäng på 9,2 (december 2017) och av en växande bas av återkommande kunder.

Boozt har vuxit snabbt de senaste åren och nådde en försäljning på 2 miljarder kronor 2017 och har byggt en bas på över 1 057 000 aktiva kunder på Boozt.com.

Boozt grundades 2007 för att utföra outsourcad monobrand-verksamhet online för modevarumärken. Den nuvarande ledningen anslöt till Boozt 2010-2011 för att hjälpa till med en relansering och verkställande av ny affärsmodell 2011. Detta resulterade i att det största kundkontraktet upphörde och därigenom bildades Boozt.com. Under de följande åren har betydande investeringar gjorts för att stödja tillväxt och öka antalet kunder.



3 optimerade plattformar,
3 differentierade segment

Våra segment

Segmentet Boozt.com består av de operativa aktiviteterna som är relaterade till webbutiken Boozt.com. Boozt.com är främst verksamt i Norden (nordiska länder representerar över 95 procent av besöken) men finns i tio geografiska områden (Sverige, Danmark, Norge, Finland, Tyskland, Storbritannien, Frankrike, Nederländerna, Polen och andra europeiska områden) och på nio språk baserat på en gemensam plattform och gemensam back end. Boozt.com är en online-destination för mode, skräddarsydd för att leverera bekvämlighet och ett urval från koncernens över 500 varumärkespartners. Boozt.com presenterar modeprodukter uppdelade i huvudkategorierna dam, herr, barn, sport och fritid, skönhet/kosmetika och hem.

För att göra shoppingupplevelsen enkel, smidig och tilltalande erbjuder Boozt.com gratis och snabba leveranser, gratis och enkel retur, kundsupport och ett exklusivt urval till moderna nordiska modeföljare, med låga lägsta ordervärden.

Segmentet Boozt.com hade en nettoomsättning om 1 946,2 miljoner kronor (1 303,0) och en justerad rörelsemarginal på 2,2% år 2017 (1,3%). Boozt.com hade över 1 057 000 aktiva kunder per den 31 december 2017.

Segmentet Booztlet.com består av operativa aktiviteter relaterade till Booztlet.com. Booztlet.com-segmentet fungerar huvudsakligen som koncernens kanal för lagerrensning och försäljning av varor som inte sålts inom en förutbestämd tidsram i webbutikerna. Kunder som handlar

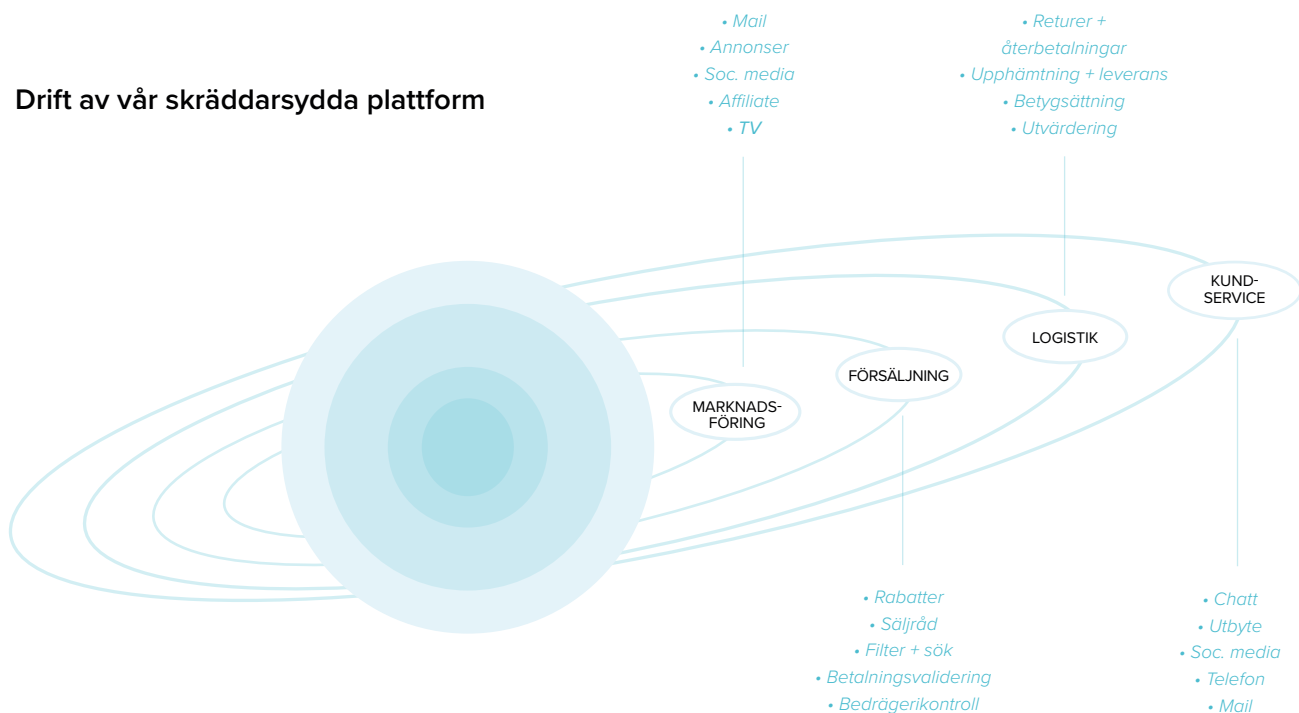
på Booztlet.com debiteras för leveranser och returer. Vi ser potential i vårt outletsegment och framöver kommer vi att öka vårt fokus på detta.

Segmentet Booztlet.com hade en nettoomsättning om SEK 49,1 miljoner kronor (30,7) och en justerad rörelsemarginal på 10,4% (13,7%) år 2017. Minskningen i justerad rörelsemarginal beror på avsiktliga ökade marknadsföringskostnader för att stödja ny kundtillväxt.

Segmentet Övrigt består av de operativa verksamheterna som är relaterade till monobrand-verksamheten och övriga aktiviteter i koncernen. Monobrand-verksamheten avsåg Boozts onlineförsäljning i Europa på uppdrag av ett visst varumärke. Från och med första kvartalet 2017, när Boozts sista monobrand-avtal med ECCO avslutades, förutsåg koncernen inga ytterligare intäkter från denna verksamhet, efter det avsiktliga beslutet att fokusera på Boozts egna butiker. Övriga aktiviteter omfattar koncernens två fysiska butiker i Danmark: Booztlet-försäljningen i Taastrup, som öppnades under fjärde kvartalet 2016, och flaggskeppsbutiken Beauty by Boozt i Roskilde som säljer skönhetsprodukter, och som öppnade i slutet av första kvartalet 2017.

I segmentet Övrigt genererades en nettoomsättning om 21,0 miljoner kronor (62,6) och en justerad rörelsemarginal på -4,3% (14,1%) år 2017. Minskningen i nettoomsättning och justerad rörelsemarginal för segmentet Övrigt var förväntad på grund av de förändrade operativa aktiviteterna i segmentet.

Drift av vår skräddarsydda plattform



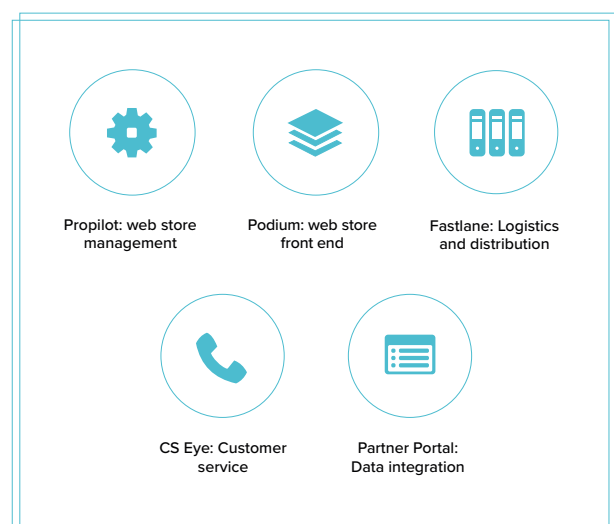
Boozt driver en specialbyggd infrastruktur med avancerad webbt teknologi och infrastrukturkomponenter för att säkerställa prestanda, skalbarhet och säkerhet i världsklass. Infrastrukturen möjliggör kontroll över kundupplevelsen när vi strävar efter att använda teknik som ett verktyg för att skapa en bättre modeupplevelse och en effektivare verksamhet. Detta tillvägagångssätt (internt kallat "Halo") är centralt för vår verksamhet, som bygger på den Boozt-integrerade teknologiplattformen ("Solsystemet").

Viktiga affärsfunktioner (köp, försäljning, marknadsföring, kundservice, IT och finans) för alla geografiska områden tillhandahålls internt och centraliserat. Därför arbetar en stor andel av Boozts personal vid bolagets huvudkontor, vilket vi ser som en fördel eftersom det driver en kostnadseffektiv organisationsstruktur. Vår e-handelsplattform gör att vi kan:

- Säkerställa full kontroll över prestanda och stabilitet
- Anpassa utvecklingsplanen med affärsprioriteringar
- Vara mindre beroende av externa faktorer
- Hålla oss ett steg före konkurrenterna i affärskritiska processer

Våra proprietära system stöder driften av våra webbutiker med hög grad av flexibilitet och skalbarhet vilket är en nyckel till vår fortsatta tillväxt.

Propilot är det back end-system som stöder innehållet i nätbutiken, såsom kampanjer, varumärkes- och produktinformation och rabatt hantering, medan Podium stöder det



gränssnitt som möter kunden (front end). Podium skapar en optimerad användarupplevelse för mobila enheter och levererar data till våra mobilappar.

Vårt logistik- och distributionssystem Fastlane driver processer för varuförsörjning, inklusive bilder och varutrafiken i lagret. Fastlane integreras med våra distributionspartner och erbjuder komplexa logistik tjänster.

CS Eye har utvecklats för att ge våra kundtjänstmedarbetare en högkvalitativ 360-graders överblick över våra kunder. Genom systemets gränssnitt på en enda sida har vi möjlighet att få fullständig inblick i kundernas aktiviteter och leverera service på toppnivå.

Vår partnerportal är en effektiv kommunikationskanal mellan Boozt och våra leverantörer. Partnerportalen hanterar produkt-, order- och försäljningsinformation och är också huvudgränssnittet för Boozt Media Partnership för att utbyta kampanjplanering och mediainnehåll med externa parter.

Våra interna system kompletteras för vissa delar av processen med marknadens bästa externa tjänster, till exempel Qlik Sense (Business Intelligence) och Salesforce (Email och CRM).

Vår infrastruktur

Boozts logistikprocesser omfattar hanteringsverksamhet (inkommande logistik, lagring, utgående logistik och returhantering) och distributionsverksamhet (transport och frakt). Boozts logistikprocesser omfattar också hantering av farligt gods (UN märkta kosmetikprodukter).

Det automatiserade hanteringscentret har också en fotostudio med automatiserade fotostationer för fotografering av varor och sex stationer för att ta detaljerade bilder av till exempel skor och smycken.

Det automatiserade hanteringscentret är främst bemannat av en extern leverantör och anläggningen hyrs av Boozt enligt ett flerårigt leasingavtal.

Distribution

Boozt använder en kombination av välrenommerade tredjepartsdistributörer som varierar mellan olika länder för att möjliggöra snabb en leverans till kunderna. Vi har en flexibel process för att använda olika distributionspartner och kan enkelt integrera ytterligare partner. Beställningar hämtas flera gånger per dag på hanteringscentret för att säkerställa snabba leveranser.

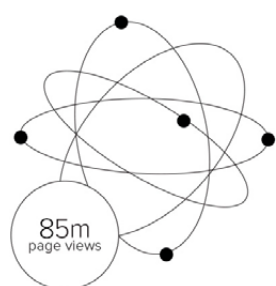
För att effektivt kunna betjäna våra kunder på varje geografisk marknad, samarbetar Boozt med lokala distributionspartner. Våra nuvarande partner är PostNord, GLS, Bring, DHL, Best och UPS.

Utförsäljningsstrategi

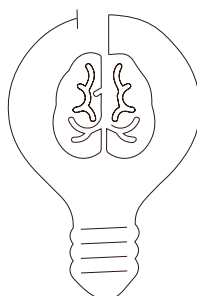
Vår sajt Booztlet.com och den fysiska Booztlet-butiken i Köpenhamn hjälper till att minimera lagerrisken, förutom att främja en stark Boozt.com-profil.

Kunder som handlar på Booztlet.com kan köpa varor till hög rabatt och i utbyte betala för frakt och retur, vilket därmed täcker driftskostnaderna.

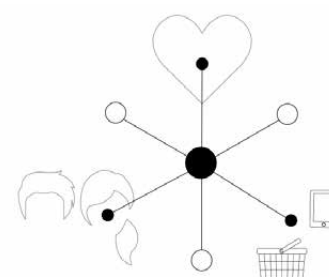




360 Degree Customer Data



Business intelligence



Audience insights

Boozt Media Partnership

Boozt Media Partnership (BMP) gör det möjligt för våra varumärkespartners att dra nytta av våra omfattande anonymiserade kunddata, skapa riktade kampanjer som når, engagerar och konverterar publiken. Genom att göra stora datamängder möjliga att jobba med erbjuder vi avancerade reklamlösningar för våra varumärken - allt med ett mål - att hjälpa våra partner att nå, engagera och konvertera både befintliga kunder och nya målgrupper.

Under 2018 kommer mer än 80% av våra varumärken arbeta med BMP - och initiativen på nästa nivå fokuseras på datainblick för de 10-15 mest strategiska varumärkena. När maskininlärning och mer AI-triggerbaserad kommunikation kan tillämpas är ambitionen att hjälpa fler varumärken att bygga sina varumärken och intäkter – det är ett win-win-förhållande att driva personlig försäljning och marknadsföring som en online-återförsäljare.

För utvalda strategiska partners lyftes BMP en nivå under 2017. För dessa erbjuder BMP en djup förståelse för deras varumärke och kunderna som köper dem. Hur lojala är de? Hur ofta köper de varor från varumärket? Hur stor andel

är fullpriskunder? Var i kundens livscykel köper kunden varumärket? Vilket varumärke skapar en positiv synergi? BMP ger svar på dessa frågor, och mer, med syftet att skapa skraddarsydda program som gynnar både varumärket och Boozt med fokus på att skapa nya kunder till varumärkena men också öka köpfrekvensen bland befintliga kunder.

Ett annat nytt initiativ är kanalintegration. En sömlös mediekanalmix är inbyggd i marknadsföringen så att vi kan kontakta rätt kunder vid rätt tidpunkt med e-post, sms, onsite-banners och nå ut genom betald media via vår Demand Site Platform. Detta är nästa steg för att skapa mer personligt och relevant innehåll till fördel för våra varumärkespartner och kunder.



Booztkund Maria

Maria Ullmark, 35 år

Gift med Peter, 2 barn (2 & 5 år)

Bor i eget hus i södra Sverige

Ingenjör, Business Development

"Om det är så att jag missar en vara som är billigare på ett annat ställe så är det ok, för jag får så mycket mer på Boozt."

Varför handlar du online?

Jag har frigjort väldigt mycket tid för mig själv och min familj genom att handla online. Istället för att åka runt i stan på helgen eller efter jobbet, när man vill göra annat, kan jag handla hemma i soffan i lugn och ro på kvällen när vi lagt barnen. Det är en stor fördel att jag kan handla när jag vill och kan. Det gäller även när jag vill returnera, om storleken inte passar till exempel. Istället för att åka runt och byta kan jag enkelt lägga dem i förpackningen, skicka tillbaka dem och få pengarna tillbaka. Jag gör nog minst hälften av mina inköp av kläder, skor och skönhetsprodukter online. Vi handlar mat online också, så totalt är det säkert 75 procent.

Till vem handlar du online?

Till mig själv och barnen. Det senaste jag köpte var skor till barnen. Det händer att jag köper något till min man också, antingen som en present eller något som jag tipsar om och som han själv får bestämma om han vill ha.

Hur handlar du online?

Antingen på min laptop eller i mobilen, oftast i mobilen faktiskt. Men man får en bättre översikt av utbudet i datorn med en större skärm, så det händer att jag först kollar vad som finns på datorn och kanske lägger upp favoriter för att fundera på saken, sedan är det väldigt bekvämt att ta fram favoriterna i mobilen och göra det slutgiltiga köpet där.

Vad får dig att välja Boozt?

Utbudet, både för att det är stort och för att jag upplever att sortimentet är utvalt för mig som målgrupp. För mig är Boozt en one stop shop. Jag hittar många varumärken jag gillar på Boozt och med det stora utbudet hittar jag det mesta både för min egen garderob och till barnen. Det underlättar väldigt mycket för mig att jag kan göra alla inköp på samma ställe. Boozt är kanske inte billigast, men prisvärt. Det är klart, om jag hittar en vara som är billigare någon annanstans så köper jag den där, men om man väger utbudet mot priset så väljer jag utbudet. Om det är så att jag missar en vara som är billigare på ett annat ställe så är det ok, för jag får så mycket mer på Boozt.

Vad tycker du Boozt gör bra?

De gör hela kedjan bra vilket ger mig en bra helhetsupplevelse. De presenterar varorna tydligt på sajten och man får mycket guidning och hjälp. De har bra sökfiltre och så får jag inspiration genom de utskick de gör. Leveransen är snabb och man får snabbt pengarna tillbaka vid returer.

Vad tycker du Boozt kunde förbättra?

De borde införa ett lojalitetsprogram för trogna kunder. Någon slags premiumbehandling som rabatter, extraerbjudanden eller kanske förtur vid nya releaser. Det skulle få mig att i ännu mindre grad leta efter billigare alternativ.



Booztkund Dan

Dan Madsen Mikkelsen, 36 år
Gift med Anne-Lene, 4 barn
(2, 5, 7 och 10 år)
Bor i eget hus i södra Norge
Fiskare

"Det är först när något inte fungerar som man inser att här kan något göras bättre. Men det har jag aldrig upplevt med Boozt."

Varför handlar du online?

Vi bor ganska lantligt så butikerna ligger en bit bort. Då är det enkelt och bekvämt att handla online och få varorna levererade med posten. I mitt jobb som fiskare är jag ute på båten i långa perioder, det är tvåveckorspass på sommaren och på vintern är jag borta en hel månad åt gången då vi fiskar i Lofoten i Nordnorge. När jag är hemma tycker jag om att handla hemma. Jag handlar till mig själv för det mesta. Det blir lite presenter då och då också. Jag gör nog ungefär hälften av alla klädinköp på nätet.

Händer det att du handlar när du är ute med båten?

Haha, vi har ju internet på båten, men nej, handlar gör jag när jag kommer hem.

Hur handlar du online?

Jag handlar på min dator. Jag tycker bilderna blir för små i mobilen. Sedan är jag kanske inte någon typisk man i det här sammanhanget, du vet som köper in kläder när man exakt vet vad man behöver. Jag gillar att shoppa på nätet också. Det är en avkoppling när jag är hemma. Så det händer ofta att jag går in och kollar vad som finns utan att jag gör någon beställning.

Vad får dig att välja Boozt?

Jag handlar på inte bara på Boozt. Men jag gillar Boozts sajt. När man väl har handlat en gång i en e-handelsbutik, och man blev nöjd för att man fick det man beställde och för att leveransen var hyggligt snabb, så kommer man tillbaka.

Boozt har också ett stort utbud och där finns de kläder jag gillar. Jag är till exempel förtjust i Ralph Lauren-skjortor. Boozt är prisvärt. Jag tycker att de har premiumprodukter till ett bra pris.

Letar du aktivt efter lägsta pris hos många e-handlare när du vet vad du vill ha?

Nej, jag borde bli bättre på det. Men jag är inte så bra på att orientera mig på det viset. Om jag hittar en vara som jag vill ha på nätet så köper jag den där jag hittar den. Därför är det lätt hänt att man blir kvar på Boozts sajt, eftersom de har så mycket.

Vad tycker du Boozt gör bra?

Jag har inte reflekterat över det så mycket och det är kanske ett bra betyg i sig. Det är kanske så att allt är bra så länge man inte är missnöjd. Det är först när något inte fungerar som man inser att här kan något göras bättre. Men det har jag aldrig upplevt med Boozt.

Hur mycket returnerar du?

Nästan ingenting. Jag håller mig ofta till varumärken som jag känner till i storlek och passform, så det blir oftast rätt. Men senast köpte jag en pikétröja, Ralph Lauren så klart, i mediumstorlek och den var för liten. Men då insåg jag att jag inte ska byta den eftersom jag förstod vad som hänt, att jag blivit större. Så nu väntar tröjan i garderoben på att jag ska komma i den.



B10

B1

13

Hållbarhet och ansvarsfullt företagande hos Boozt

Boozts hållbarhetsstrategi - våra utmaningar och möjligheter

Boozt är engagerade i hållbarhetsfrågor och samarbetar med andra aktörer för att utveckla nya lösningar på miljö-, sociala och ekonomiska problem. Eftersom vi marknadsför produkter från tredje part och inte äger eller driver någon egen produktionsanläggning, är vår viktigaste möjlighet att bidra till hållbarhet genom att engagera oss med partners i vår värdekedja. Vi ser dagens och den framtida dialogen med våra partners och leverantörer, som exempelvis varumärken, logistikpartners och andra viktiga intressenter som en central del i vårt hållbarhetsarbete.

Detta betyder däremot inte, att vi inte tar ansvar för de direkta effekter som vår verksamhet orsakar för samhället och miljön. Tvärtom är koncernen angelägen att bedriva affärer på ett etiskt sätt och driva verksamheten utifrån högsta möjliga ansvarstagande, öppenhet och ärlighet. Till exempel har vi investerat i energieffektiva system till Boozt Fulfilment Centre, som drivs av förnyelsebara energikällor samtidigt som vi ser till att avfall sorteras och återvinns.

Därför kommer vi fortsätta att stödja och uppmuntra våra partners att arbeta med utmaningar och möjligheter som stödjer en mer hållbar utveckling, samt fokusera internt på att skapa förutsättningar för en modern, effektiv och hälsosam arbetsplats.



HÅLLBART MODE

Hållbarhet i vår värdekedja: Booxts varumärken och partners

Våra över 500 tredjepartsvarumärken och leverantörer är viktiga partners för oss. Våra varumärken är Booxts närmaste produktleverantörer som i sin tur är beroende av sina egna material- och produktleverantörer, som ofta är delar av komplexa och långa värdekedjor, vilket utmanar Booxt att förstå och påverka dessa värdekedjor. Trots att tillverkningsindustrin har mött och fortsätter att möta viktiga utmaningar när det gäller miljöfrågor, arbetstagarrättigheter och mänskliga rättigheter är det viktigt att vi inte bara förstår våra varumärkens policyer och hållbarhetsutmaningar, utan också hur de hanterar hållbarhetsfrågor och risker i sina egna försörjningskedjor.

Som återförsäljare är vår första och främsta prioritet att säkerställa att vi inte säljer produkter där det används barn- eller tvångsarbete i produktionen, samt produkter som har farlig inverkan på miljön eller stödjer dåliga arbetsförhållanden. Vi förväntar oss att våra varumärken följer lokala bestämmelser och nationella lagar som reglerar minimilön, arbetstid, övertidsersättning och miljöstandarder.

Vi vet genom de diskussioner vi har med våra varumärkespartners att många av dem har ett genuint och djupt intresse för produktlivsrelaterade frågor, t.ex. effekterna av råmaterialval, produktens livslängd och materialåtervinning samt antikorruption och barnarbetskraft i tillverkningsprocessen. Många varumärken är engagerade i såväl interna initiativ som initiativ som främjas av olika organisationer som företräder klädindustrin. Vi har kartlagt och granskat de initiativ som våra varumärken stöder för att uppmuntra de minst proaktiva varumärkena att också ta steget och stödja hållbarhetsinitiativ inom mode- och klädindustrin.

Mer än hälften av koncernens intäkter kommer från nordiska varumärken, där vi är en av deras största detaljhandlare. Vi vet att många nordiska märken har ett tydligt hållbarhetsfokus, varför vi tror att vår positionering är gynnsamt för oss att påverka och diskutera hur vi kan hjälpa varandra att stärka vårt hållbarhetsarbete.

Vi tror att Booxt, som en mellanpris- och premiumaktör med fokus på den nordiska marknaden, har en bra möjlighet att



GOTS, Global Organic Textile Standard



OEKO-TEX certification



Organic cotton - no toxins

kunna stödja våra varumärkespartners egna insatser till en hållbar utveckling. Samtidigt ser vi att denna strävan har ett långsiktigt perspektiv, och vi förstår att det är viktigt att låta denna process utvecklas i takt med att relationerna med våra varumärken utvecklas. Under 2017 hade vi olika diskussioner med intressenter, internt och externt, och med utgångspunkt i detta strävar vi efter att fortsätta med vårt strategiska arbete 2018.

Medvetna produkter: Mode för medvetna kunder

Vi vill göra det lätt för kunden att göra medvetna modeval. Därför kan kunder som vill köpa mer hållbara produkter använda sig av en taggfunktion i vår butik som hjälper till att identifiera mer hållbara produktval. Produkter som är märkta under denna kategori är antingen certifierade enligt de internationella certifieringarna eller uppfyller vår egen definierade standard.

Pälsfri detaljhandel

Boozt är en pälsfri återförsäljare. Våra webbsidor visar inte några produkter som innehåller äkta päls, och vi är officiellt



listade som en pälsfri återförsäljare av de svenska och danska djurrättsorganisationerna Djurens Rätt och Anima. Dessutom stödjer vi, som en del av koncernens kärnvärden i vår uppförandekod, den mänskliga behandlingen av alla djur, och vi stöder inte försäljning av läder från några hotade arter eller exotiska djur.



Resurshantering

Förpackning - återanvändning och återvinning

Ökad resurs- och materialeffektivitet vid paketering har varit en av våra prioriteringar under 2017. Mindre och lättare förpackningar har miljöfördelar eftersom det leder till mindre transportvikt och volym. Vår fraktpåse är återförseglingsbar, vilket är både användarvänligt och miljöeffektivt, eftersom den kan användas som förpackning vid returer.

Förutom att minska förpackningens storlek och vikt, strävar vi efter att leverera ett mer hållbart förpackningsmaterial till våra kunder. Under 2017 förbättrades sammansättningen av materialet som användes i våra plastpåsar från 50% till 80% i återvinningsbart material utan ökade kostnader. Plastpåsarna som vi använder utgör cirka 90% av allt utgående förpackningsmaterial.

Vårt mål är att lansera en påse gjord av 100% nedbrytbart material under 2018. Våra insatser fokuserar för närvarande

på att behålla de nödvändiga kvalitetsstandarderna i den nya nedbrytbara förpackningen, för att garantera att våra produkter inte skadas vid frakt och hantering.

Avfall

Under 2017 gjorde vi betydande förbättringar i processen för att återvinna material i vårt hanteringscenter. Investeringar gjordes i effektiv utrustning som gör det möjligt för oss att återvinna en större del av allt avfall på ett snabbt och effektivt sätt och med positiv ekonomisk inverkan.

Av inkommande förpackningsmaterial och annat avfall i vårt hanteringscenter återvinns 82,1%. Det återvunna materialet består huvudsakligen av träråvara och korrugerat papper. Under 2018 strävar vi efter att förbättra detta förhållande till 85%.

På vårt huvudkontor i Malmö sorteras allt avfall.

Frakt och transport

Genom ökningen av e-handel har frågor som miljöpåverkan och klimatpåverkan från sjöfarts- och transportverksamheten fått ökad uppmärksamhet. Det här är ett område där Boozt avser att förbättra sin prestanda genom en noggrann utformning av distributionssystemen och samarbete med logistikpartners. Därför har vi placerat vårt hanteringscenter i Ängelholm, vars placering är optimal för distribution till hela Norden. I vårt hanteringscenter hanterar vi även alla returer. Våra fraktpartners ligger i framkant gällande minskning av bränsle och CO2-utsläpp och vi har kontinuerliga diskussioner med distributörerna om energieffektiv transport och hur detta följs upp och rapporteras.

Boozt Fulfilment Centre

Vårt hanteringscenter (BFC) i Ängelholm har varit i drift sedan andra kvartalet 2017. God energieffektivitet i byggnader är en utmaning som kräver samarbete mellan flera aktörer för hela byggnadens värdekedja och som sådant representerar Boozt en möjlighet att öka sin miljöprestanda samtidigt som man etablerar långsiktiga relationer med leverantörer. När vi startade vår nya anläggning i Ängelholm byggde vi vidare på vårt starka förhållande till Catena och arbetade tillsammans för att säkerställa att rätt hållbarhetskriterier infördes i projektet från starten. Catena har lång erfarenhet av att driva miljövänliga och energieffektiva byggnader och har möjlighet att tillgodose och genomföra miljömässiga krav på arbetshälsa. Detta resulterade i att vår anläggning blev certifierad som GreenBuilding av Sweden Green Building Council.



Den faktiska energiförbrukningen inom Boozt Fulfilment Centre var betydligt lägre än vad som föreskrivs av Boverket. För närvarande drivs Boozt Fulfilment Centre av vindenergi som köps via vår energileverantör. Dessutom driver vi ett projekt för att installera solcellspaneler på taket för att producera solenergi för anläggningen i kombination med ett batterilagringssystem. Förutom den uppenbara fördelen för klimatet skulle detta göra anläggningen mindre beroende av externa elleverantörer vid eventuella störningar eller strömavbrott.

Det är mycket viktigt för oss att se över hur våra lokaler påverkar våra anställda. Vårt Boozt Fulfilment Centre omfattar moderna standarder med en utmärkt luftkvalitet, säkerhet och renlighet. Vi utvärderar löpande säkerheten i våra anläggningar för att säkerställa och skydda mot förekomsten av olyckor.

CASE

Vinnande logistik

Som ett bevis på vårt engagemang i kvalitet och miljöeffektivitet så har vårt hanteringscenter tilldelats "Sveriges bästa logistikanläggning 2017" av handelsmagasinet Intelligent Logistik samt "Postnord Logistics Award" av PostNord i Sverige.

Jury för Intelligent Logistik motiverade priset med "Boozt och E-city Engelholm är en etablering som sticker ut med sitt nytänkande och är unik i sin förmåga att skapa flexibilitet som passar både stora och små e-handlare. Fastigheterna har ett tydligt miljötank med hög energieffektivitet och etableringen möjliggör ökad automationsgrad i en bransch som annars haft svårt att hitta finansieringsmodeller för att göra större investeringar i effektivare logistik. Hela etableringen känns nyskapande och framåtblickande – hela vägen från koncept till brukare"

PostNords motivation löd "E-handelsbolaget Boozt har satsat offensivt på ett stort robotiserat lager och egenutvecklade IT-lösningar. Investeringarna har skapat förutsättningar för fortsatt kraftig tillväxt, ökad produktivitet, kostnadseffektivitet, kvalitet och för att möta ökande konsumentkrav på snabb leverans och effektiv returhantering."

Autostore, det automatiska lagrings- och hämtningsystemet som används i det nya hanteringscentret har gjort det möjligt att komprimera lagerutrymmet ner till en tredjedel av det utrymme som krävdes tidigare, med systemet med lagerplatser som är staplade ovanpå varandra. Samtidigt, genom att återanvända robotbrytningseffekt och sömlösa körmonster på ställningen, är strömförbrukningen som används för en hel anläggning under normal drift jämförbar med en vanlig elvärmare. Intelligent programvara säkerställer att robotar alltid går optimalt och laddar batterierna när de inte används.

Ett toppmodernt huvudkontor i Hyllie

År 2016 fattade vi ett strategiskt beslut att flytta till Hyllie i Malmö. Detta beror främst på att Hyllie är en strategisk plats som är nära beläget till såväl övriga Malmö som till Köpenhamn. Med en järnvägsstation i närheten är det möjligt för våra anställda, som bor både på den svenska och danska sidan i Öresundsregionen att kunna resa till arbetet på ett miljövänligt sätt. Som det snabbväxande företag vi är, har vi vid flera tillfällen vuxit ifrån vårt huvudkontors storlek och under 2017 insåg vi att vi behövde fler kvadratmeter för att fortsätta växa enligt vår plan. Vid utvärderingen av nya möjliga kontorslokaler såg vi värdet av att stanna i Hyllie och därmed bli en del av det innovativa företagsklimat och nybyggnadskultur som växer fram i den här delen av Malmö.

Vårt nuvarande huvudkontor är beläget i en byggnad som heter eXlent Hyllie, som är certifierad enligt BREEAM. BREEAM är världens mest noggranna miljöcertifieringssystem där byggnader utvärderas utifrån flera vedertagna mätpunkter som energi och vattenförbrukning, inomhusklimat, föroreningar, transporter, byggmaterial, avfallshantering och fastighetsförvaltning.

När vi valde en ny plats för vårt kontor, ville vi vara en del av ett projekt som går ännu längre miljömässigt. Av detta skäl ingick vi ett avtal om nya kontorslokaler i ett pågående byggprojekt i Hyllie som heter Eminent. Eminent är certifierat som en "Near Zero Energy Building" och dessutom den första kontorsbyggnaden i Norden som kommer att certifieras enligt "Well", vilket är en internationell byggnadsstandard som omfattar människors välbefinnande i sitt arbetsliv och har särskilda krav avseende ventilation, värme, ljus och ljud i byggnaden. Konst och design kommer dessutom bjuda in till daglig träning i trapphusen.

Boozt som arbetsgivare

För att kunna fortsätta vår tillväxt arbetar vi hårt för att vara en attraktiv arbetsgivare och se till att vi får de absolut bästa jobsökande för respektive tjänst som vi annonserar. 2017



har varit ett händelserikt år med många nyrekryteringar. Vid årets slut var vi 224 heltidsanställda jämfört med 192 året innan. Våra medarbetare är kunniga och många har olika bakgrund, vilket gör oss mer innovativa, samtidigt som vi anser att det bidrar till att göra våra lokala samhällen starkare.

Som en bekräftelse på våra ansträngningar att skapa nya jobbmöjligheter i Malmö, tilldelades vi utnämningen "Årets jobbkomet" av Malmö Stad. Priset ges till det växande företag som har varit särskilt framgångsrikt i att skapa nya jobb, motverka uteslutning i samhället och som bidrar till ett bättre Malmö.

Mångfald och jämställdhet hos Boozt

Boozt har som ett grundläggande mål att aktivt främja kvinnors och mäns lika rättigheter gällande arbete, sysselsättning, arbetsvillkor och yrkesutveckling. Målet är att inga skillnader ska vara möjliga att finna när det gäller professionella roller, rekrytering, utbildning och ersättningsnivåer utifrån kön. Vår verksamhet är emellertid utsatt för könsskillnader i olika avdelningar. Som ett exempel, har koncernen haft svårt att locka till sig kvinnliga kandidater till plattformsteamet. Vi uppmanar

kvinnor att ansöka om positioner i vårt plattformsteam såväl som i andra grupper där könsskillnader finns. Utvecklingen av jämställdhetsbalansen följs regelbundet av ledningen. Koncernen kartlägger också könsskillnader i form av lönenivåer för att säkerställa att det inte finns några skillnader. Med tanke på koncernens resurser och aktiviteter bör man sträva efter att erbjuda arbetsvillkor som inte begränsar det grundläggande målet för jämställdhet.

Vi tar avstånd ifrån all diskriminering i arbetslivet på grund av könsidentitet eller uttryck, etnicitet, religion eller annan trosuppfattning, funktionshinder, sexuell läggning eller ålder och har som mål att alltid rekrytera de mest kvalificerade personerna oberoende av bakgrund eller personliga preferenser. Vi anser att vår organisation drar nytta av att ha anställda med olika kulturella bakgrunder och vi vill fortsätta att vara ett exempel på hur detta stärker vårt företag.

Medarbetares välbefinnande och utveckling / Ett starkare arbetsgivarmärke

Som ett snabbt växande företag har vi också ökat när det gäller antalet anställda. Detta har medfört att vi under 2017 lagt större vikt vid att stärka vår personalvård. Vi har rekryterat en Talent Manager. Under 2018 kommer våra ansträngningar att inriktas på att etablera processer och initiera aktiviteter som säkerställer att vi kan behålla de talanger som vi hittills har kunnat attrahera, och att vårt varumärke som arbetsgivare växer sig starkare och starkare.

Vi har alltid uppmanat våra anställda att söka nya positioner inom koncernen. Vi anser att både företaget och arbetstagaren får fördelar av att anställda har erfarenhet från mer än en roll eller avdelning inom vår organisation. Vi uppmuntrar också våra anställda att utveckla nya färdigheter eller fördjupa sina kunskaper inom ett visst område.

Vi förespråkar också en sund balans mellan fritid och arbete. Vi uppmuntrar föräldraledighet för både män och kvinnor och stöder de som vill kombinera föräldraledighet med deltidsarbete. Som föräldrar kan de spendera tid med sina barn och hitta en bättre balans mellan kraven i arbetslivet och familjelivet.

CASE: Lanseringen av Boozt Coding Academy

Eftersom Boozt i grunden är ett teknikbolag anser vi att det är viktigt att ge vår personal som inte arbetar med IT och teknik, en möjlighet till bättre förståelse för vad kärnan i vår verksamhet innebär. Genom införandet av Boozt Coding Academy ger vi våra anställda chansen att få lära sig grunderna i HTML, JavaScript och CSS under en tre-månaders kurs som arrangeras varje vecka. Dessutom kommer de som genomgår kursen att lära sig hur man bygger och publicerar en mindre hemsida online. Vi anser att det är viktigt att investera i våra anställda och genom att erbjuda denna kurs i kodning bidrar vi till våra medarbetares tillväxt och utveckling. Det här är en investering från arbetsgivarens sida men det är också en investering från våra anställda, vilket vi hoppas kommer att ge dem ökad kompetens, kunskap och en djupare förståelse för kärnan som företaget är byggt på.

Att ge tillbaka till samhället

Vi är övertygade om att företag tjänar ett större socialt syfte och vi vill att vårt bidrag i detta sammanhanget ska gynna så många som möjligt. Därför engagerar vi oss i frågor som påverkar många människor och som berör de flesta. En sjukdom som tyvärr påverkar många är cancer - nästan alla känner någon som har eller har haft cancer. Det är därför som cancerrelaterade initiativ är något som vi strävar efter att vara engagerade i.

Som en av de ledande online-återförsäljarna i Norden, använder vi vår räckvidd och storlek för att stödja ett antal välgörenhetsorganisationer och goda initiativ inom detta område. Under fyra år har Boozt varit den enda officiella partnern för danska TV2 och Knæk Cancer, som är den danska cancerföreningen. År 2017 samlade vi in över 700 000 kr till cancerforskning genom att sälja en speciell t-shirt för

detta initiativ där 100 kr av totala försäljningspriset på 249 kr donerades till Knæk Cancer. Vi stöder också Movember, som är en internationell rörelse mot prostatacancer.

Under 2017 gick Boozt.com samman med Mini A Ture barnkläder för att stödja Röda Korset och deras välgörenhetsarbete runt om i världen. Fyra regnställ designades och producerades av Mini A Ture exklusivt för Boozt. Boozt har sedan våren marknadsfört dessa regnställ i olika onlinekanaler och donerat 100 kr för varje sålt regnställ.

Affärsetik

Noteringen på Nasdaq i Stockholm 2017 var ett spännande ögonblick i Boozts historia som skapade nya möjligheter för koncernen, samtidigt som nya ansvarsområden tillkom. Vi har framför allt arbetat för att vidta effektiva, transparenta och ansvarsfulla policyer som bidrar till etiskt sunt beslutsfattande som sträcker sig utöver den legala efterlevnaden. Som ett börsnoterat företag har vi strikta regler kring användning av känslig information och vi har därför en särskild insiderpolicy implementerad. I februari 2017 antog Boozt en intern uppförandekod och en rad policyer för att säkerställa att affärsmässiga förhållanden även fortsättningsvis genomförs på ett etiskt försvarbart sätt, vilket omfattar en anti-korrupsionspolicy, en insiderpolicy och en upphandlingspolicy. Koncernen har även från och med 2017 upprättat en whistleblowing-kanal som kan användas för rapportering av misstänkta incidenter av ohederligt beteende, korrupsion eller andra misstänkta oegentligheter.

Våra policyer innehåller tydliga definitioner av vad som utgör ett brott mot koncernens affärsetik, inklusive omständigheter där avvikelser från huvudprincipen är begränsade eller tillåtna och de metoder som aldrig är acceptabla. Målsättningen med våra policyer är att förebygga korrupsion och främja goda inköpsmetoder i enlighet med och bortom de rättsliga kraven på de marknader där vi är verksamma. Bland de aldrig accepterade praxis som finns är det bland annat strängt förbjudet att acceptera eller erbjuda personliga rabatter, provisioner, bonusar eller kickbacks från våra varumärken. Våra policyer fastställer också

detaljerade begränsningar för privata inköp av anställda från våra leverantörer/varumärken för privat bruk eller köp under marknadspriser. På samma sätt fastställer vår anti-korrupsionspolicy att våra anställda inte får acceptera gåvor eller någon annan kompensation. Gåvor och kompensation kan uppfattas som ett otillbörligt tillvägagångssätt för att påverka affärsbeslut och i antikorrupsionspolicyn exemplifieras typiska situationer då gåvor från leverantörer kan anses ha en möjlig påverkan på affärsbeslut.

Våra kunders förtroende är den viktigaste tillgången som vi har. Vi värnar om skyddet och den korrekta användningen av våra kunders personuppgifter och vi arbetar dedikerat för att skydda all personlig information som vi har tillgång till. Vi följer alla rättsliga bestämmelser för konsumentskydd och säljer inte våra kunders information till tredje part.

Under det senaste året har vårt team förberett för implementationen av GDPR som är gällande från den 25 maj 2018. All data har klassificerats och dokumenterats, alla interna och externa dataprocesser har identifierats och en process för att hantera förfrågningar från kunder och anställda har upprättats.



Koncernledning



Hermann Haraldsson, verkställande direktör och koncernchef

VD är ansvarig för den dagliga ledningen av bolaget på uppdrag av styrelsen. Detta innebär bland annat att VD fokuserar på försäljning och lönsamhet, kunderbjudandet, expansion och affärsutveckling. VD rapporterar till styrelsen om Booxts utveckling och gör de nödvändiga förberedelserna

för att fatta beslut om investeringar, expansion och andra strategiska frågor. Som VD är Hermann den primära kontakten vid kommunikation med externa intressenter. Innan han kom till Booxt var Hermann VD för Brøndbyernes IF Fodbold A/S, ett bolag som är noterat på Nasdaq Köpenhamn. Tidigare var han bland annat VD för Omnicom Media Group Nordic.

Innehav i Booxt AB

- 364 880 direkt
- 109 671 indirekt



Allan Junge-Jensen, koncernens CFO

Som CFO, är Allan ansvarig för den finansiella verksamhetsplaneringen såsom budgetar och prognoser, likviditet och finansiering. Vidare ingår även ansvar för Finansteamet (ansvariga för redovisning, skatt och finansiell rapportering samt hantering av interna kontroller), Corporate Services-teamet (ansvariga för HR, juridiska frågor, övervakning av

immateriella rättigheter, fastighetsförvaltning, regelförfaranden och styrning) och Order Management-teamet inom koncernen. Innan han kom till Booxt var Allan CFO för CBB Mobil A/S i Danmark, en del av Telenor-koncernen och noterat på Oslobörsen.

Innehav i Booxt AB

- 195 004 direkt





Niels Hemmingsen, koncernens COO

Niels ansvar omfattar lagerverksamhet, logistik, uppföljning, distribution, fotostudio, lagerhantering och kundservice. Innan han kom till Boozt var Niels vvd/COO för SAS Scandinavian Airlines i Danmark med tillsyn över mer än 2 500 medarbetare i Cabin- and Flight Deck Operations.

Innehav i Boozt AB

- 256 236 direkt



Peter G. Jørgensen, koncernens CMO

Peter är ansvarig för de team som driver försäljning, marknadsföring och marknadsföring on- och offline, CRM, design, användbarhet och Business Intelligence. Innan han kom till Boozt var Peter CMO för Telenor Danmark, Consumer Market, en del av Telenor-koncernen, noterat på Oslobörsen.

Innehav i Boozt AB

- 229 064 direkt



Jesper Brøndum, koncernens CTO

Jesper är ansvarig för Boozts tekniska infrastruktur, forskning och utveckling och underhåll av e-handelsplattformen: webbutiker och appar, liksom alla interna affärssystem och egenutvecklad mjukvara. Innan han kom till Boozt, var Jesper huvudansvarig hos Netcompany A/S.

Innehav i Boozt AB

- 214 116 direkt





Mads Bruun Famme, koncernens CPO

Som CPO (Chief Purchasing Officer) övervakar Mads köp och merchandising. Han fokuserar på att använda ett datastyrt tillvägagångssätt kombinerat med mjuka modeköpskunskaper. Mads ansvarar för beslut kring produkt- och varumärkesmix för Boozt, identifiering av marknadens önskemål och trender och hantering av lagermix och prissättningsstrategier. Före

Boozt var Mads Head of Merchandising på Magasin du Nord i Danmark.

Innehav i Boozt AB

- 62 387 direkt



Anders Enevoldsen, Chef för IR & Corporate Communication

Anders hanterar den dagliga verksamheten inom Investor Relations och koncernens kommunikationsaktiviteter. Anders fokuserar på att utveckla företagets storyline, kommunikationsstrategier och andra frågor som kräver förberedelse av ledningen. Före Boozt var Anders Senior

Investor Relations Officer hos Chr. Hansen Holding A/S.

Innehav i Boozt AB

-



Styrelsen



Henrik Theilbjørn

Född: 1961. **Styrelseordförande sedan:** 2009.

Utbildning: Masterexamen i nationalekonomi och ledarskap, Aarhus universitet.

Övriga nuvarande befattningar: Styrelseordförande för Bygghemma Group First AB (publ), PWT Holding A/S, PWT Group A/S, Wagner China ApS, Wagner (Yantai) Co. Ltd, ELKA Rainwear A/S, Kelly Invest A/S, Baum und Pferdgarten A/S, Scandinavian Designers A/S, Performance Group Scandinavia A/S, HTM Group ApS och Carl Ras A/S. Styrelseledamot för Sahva A/S, SIGNAL A/S, Signal Ejendomme ApS, Traede ApS och November 2009 Option Holding AB. VD, grundare och styrelseledamot för EMMADS Invest A/S .

Tidigare befattningar (senaste fem åren): Styrelseordförande för A-Tex Holding A/S, A-Tex A/S, 11/11 INVEST ApS, Onstage ApS, BORCH TEXTILE HOLDING ApS, BORCH TEXTILE GROUP A/S, modevirksomheden 8.3-16, BIRGER CHRISTENSEN CHINA HOLDING A/S, BIRGER CHRISTENSEN A/S, SAINT TROPEZ AF 1993 A/S, MUNTHE A/S och Bruuns Bazar A/S. Styrelseledamot för BIRGER CHRISTENSEN GENERAL TRADING COMPANY A/S, JAMIST Holding A/S, JAMIST A/S, JAMIST Support A/S, JAMIST Invest A/S, Langulize A/S, Bloomingville A/S, BV Holding Company ApS och HB Textil A/S.

Aktieägende i Boozt AB: Henrik innehar 241 527 aktier i Bolaget indirekt genom bolag.





Jimmy Fussing Nielsen

Född: 1970. **Styrelseledamot sedan:** 2014.

Utbildning: Master-examen i finans och redovisning, Copenhagen Business School.

Övriga nuvarande befattningar: VD för White Pines ApS. VD och styrelseledamot för Sunstone TV Management

A/S. Co-VD och styrelseledamot för Sunstone Capital A/S. Styrelseledamot Grad ApS, CapitalAid DK ApS, Sourced Technologies S.L, Oaxaca Group ApS, RFRSH Entertainment ApS, Zolar GmbH, Seriously Inc, och rådgivare till Exporo AG.

Tidigare befattningar (senaste fem åren): Styrelseledamot för Asetek Holding Inc., IPtronics A/S, Layer B.V., Epista Software A/S, Game Analytics ApS och Mofibo Books ApS.

Aktieägende i Boozt AB: Jimmy innehar inga aktier i Bolaget.



Staffan Mörndal

Född: 1977. **Styrelseledamot sedan:** 2012.

Utbildning: Masterexamen i företagsekonomi, Linköping universitet och PLD program, Harvard Business School.

Övriga nuvarande befattningar: Styrelseordförande för Hemmalivs Sverige AB. VD och styrelseledamot för Mörndal

Holding AB. Styrelseledamot för Nordic Functional Group AB, VCA IX Hold Co II AB, VCA IX Hold-Co I AB, VC IX Invest AB, Verdane Capital IX (D) AB, Verdane Capital IX (E) AB, Verdane Capital Advisors IX AB, Verdane Capital Advisors Future AB, Verdane Capital Advisors AS, Verdane Capital Advisors VIII AS, Verdane Fund V-VIII Holding AS, Verdane Capital Advisors Holding AS, MMSports AB, Chris Hollywood Konfektions AB, Californian roots AB, Outnorth AB och MatHem i Sverige AB. Styrelsesuppleant för andmotion AB och Animail AB.

Tidigare befattningar (senaste fem åren): Styrelseledamot för LensOn AB, NBIS Kalmar AB, Liaison Technologies NA, EasyArt NA, KSD Software AS, Ikivo AB och Prenax Global AB. Styrelsesuppleant för Åkerströms Björbo AB, Åkerströms Intressenter AB, eleven AB, eleven Holding AB, WRAP International AB och Wazoo Holding AB.

Aktieägende i Boozt AB: Staffan innehar inga aktier i Bolaget.





Jón Björnsson

Född: 1968. **Styrelseledamot sedan:** 2012.

Utbildning: Kandidatexamen i företagsekonomi, Rider universitet.

Övriga nuvarande befattningar: VD för Festi hf. Styrelseordförande för Elko (part of Festi), Intersport Iceland (Festikoncernen), Kronan (Festikoncernen) och Noatun (Festikoncernen).

Styrelseledamot för Åhlens AB, Copenhagen Chocolate Factory ApS, Festi fasteignir (Festikoncernen), Hofdaeygnir (Festikoncernen), IC Group A/S och Joe and the Juice Iceland.

Tidigare befattningar (senaste fem åren): VD för Magasin du Nord (DK). Styrelseordförande för Jysk (franchise för Island, Baltikum och Kanada). Styrelseledamot för Vordur Insurance.

Aktieäggande i Boozt AB: Jón innehar 28 569 aktier i Bolaget.



Gerd Rahbek-Clemmensen

Född: 1950. **Styrelseledamot sedan:** 2013.

Utbildning: Jurist-examen, Köpenhamn universitet.

Övriga nuvarande befattningar: Styrelseordförande för KRM (Sweden) AB, KRM (Great Britain) Limited, KRM (Danmark) A/S, KRM (Deutschland) GmbH, KRM Kenka Oy, KRM (Poland) Sp.

z.o.o., KRM Retail (Slovakia) s.r.o., KRM (Czech Republic) s.r.o., KRM (Austria) GmbH, KRM (Portugal) LDA, Kasprzak Retail Management (Spain), S.L., KRM (Hungary) kft., KRM Obutev SL d.o.o., KRM Footwear Romania s.r.l., KRM Adriatic d.o.o., KRM Baltic SIA, KRM Footwear d.o.o. Beograd, KRM (Norway) AS, KRM (Belgium) SPRL och KRM Switzerland AG u.e. Styrelseledamot för KRM AG.

Tidigare befattningar (senaste fem åren): VD för ECCO Holding A/S. Styrelseledamot för ECCO (Shanghai) Co. Ltd., ECCO Slovakia a.s., ECCO Shoe Production Pte. Ltd., ECCO Tannery Holding (Singapore) Pte. Ltd., ECCO China Wholesale Holding (Singapore) Pte. Ltd., ECCO (Xiamen) Co. Ltd., ECCO Business Management (Shanghai) Co. Ltd., ECCO Tannery (Xiamen) Co. Ltd., ECCO (Thailand) Co., Ltd., PT. ECCO Indonesia och ECCO Vietnam. Styrelseledamot för ECCO Sko A/S, HADA Holding A/S och Toosbuys Foundation.

Aktieäggande i Boozt AB: Gerd innehar inga aktier i Bolaget.





Kent Stevens Larsen

Född: 1964. **Styrelseledamot sedan:** 2009.

Utbildning: Civilingenjörsexamen, Technical University of Denmark och masterexamen i företagsekonomi, INSEAD Business School.

Övriga nuvarande befattningar: VD för Phoenix Capital ApS, Phoenix Advisors ApS och UM Properties ApS. Styrelse-ordförande för Hörsholm City Aps. Styrelseledamot för Sportamore AB (publ), Dansk Vækstkapital II Komplementar ApS och Dansk Vækstkapital II K/S.

Tidigare befattningar (senaste fem åren): -

Aktieägende i Boozt AB: Kent innehar 1 050 000 aktier i Bolaget.



Lotta Lunden

Född: 1957. **Styrelseledamot sedan:** 2016.

Utbildning: Masterexamen i företagsekonomi, Linköping universitet.

Övriga nuvarande befattningar: Styrelseledamot för FM Mattsson Mora Group AB, Twilfit AB och Karl-Adam Bonnier Stiftelse. Styrelsesuppleant för Lunden & Partner AB.

Tidigare befattningar (senaste fem åren): Styrelseledamot för Swedol AB (publ), JB Education AB, Björn Emil Madeleine Zoe (B.E.M.Z.) Design AB, Lammhults Design Group AB, LGT LOGISTICS HOLDING AB, Frontit AB, MultiQ International AB, Bergendahl Fashion AB, Bergendahl & Son AB, Bergendahl Food Holding AB, Bergendahl Food AB, Mandelgren Magazine AB och Statoil Fuel and Retail ASA.

Aktieägende i Boozt AB: Lotta innehar inga aktier i Bolaget.





Charlotte Svensson

Född: 1967. **Styrelseledamot sedan:** Augusti 2017.

Utbildning: Matematik, datavetenskap, finans inom systemteknik och marknadsföring. Chalmers Tekniska Högskola, Göteborgs universitet och Karlstads universitet.

Övriga nuvarande befattningar: Styrelseledamot i eBoks A/S, styrelsesuppleant för Tranholmen Invest AB.

Tidigare befattningar (senaste fem åren): VD och styrelseledamot för MWM Group AB. Styrelseledamot för MWM System AB. Styrelsesuppleant för MWM Media Workflow Management Consulting AB och ITK Affärssystem AB. CIO för AB Dagens Nyheter. CIO, CDO och CMO för Bonnier News samt CTO för Bonnier AB.

Aktieägende i Boozt AB: Charlotte innehar inga aktier i Bolaget.



BOLAGSSTYRNINGSRAPPORT	55
Styrelsens rapport av intern kontroll	64
FÖRVALTNINGSBERÄTTELSE	67
Risker och riskhantering	76
Hållbarhetsrapport	81
FINANSIELL RAPPORTERING	88
Koncernens resultaträkning	89
Koncernens rapport över finansiell ställning	90
Koncernens rapport över förändringar i eget kapital	91
Koncernens rapport över kassaflöden	92
Noter	93
Moderbolagets resultaträkning	122
Moderbolagets balansräkning	123
Moderbolagets förändringar i eget kapital	124
Moderbolagets kassaflöde	125
Moderbolagets noter	126
Intygande	132
Namnteckningar	133
Revisionsberättelse	134



Bolagsstyrningsrapport

Boozt AB (publ) är ett svenskt publikt aktiebolag noterat på Nasdaq OMX Stockholm (mid cap). Bolagsstyrning definierar det system genom vilket aktieägare direkt eller indirekt kontrollerar bolaget. Bolagsstyrning är en viktig del av verksamheten för att skapa värde för aktieägarna i Boozt. Bolagets styrning grundar sig på svensk lag, bolagets bolagsordning, Nasdaq Stockholms regelbok för emittenter samt interna regler och instruktioner. Bolaget tillämpar också svensk kod för bolagsstyrning ("koden"). Koden gäller alla svenska företag med aktier noterade på en reglerad marknad i Sverige.

Företaget är inte skyldigt att följa alla regler i koden eftersom koden ger möjlighet att avvika från reglerna, förutsatt att sådana avvikelser och de alternativa lösningarna beskrivs och att orsakerna till avvikelserna förklaras i bolagets styrningsrapport (enligt "följa eller förklara-principen").

Under 2017 avvek Boozt från koden i följande frågor:

Koden fastställer en intjänandeperiod på minst tre år för teckningsoptionsprogram. Koncernen utfärdade ett optionsprogram 2015 innan bolaget noterades, med giltighetsdatum från och med eventuell notering av bolagets aktier. Det utfärdade programmet har en kortare intjänandeperiod än tre år för de första 33% av det totala programmet från och med dagen för utfärdandet av programmet.

Aktier och aktieägare

Boozt-aktien har handlats på Nasdaq OMX Stockholm sedan den 31 maj 2017. Vid utgången av 2017 var det totala antalet aktier och röster 56 338 433 fördelat på cirka 3 900 aktieägare. Aktiekapitalet består av en aktieklass: stamaktier. Det finns inga begränsningar av antalet röster som varje aktieägare kan använda på årsstämman.

De tio största aktieägarna svarade för 54,73% av de utestående aktierna. Per den 31 december 2017 fanns inga aktieägare med innehav som separat representerade 10% eller mer av antalet aktier och röster i bolaget.

Bolagets tio största aktieägare per den 31 december 2017:

Namn	Ägarandel (%)
SAMPENSION	9,87
VERDANE CAPITAL	8,23
SUNSTONE TECHNOLOGY VENTURES	6,58
ATP	5,84
FRIHEDEN INVEST A/S	4,92
CATELLA	3,81
CBNY-OFI GLOBAL OPP FUND	3,55
BPSS PAR/FCP ECHQUIER	2,72
FIDELITY FD EUROPE	2,26
LARSEN, KENT STEVENS	1,86
SUMMA 10 STÖRSTA AKTIEÄGARE	49,64

Årsstämman

Bolagsstämman är Bolagets högsta beslutsfattande organ där aktieägarna utövar sin rätt att besluta om bolagets angelägenheter.

Årsstämman hålls en gång om året inom sex månader från räkenskapsårets utgång. Kallelse till bolagsstämma ska offentliggöras i Post- och Inrikes Tidningar och hållas tillgänglig på bolagets hemsida. Vid tidpunkten för tillkännagivandet ska information om att kallelsen har utfärdats publiceras i Svenska Dagbladet.

Registrerade aktieägare som har meddelat sin närvaro i tid har rätt att delta på stämman och rösta för det totala antalet aktier de innehar.

Aktieägare som önskar delta på bolagsstämman måste ingå i aktieboken som upprätthålls av Euroclear Sweden den dag som inträffar fem arbetsdagar före stämman och meddela Bolaget sitt deltagande senast den dag som anges i kallelsen. Aktieägare kan delta på bolagsstämman personligen eller genom fullmakt och får åtföljas av högst två rådgivare. Det är vanligtvis möjligt för en aktieägare att

anmäla sig till bolagsstämman på flera olika sätt som anges i kallelsen till stämman. En aktieägare kan rösta för alla aktier som ägs eller representeras av aktieägaren.

Extra bolagsstämma kan också hållas vid behov.

Bland annat fattar bolagsstämman beslut om:

- Antagande av resultaträkning och balansräkning
- Antagande av koncernens resultaträkning och redovisning av finansiell ställning
- Förslag till vinstdisposition enligt den antagna balansräkningen
- Ansvarsfrihet för styrelsens ledamöter och verkställande direktören
- Val av styrelseledamöter och styrelsens ordförande
- Ersättningar till styrelsen
- Ändringar av bolagsordningen
- Val av revisor
- Fastställande av principer för valberedningen

Årsstämman 2018

Årsstämman 2018 kommer att hållas fredagen den 27 april 2018, kl. 15.00, på Malmö Mässan, Mässgatan 6, 215 32 Malmö, Sverige. Information om deltagande samt förslag från valberedningen kommer publiceras på bolagets hemsida senast den 27 mars 2018.

En aktieägare som önskar få ett ärende behandlat på årsstämman kan skicka en skriftlig begäran

- via epost till: legal@boozt.com eller
- via brev till: Boozt AB (publ), Att: Legal/AGM, Hyllie Boulevard 10 B, 215 32 Malmö, Sverige.

Förslag till årsstämmans dagordning ska ha inkommit till bolaget senast sju veckor före stämman, eller i vart fall i så god tid att ärendet, om så krävs, kan upptas i kallelsen till stämman.

Sammandrag av årsstämma och extra bolagsstämma 2017

En extra bolagsstämma hölls i Malmö den 10 maj 2017 och omfattade följande frågor:

- Ändring i bolagsordningen när bolaget blev ett marknadsnoterat aktiebolag
- Beslut om aktiesplit 1/12

Årsstämman hölls i Malmö den 15 maj 2017 och omfattade följande frågor:

- Antagande av bolagets och koncernens resultaträkningar och balansräkningar samt beviljande av ansvarsfrihet för styrelseledamöterna och koncernchefen för räkenskapsåret 2016
- Omval av styrelsens ordförande Henrik Theilbjørn och styrelseledamöterna Gerd Rahbek-Clemmensen, Staffan Mörndal, Jimmy Fussing Nielsen, Jón Björnsson, Kent Stevens Larsen och Lotta Lundén
- Styrelseledamot Bjørn Folmer Kroghsbo omvaldes för tiden fram till den 31 juli 2017 då han skulle ersättas av Charlotte Svensson. Charlotte Svensson valdes till styrelseledamot för perioden 1 augusti 2017 fram till årsstämman 2018
- Ernst & Young AB med ansvarig revisor Thomas Swenson valdes till revisor fram till årsstämman 2018

Valberedning

Företag som följer koden ska ha en valberedning. Enligt koden ska stämman utse ledamöterna i valberedningen eller besluta om förfaranden för utnämning av ledamöterna. Valberedningen skall enligt koden bestå av minst tre ledamöter, varav majoriteten ska vara oberoende i förhållande till bolaget och koncernledningen. Dessutom ska minst en ledamot i valberedningen vara oberoende i förhållande till den största aktieägaren när det gäller rösträtt eller koncernens aktieägare som samarbetar i förhållande till bolagets ledning. Vid årsstämman den 15 maj 2017 beslutades att valberedningen skulle bestå av företrädare för de tre största aktieägarna som noterades i aktieboken, bevarad av Euroclear Sweden per den 31

augusti 2017 och styrelsens ordförande. Den ledamot som representerar den största aktieägaren utnämns till ordförande i valberedningen, såvida inte valberedningen enhälligt utser någon annan.

De största aktieägarna per den 31 augusti 2017 var Sampension KP Livsforsikring A/S (9,87%), Sunstone Technology Ventures II K/S (9,87%) och Verdane Capital VII K/S (8,23%). De är representerade av Bjørn Folmer Kroghsbo, Christian Lindegaard Jepsen och Staffan Mörndal. Tillsammans med styrelsens ordförande Henrik Theilbjørn utgör dessa valberedningen. Bjørn Folmer Kroghsbo utnämndes till ordförande i valberedningen som representant för den största aktieägaren per 31 augusti 2017.

Valberedningens fullständiga förslag till årsstämman 2018 kommer att presenteras i kallelsen till årsstämman.

Bedömningen av styrelsens arbete samt styrelsens sammansättning granskas kontinuerligt under året.

Valberedningen har sammanträtt under början av 2018.

Styrelse

Styrelsen är bolagets näst högsta beslutande organ efter årsstämman. Styrelseledamöter utses normalt av årsstämman för perioden fram till slutet av nästa årsstämma. Enligt bolagsordningen ska antalet styrelseledamöter som väljs av stämman vara minst tre och högst tio utan suppleanter. Vid årsstämman 2017 valdes 8 ledamöter utan suppleanter.

Styrelsens ansvar och sammansättning

Enligt aktiebolagslagen är styrelsen ansvarig för bolagets organisation och förvaltningen av bolagets verksamhet, vilket innebär att styrelsen bland annat ansvarar för att fastställa mål och strategier, säkra processer och system för utvärdering av mål, kontinuerlig bedömning av finansiella villkor och vinster samt utvärdering av bolagets organisation, ledning, riktlinjer och intern kontroll. Styrelsen ansvarar också för att årsredovisningar och delårsrapporter utarbetas i rätt tid. Styrelsen utser dessutom koncernchefen. Enligt koden ska styrelsens ordförande väljas av stämman

och har ett särskilt ansvar för att säkerställa att styrelsens arbete är effektivt organiserat. Styrelsen tillämpar skriftliga arbetsrutiner som revideras årligen och antas av årsstämman varje år. Arbetsordningen reglerar bland annat styrelsens processer och arbetsfördelning mellan styrelsens ledamöter och koncernchefen.

Under 2017 höll styrelsen 17 möten.

Medlemmarnas närvaro presenteras i tabellen nedan.

Styrelsen 2017			Oberoende i förhållande till		Närvaro			Styrelsens arvode - tusentals kronor
Namn	Position	Ledamot sedan	Bolaget och dess ledning	Större aktieägare	Styrelsemöten	Revisionsutskott	Ersättningskommitté	
Henrik Theilbjørn	Ordförande	2009	Ja	Ja	17/17	3/4	0/1	550
Gerd Rahbek-Clemmensen	Ledamot	2013	Ja	Nej	17/17	-		250
Staffan Mörndal	Ledamot	2012	Ja	Nej	16/17	4/4		300
Jimmy Fussing Nielsen	Ledamot	2014	Ja	Nej	17/17	-	1/1	250
Jón Björnsson	Ledamot	2012	Ja	Ja	15/17	-	1/1	250
Kent Stevens Larsen	Ledamot	2009	Ja	Ja	17/17	4/4		350
Bjørn Folmer Kroghsbo	Ledamot	2015-2017 (aug)	Ja	Nej	10/11	-		0
Lotta Lundén	Ledamot	2016	Ja	Ja	14/17	-	1/1	250
Charlotte Svensson	Ledamot	2017 (aug)	Ja	Ja	6/6	-		250

Styrelsens arvoden omfattar perioden från Årsstämman 2017 till Årsstämman 2018.

Arbete utfört 2017

Styrelsen höll under räkenskapsåret 17 möten, inklusive lagstadgade, extraordinära och per capsulam. Ordinarie möten hålls i enlighet med en årligen antagen kalender. Utöver dessa möten kan ytterligare styrelsemöten sammankallas för att hantera frågor som inte kan skjutas upp till nästa ordinarie styrelsemöte. Utöver styrelsemötena diskuterar styrelsens ordförande och koncernchefen kontinuerligt bolagets ledning.

Styrelsen har under året regelbundet granskat Boozt Groups konsoliderade resultat, finansiell ställning, organisation och administration. Styrelsen har under mötena behandlat frågor som rör Boozt-koncernens strategi, inklusive budget och annan finansiell prognos, kapitalstruktur och finansiering, investeringar i utrustning, etablering av nya verksamheter och fortsatt effektivisering av interna rutiner och kontrollprocesser.

Bolagets koncernchef och övriga medlemmar i koncernledningen är närvarande vid alla ordinarie styrelsemöten men deltar inte när styrelsen utvärderar koncernchefen eller fattar beslut om ersättningar till koncernledningen eller träffar bolagets revisorer för att utvärdera koncernledningen.

Styrelsen antar vid styrelsemöte styrelsens arbetsordning, skriftliga instruktioner till koncernchefen, inklusive instruktioner för finansiell rapportering.

Revisionsutskott

Bolagets revisionsutskott består av tre ledamöter: Kent Stevens Larsen (ordförande), Staffan Mörndal och Henrik Theilbjørn. Revisionsutskottet ska utan att det påverkar styrelsens ansvar och uppgifter övervaka bolagets finansiella rapportering, övervaka effektiviteten i bolagets interna kontroller, internrevision och riskhantering, hålla

sig informerad om revisionen av årsredovisningen och koncernredovisningen, granska och övervaka revisorernas opartiskhet och oberoende och ägna stor uppmärksamhet åt huruvida revisorerna tillhandahåller andra tjänster utöver revisionstjänster för bolaget samt hjälpa till att förbereda förslag till bolagsstämans beslut om val av revisorer.

Revisionsutskottet höll 4 möten under 2017. Utskottets arbete fokuserar främst på att övervaka och förbättra den finansiella rapporteringen och de finansiella processerna, utvärdera bolagets risker och den interna kontroll, samt uppföljning av den externa revisorns arbete.

Under året har revisionsutskottet genomfört en revisionsupphandling. Fyra revisionsbyråer ombads att delta i processen och utvärderades på ett antal kriterier utöver arvodesnivå. Revisionsutskottet har föreslagit till valberedningen att man nominerar revisionsbyrån Deloitte med Didrik Roos som huvudansvarig revisor till årsstämman.

Ersättningskommitté

Boozt har en ersättningskommitté bestående av fyra ledamöter: Jón Björnsson (ordförande), Lotta Lundén, Jimmy Fussing Nielsen och Henrik Theilbjørn. Ersättningskommittén skall utarbeta ersättningsprinciper, ersättningar och övriga anställningsvillkor för koncernchefen och koncernledningen.

Ersättningskommittén höll ett möte under 2017.

Mångfald i styrelsen

Styrelsen antog 2017 en koncernövergripande policy för mångfald i styrelsen i enlighet med direktiven i svensk kod för bolagsstyrning, där styrelsen ska bestå av medlemmar med olika kompetenser, erfarenheter och bakgrunder.

Den antagna policyn säger att medlemmarna ska ha den kompetens och erfarenhet som är lämplig för det ansvar och det arbete som utförs för koncernen. Dessutom bör det övervägas om de enskilda medlemmarna är lämpliga med tanke på målet för olika kompetenser, erfarenheter och bakgrund inom styrelsen med avseende på kön, ålder,

geografiskt ursprung och utbildningsbakgrund.

Det är styrelsens nomineringskommittés ansvar att överväga de krav som anges i policyn.

Under 2017 ersatte Charlotte Svensson Bjørn Folmer Kroghsbo som styrelseledamot. Vid valet av Charlotte Svensson förbättrades mångfalden i styrelsen med avseende på kön, ålder, kompetens inklusive utbildningsbakgrund.

3 av totalt 8 medlemmar i bolagets styrelse (37,5%) är kvinnor.

Koncernchef och koncernledning

Koncernchef

Koncernchefen ansvarar för koncernens dagliga verksamhet i enlighet med riktlinjer och instruktioner från styrelsen. Arbetsfördelningen mellan styrelsen och koncernchefen anges i styrelsens arbetsordning och skriftliga instruktioner till koncernchefen. Koncernchefen är också ansvarig för att utarbeta rapporter och sammanställa information till styrelsemötena och för att presentera sådant material på styrelsemötena. Enligt instruktionen för den finansiella rapporteringen är koncernchefen ansvarig för den finansiella rapporteringen i bolaget och måste följaktligen se till att styrelsen får tillräcklig information för att kunna bedöma bolagets finansiella ställning.

Bland annat måste koncernchefen fokusera på rekrytering av ledande befattningshavare, inköp och logistikfrågor, kundutbud, prissättningsstrategi, försäljning och lönsamhet, hållbarhetsfrågor, marknadsföring, affärsutveckling och IT-utveckling. Koncernchefen rapporterar till styrelsen om Boozts affärsutveckling och gör nödvändiga förberedelser för att fatta beslut om investeringar, expansion mm. Koncernchefens roll innefattar kontakt med finansmarknaden, media och juridiska myndigheter.

Koncernledning

Koncernchefen leder koncernledningen som består av ekonomichef (CFO), operativ chef (COO), marknadschef (CMO), teknisk chef (CTO), inköpschef (CPO) och en chef

för Investor Relations och Corporate Communication (IRM). Koncernchefen leder koncernledningens arbete. Koncernledningsmöten hålls varje vecka och fokuseras främst på övervakning av resultat, strategisk och operativ övervakning och utveckling. En presentation av koncernledningen finns i avsnittet "Koncernledning" på sidan 45.

Aktieinnehav - styrelse och ledning

December 31, 2017	Antal aktier		
Namn	Direktägda	Indirekt ägda	%
Hermann Haraldsson (Group CEO)	364 880	109 671	0,84%
Allan Junge-Jensen (Group CFO)	195 004	-	0,35%
Niels Hemmingsen (Group COO)	256 236	-	0,45%
Peter G. Jørgensen (Group CMO)	229 064	-	0,41%
Jesper Brøndum (Group CTO)	214 116	-	0,38%
Mads Bruun Famme (Group CPO)	62 387	-	0,11%
Koncernledning totalt	1 321 687	109 671	2,54%
Henrik Theilbjørn (Chairman)	-	241 527	0,43%
Staffan Mörndal	-	-	0,00%
Jimmy Fussing Nielsen	-	-	0,00%
Gerd Rahbek-Clemmensen	-	-	0,00%
Bjørn Folmer Kroghsbo	-	-	0,00%
Jón Björnsson	28 569	-	0,05%
Lotta Lundén	-	-	0,00%
Kent Stevens Larsen	1 050 000	-	1,86%
Charlotte Svensson	-	-	0,00%
Styrelse totalt	1 078 569	241 527	2,34%
Koncernledning och styrelse totalt	2 400 256	351 198	4,88%

Revisorer

Boozt AB:s revisor Ernst & Young AB (EY) valdes av årsstämman 2017 för en period om ett år. Thomas Swenson, auktoriserad revisor, har ansvarat för revisionen av bolaget på EYs vägnar. Ett nytt revisorsval kommer att äga rum vid årsstämman 2018.

Revisorn rapporterar till aktieägarna genom den revisionsberättelse som presenteras för årsstämman. Revisorn rapporterar dessutom detaljerade resultat till revisionskommittén och till hela styrelsen minst en gång per år och ger årligen försäkran om sin opartiskhet och oberoende till revisionskommittén.

EY tillhandahöll också vissa tilläggstjänster 2016 och 2017, främst relaterade till notering av bolagets aktier samt vissa ytterligare konsultationer hänförliga till övriga revisionsrelaterade åtaganden.

Revisionsuppdrag innefattar granskning av årsredovisningen och ekonomisk redovisning, styrelsens och koncernchefens uppgifter, andra uppgifter som rör en företagsrevisors uppdrag och samråd eller andra tjänster som kan uppkomma på grund av observationer som noterats vid sådan granskning eller genomförande av sådana andra åtaganden.

För mer detaljerad information om revisionsarvoden för året, se not 7 i denna årsredovisning.

Ersättningar till koncernledningen

Ersättningar till koncernchefen och övriga medlemmar i koncernledningen beslutas av styrelsen, som har rätt att fatta beslut i enlighet med riktlinjer för ersättningar enligt bolagsstämman. Ersättningskommittén lägger fram rekommendationer till styrelsen.

Riktlinjer för ersättning

Årsstämma den 15 maj 2017 antog riktlinjer för ersättning för koncernchef och koncernledning. Riktlinjerna återspeglar bolagets mål för god företagsstyrning samt långsiktigt värdeskapande för aktieägarna.

Ersättningar till VD och koncernledning

Ersättningen till Boozts koncernledning föreslås av ersättningskommittén som därefter godkänns av styrelsen. Den totala ersättningen ska baseras på marknadsvillkor, vara konkurrenskraftig, balanserad och inte ledande samt bidra till god etik och företagskultur. Den fasta lönen ska baseras på koncernledningens kompetens och ansvarsområde, vara individuell och ska normalt ses över varje år.

Långsiktiga incitamentsprogram

Bolagets långsiktiga incitamentsprogram ska syfta till att anpassa koncernledningens och utvalda nyckelpersoners intressen till bolagets och dess aktieägares långsiktiga mål. Inlösenperioden för långsiktiga incitamentsprogram ska vara minst tre år. Långsiktiga incitamentsprogram ska alltid baseras på aktier eller aktierelaterade instrument. Långsiktiga incitamentsprogram ska säkerställa ett långsiktigt engagemang för bolagets utveckling. Eventuella aktiebaserade långsiktiga incitamentsprogram kommer att bli föremål för godkännande av aktieägarna innan de lanseras.

Styrelsens rapport av intern kontroll

För att säkerställa att Boozt följer gällande lagar och förordningar och för att säkerställa att koncernens värderingar införlivas i hela organisationen har koncernen antagit en uppförandekod med obligatoriska principer beträffande uppförandet för ledning och anställda. Dessutom har flera koncernövergripande riktlinjer antagits och en process för hantering av styrande dokument som policy och förfaranden har genomförts.

Förutom det övergripande riskhanteringssystemet har en nivå av förväntad styrning och kontroll fastställts för identifierade nyckelprocesser i verksamheten och stödjande finansiella processer. Den förväntade styrningen och kontrollerna bör alltid vara på plats med syfte att förbättra och säkerställa en tillräcklig internkontrollnivå.

Processer avseende bokslut och rapportering behandlas specifikt i internkontrollsystemet. Det utser äganderätt till delprocesser och ansvarighet för att säkerställa att gällande lagar, föreskrifter, interna riktlinjer och förfaranden följs. Processer som hanterar verksamheten och levererar värde ska definieras inom affärsledningssystemet. Ytterligare beskrivningar (procedurer, instruktioner) inom koncernen ska anpassas till dessa processer. Koncernchefen ansvarar för processstrukturen inom koncernen.

Information och kommunikation

Koncernens policy och rutiner uppdateras löpande av den utsedda policyägaren. Styrelsen bedömer kontinuerligt behovet att lägga till, uppdatera eller ta bort en policy. Policyn delas med alla anställda via en gemensam online-portal. Policyägaren är ansvarig för att alla anställda, för vilka policyn är av betydelse, är informerade och medvetna om den policy som ska tillämpas.

En självutvärdering av minimikrav för fastställda kontroller som minimerar identifierade risker för varje affärsprocess ska årligen genomföras och rapporteras till revisionskommittén och styrelsen. Koncernchefen är ansvarig för bedömningsprocessen, vilket understöttas av internkontrollfunktionen. Dessutom utför internkontrollfunktionen översyner av internkontrollsystemet enligt plan som överenskommit med styrelsen och koncernledningen.

Övervakning

Boozt Group ska följa gällande lagar och styrdokumentet är ett stöd för detta. Ledning och anställda har ansvaret för efterlevnad inom de arbetsområden som de är ansvariga för. Varje policy har en policyägare som ansvarar för att följa upp policyn inom koncernen. Koncernchefen är ansvarig för att rapportera till revisionskommittén och styrelsen om policyefterlevnaden som helhet för koncernen en gång per år.

En begäran om avvikelse från en policy, vilken det än må vara, ska göras skriftligen av koncernchefen till styrelsen. Styrelsen ska själv bedöma och besluta om varje förfrågan. Bedömningen ska ta hänsyn till såväl lokala som koncernövergripande risker.

Internrevision

Med tanke på bolagets nuvarande storlek och verksamhet har styrelsen beslutat att inte ha en separat internrevisionsfunktion, men styrelsen bedömer årligen behovet av en sådan funktion. Bedömningen baseras på uppfattningen att den mest effektiva metoden för övervakning och uppföljning av intern kontroll i koncernen sker genom en intern kontrollfunktion som är integrerad i

koncernens finansfunktion. Internkontrollfunktionen övervakar alla dotterbolag i koncernen. Funktionen rapporterar regelbundet till koncernchefen, som i sin tur rapporterar till styrelsen i sin egenskap av revisionskommitté. Utöver, så granskar och utvärderar bolagets externa revisorer bolagets interna kontrollmiljö och rapporterar dess iakttagelser till revisionsutskottet.

Revisors yttrande om bolagsstyrningsrapporten

Till bolagsstämman i Boozt AB, org. nr 556793-5183

Uppdrag och ansvarsfördelning

Det är styrelsen som har ansvaret för bolagsstyrningsrapporten för år 2017 på sidorna 55-65 och för att den är upprättad i enlighet med årsredovisningslagen.

Granskningens inriktning och omfattning

Vår granskning har skett enligt FARs uttalande RevU 16 Revisorns granskning av bolagsstyrningsrapporten. Detta innebär att vår granskning av bolagsstyrningsrapporten har en annan inriktning och en väsentligt mindre omfattning jämfört med den inriktning och omfattning som en revision enligt International Standards on Auditing och god revisionssed i Sverige har. Vi anser att denna granskning ger oss tillräcklig grund för våra uttalanden.

Uttalande

En bolagsstyrningsrapport har upprättats. Upplysningar i enlighet med 6 kap. 6 § andra stycket punkterna 2–6 årsredovisningslagen samt 7 kap. 31 § andra stycket samma lag är förenliga med årsredovisningen och koncernredovisningen samt är i överensstämmelse med årsredovisningslagen.

Malmö den 5 april 2018

Ernst & Young AB

Thomas Swenson

Auktoriserad revisor



Förvaltningsberättelse

Verksamheten i moderbolaget utövas genom att äga och förvalta det helägda dotterbolaget Boozt Fashion AB och dess dotterbolag. Under 2017 bedrevs koncernens huvudsakliga verksamhet i Boozt Fashion AB som driver Boozt.com, som är en av de ledande aktörerna på den nordiska e-handelsmarknaden för modekläder, skor och accessoarer.

Styrelsen och verkställande direktören för Boozt AB (publ), orgnr. 556793-5183, registrerat i Sverige och med huvudkontor i Malmö, avger härmed sin årsredovisning för räkenskapsåret 2017.

Mer information om verksamheten

Boozt är ett nordiskt teknikföretag som säljer mode online. Koncernen erbjuder sina kunder ett selekterat och samtida urval av modevarumärken som är relevanta för en mängd olika livsstilsgrupper genom webbutiken Boozt.com. Boozt.com hade mer än 1 057 000 aktiva kunder per 31 december 2017 (820 000) tack vare en god shoppingupplevelse med hög servicenivå på både mobila enheter och desktop, snabba leveranser och enkla returer. Boozt riktar sig till nordiska modeföljare, främst konsumenter i åldrarna 25-54, som uppskattar bekvämlighet och ett relevant erbjudande i sin kundupplevelse och som tenderar att generera ett högt genomsnittligt ordervärde.

Boozt driver en skräddarsydd, integrerad teknologiplattform som gör det möjligt för koncernen att kontrollera kundupplevelsen och uppnå ytterligare tillväxt. Orderhanteringen sker i det automatiserade hanteringscentret, strategiskt beläget i Ängelholm, med 43 500 kvm (77 000 kvm vid maximal utbyggnad), 180 plockningsrobotar och kapacitet över 450 000 produktgrupper ("SKU") som möjliggör leverans till nästa dag till 90% av alla kunder i Norden. Från och med december 2017 har Boozt också kapacitet för samma dag-leverans till 3,5 miljoner invånare i södra Sverige och Danmark.

Boozt har haft en stark tillväxt, främst driven av den snabba

utvecklingen av Boozt.com. Den snabba tillväxten kan främst tillskrivas Boozts starka online-marknadsställning och det konkurrenskraftiga kundutbudet, vilket har gjort det möjligt för Boozt att både locka nya kunder och öka antalet order från återkommande kunder.

Boozt grundades 2007 för att tillhandahålla outsourcad mono-brand-verksamhet för modevarumärken online. Den nuvarande ledningsgruppen kom till Boozt 2010-2011 för att hjälpa koncernen med en nylansering 2011 efter att det största kundkontraktet sagts upp, och Boozt.com bildades. Under de följande åren har betydande investeringar gjorts för att öka tillväxten och öka antalet kunder. Koncernen har kontinuerligt ökat nettoomsättningen under de senaste åren, med successivt förbättrad lönsamhet.

Den 31 maj 2017 noterades Boozt AB (publ) på Nasdaq OMX Stockholm (mid cap). Noteringen av bolagets aktier har gett koncernen tillgång till kapitalmarknaderna och en diversifierad bas av nordiska och internationella aktieägare. Noteringen var en viktig milstolpe för koncernen på resan mot att bli det främsta e-handelsföretaget inom mode i Norden.

Koncernens verksamhet är indelad i tre segment, Boozt.com, Booztlet.com och Other. Segmentet Boozt.com omfattar verksamheter på Boozt.com-webbplatsen och i moderbolaget Boozt AB. Segmentet Booztlet.com innehåller verksamhet på Booztlet.com-webbplatsen, som är koncernens online-outlet. I segmentet Övrigt ingick ECCOs onlinebutik för Europa som drevs av koncernen fram till den 31 mars 2017. Koncernens fysiska outletbutik, Booztlet, ingick i segmentet Övrigt för helåret och butiken Beauty by Boozt.com ingick från dess öppningsdag den 31 mars 2017. Verksamhet från andra dotterbolag i koncernen ingår även i segmentet Övrigt.

Boozt AB:s bokslut redovisas i svenska kronor eftersom svenska kronor är bolagets redovisningsvaluta.

Rapporten har upprättats i miljoner kronor, varför det kan finnas avrundningsskillnader.



Räkenskapsåret 2017

Ett starkt år - fortsatt hög tillväxt

Koncernen levererade en helårsomsättningstillväxt på 44,4%, främst hänförligt till segmenten Booxt.com och Booxtlet.com med en tillväxt på 49,4% respektive 59,8%. Allmänt sett har klädindustrin under de senaste åren förändrats där försäljningen alltmer drivs av marknadsevenemang, till exempel Black Friday. För koncernen var Black Friday-helgen mycket framgångsrik med en tillväxt på 140% jämfört med samma helg året innan, med 25 000 nya kunder som provade Booxt.com för första gången. Under helgen testades koncernens fulla kapacitet, och till stor tillfredsställelse kunde alla order från Black Friday-helgen hanteras och skickats till kunden inom en arbetsdag.

Koncernens bruttovinstmarginal minskade något på grund av uppsägningen av kommissionsförsäljningsavtalet med ECCO per den 31 mars 2017. ECCO-avtalet genererade en bruttovinstmarginal på 100%, och därför var en minskning

av bruttovinstmarginalen i enlighet med koncernens förväntningar. Det uppsagda avtalet påverkar segmentet Övrigt, som hade en minskning av nettoomsättningen med -66,4%.

Koncernens rörelsemarginal (EBIT) uppgick till -3,5% (1,5%). Rörelseresultatet påverkades av engångskostnader på 118,0 miljoner kronor i samband med noteringen av bolagets aktier i maj 2017 samt lagerflytten som genomfördes under första kvartalet 2017. Kostnaderna i samband med noteringen av bolagets aktier inkluderade sociala avgifter för aktierelaterade kostnader till anställda (47,2), aktierelaterade kostnader till anställda (4,8) och kostnader för börsintroduktion (45,4). Kostnaderna i samband med lagerflytten uppgick till 20,6 miljoner kronor.

Koncernens kassaflöde uppgick till 207,7 miljoner kronor (121,9), varav kassaflödet från den löpande verksamheten

uppgick till -137,8 miljoner kronor (40,8). Förändring av nettorörelsekapital påverkades av ökade lagervolymer på grund av realiserad och förväntad försäljningstillväxt samt en förändrade avtalsformer med varumärkena ECCO och DAY Birger et Mikkelsen från kommissionsförsäljningavtal till inköpsavtal.

Kassaflödet från investeringsverksamheten uppgick till -174,9 miljoner kronor (-33,7) och är främst hänförligt till investeringar i automatiseringen av det nya hanteringscentret.

Kassaflödet för finansieringsverksamheten uppgick till 520,4 miljoner kronor (114,8). Den nyemission som gjordes vid börsnoteringen, samt försäljning aktier i eget förvar, gav en nettoökning av eget kapital om 431,2 miljoner kronor. Investeringar i hanteringscentret har finansierats genom ett lån på 163,1 miljoner kronor. Dessutom återbetalades ett lån om 12,0 miljoner kronor i sin helhet till den svenska nationella tillväxtfonden ALMI under räkenskapsåret 2017.

Kommentarer till den finansiella ställningen

Koncernens ökade anläggningstillgångar avser investeringar som gjorts i koncernens hanteringscenter. Investeringarna har finansierats via ett lån i Danske Bank som amorteras under en femårsperiod. Konsekvensen är att koncernens skuld har ökat.

Koncernens ökade lagervolym är relaterad till förväntad försäljningstillväxt men också en förändring av avtalsformen med ECCO- och DAY-varumärkena. Vid utgången av 2017 utgjorde dessa 36,3 miljoner kronor av totalt 571,6 miljoner kronor.

Uppskjutna skattefordringar ökade jämfört med året innan på grund av uppskjutna skattefordringar avseende skattemässiga underskott från tidigare år, som aktiverats under det fjärde kvartalet 2017.

Koncernens eget kapital och likviditet förstärktes av nyemissionen och försäljningen av aktier i eget förvar som genomfördes vid börsnoteringen under det andra kvartalet 2017.

Betydande händelser under räkenskapsåret 2017

Boozt Fulfilment Centre

Den 24 februari 2017 överlämnades det nya hanteringscentret Boozt Fulfilment Center (BFC) till Boozt. Det specialbyggda BFC är en investering som underlättar koncernens långsiktiga expansion, eftersom den operativt stöder framtida tillväxt. Under mars 2017 flyttades verksamheten i det gamla lagret till det nya hanteringscentret. Överflyttningen gick enligt plan och koncernen kunde fortsätta löpande verksamhet utan några betydande förseningar eller andra olägenheter för kunderna. En konsekvens var emellertid att koncernen inte lyckades få ut alla produkter på webbsidan så fort som förväntat. Detta påverkade försäljningen negativt under första halvåret 2017, men återhämtades under det andra halvåret 2017.

Det automatiska lagrings- och hämtningsystemet AutoStore är en central del av BFC och gör att koncernen kan skapa en effektivare plockningsprocess och därigenom sänka kostnaderna väsentligt. Under andra kvartalet 2017 såg koncernen betydande effektivitetsförbättringar av den första fasen av AutoStore, varför gruppen ingick ett nytt avtal om att utöka den första AutoStore-modulen.

Utbyggnaden omfattar en packningstunnel med 13 nya packningsstationer och den genomfördes under fjärde kvartalet 2017. Ytterligare inköp av lager- och plockningsrobotar kommer att göras under 2018 i takt med att volymerna i BFC ökar ytterligare. Dessa investeringar förväntas uppgå till ungefär 45 miljoner kronor. Medan hanteringskostnaden per order (inklusive avskrivningar och kostnader för överkapacitet i lagret) gradvis minskade under andra och tredje kvartalet 2017 till en nivå där kostnaden var lägre än hanteringskostnaden per order i det gamla lagret, avslutades inkörsperioden för BFC under tredje kvartalet 2017. De totala investeringarna i BFC uppgick till 155,6 miljoner kronor under 2017.

Beauty by Boozt.com

Den 31 mars 2017 öppnade Boozt den första fysiska butiken Beauty by Boozt.com i Roskilde i Danmark och den 8 juni 2017 lanserades skönhets- och kosmetikkategorin på Boozt.com. Sedan lanseringarna har koncernen experimenterat, ökat försäljningen och fått mycket användbar feedback från både kunder och partner. Koncernen beslutade i december 2017 att under 2018 öppna en 500 kvm stor flaggskeppsbutik för skönhet i centrala Köpenhamn. Skönhet är en stark strategisk produktkategori med en naturlig koppling till mode. Kunder som handlar kläder på Boozt.com kompletterar ofta sina inköp med skönhetsprodukter. Med konceptbutiken har vi utnyttjat vår förståelse och data från onlinebutiken för att fullt ut kunna optimera offlineupplevelsen.

Nytt hyresavtal för huvudkontor

I april 2017 tecknade koncernen ett avtal med Castellum avseende hyra av kontorslokaler för koncernens huvudkontor. Avtalet omfattar 5 år och gäller från och med 1 januari 2019. Hyran uppgår till 64,0 miljoner kronor för den 5-åriga avtalsperioden. Vid tillträdet frigörs bolaget från avtalsförpliktelser relaterade till befintliga hyresavtal med Castellum. Det nya kontoret ligger i Hyllie, nära det befintliga huvudkontoret. Det nya huvudkontoret är strategiskt placerat för våra medarbetare med bra tillgänglighet från båda sidor om Öresund, vilket ger anställda möjlighet att pendla med miljövänliga tåg eftersom Hyllie station ligger i närheten.

Förändringar i koncernledningen och i styrelsen i Boozt AB (publ)

Den 1 juli 2017 tillträdde Mads Bruun Famme positionen som Chief Purchasing Officer (CPO) i koncernen och ingår därmed i Boozts koncernledning.

Den 2 november 2017 beslutade Johan Holmqvist att sluta som ansvarig för Investor Relations och Corporate Communications på Boozt. Karsten Anker Petersen, har tillfälligt övertagit ansvaret för Investor Relations och Corporate Communications på Boozt.

Som beskrivs i börsnoteringsprospektet tillträdde Charlotte

Svensson sin styrelsepost i Boozt AB (publ) den 1 augusti 2017. Charlotte Svensson är vald fram till slutet av årsstämman 2018. Charlotte Svensson ersatte Bjørn Folmer Kroghsbo, som valdes fram till 31 juli 2017.

Utnämning av valberedning

Per den 20 september 2017 utsågs Boozt AB:s (publ) valberedning i enlighet med beslut av årsstämman den 15 maj 2017. Valberedningen ska bestå av företrädare för de tre, per 31 augusti 2017, röstmässigt största aktieägarna enligt aktieboken som innehas av Euroclear Sweden, samt styrelsens ordförande.

Valberedningen har bildats i enlighet med de principer som fastställts av årsstämman och har följande sammansättning:

- Bjørn Folmer Kroghsbo (representerar Sampension KP Livsforsikring A / S), valberedningens ordförande
- Christian Lindegaard Jepsen (representerar Sunstone Technology Ventures II K / S)
- Staffan Mörndal (representerar Verdane Capital VII K / S)
- Henrik Theilbjørn, styrelseordförande i Boozt AB (publ)

Valberedningen lämnar förslag till årsstämman om styrelsens sammansättning, ersättning till styrelsen, val av revisorer och revisors arvoden.

Bygglov och pris för årets bästa logistikanläggning

Byggtillståndet för en mindre del av lokalerna, där koncernen hyr sitt nya hanteringscenter, beläget i Ängelholm kommun, överklagades och återkallades under första kvartalet 2017 enligt den då befintliga detaljplanen. Kommunen i Ängelholm meddelade sitt stöd till projektet och lämnade in en ny detaljplan som antogs den 12 oktober 2017 och bygglov där koncernen har sitt hanteringscenter har därför vunnit laga kraft. Det innebär att det inte längre finns några hinder för koncernens nuvarande och framtida tillväxtplaner i lokalerna inklusive de befintliga byggnaderna och det maximala utbyggnadsutrymmet på 77 000 kvm.

Boozt Technology A/S

I oktober 2017 bildades dotterbolaget Boozt Technology

A/S (Danmark). Per den 1 januari 2018 är anställda i dotterbolaget Boozt Fashion ApS istället anställda av det nyetablerade bolaget.

Händelser efter rapportperioden

Efter rapportperiodens utgång fortsatte koncernens verksamhet att utvecklas enligt förväntan, utan några externa eller interna händelser med betydande effekter på den dagliga verksamheten.

Den 31 januari 2018 tilldelades Anders Enevoldsen den permanenta posten som chef för Investor Relations & Corporate Communications. Anders påbörjar sitt uppdrag hos Boozt den 12 mars 2018.

I februari 2018 ingick koncernen ett avtal med Adidas och Reebok att sälja deras produkter på Boozt.com från och med AW 2018-säsongen, vilket avsevärt kommer att stärka utbudet av sport- och fritidsprodukter på Boozt.com.

Flerårsöversikt

Miljoner kronor	2017	2016	2015
Nettoomsättning	2 016,4	1 396,4	817,2
Resultat efter finansiella poster	-68,2	20,5	-13,2
Rörelsemarginal	neg	1,5%	neg
Avkastning på eget kapital	neg	3,5%	neg
Balansomslutning	1 384,0	799,3	445,4
Soliditet	57%	46,0%	48,1%
Medelantalet heltidsanställda	190	149	113

Finansiering och likviditet

Koncernens eget kapital och likviditet har förstärkts med 384,4 miljoner kronor genom nyemissionen och med 46,9 miljoner kronor från försäljningen av aktier i eget förvar som genomfördes vid bolagets börsintroduktion den 31 maj 2017. För mer information om bolagets notering, se avsnittet *Börsintroduktion och information om bolagets aktie* nedan.

Under andra kvartalet 2017 tecknade koncernen ett avtal om en löpande kreditfacilitet med Danske Bank. Avtalet omfattar 140,0 miljoner kronor varav 60,0 Mkr alltid är tillgängligt för koncernen (checkkredit). För att få tillgång till

resterande 80,0 miljoner kronor måste koncernen meddela banken. Den löpande kreditfaciliteten gäller i 2 år från och med dagen för bolagets börsintroduktion, vilket innebär till den 31 maj 2019. Den löpande kreditfaciliteten har inte nyttjats under räkenskapsåret 2017.

Under andra kvartalet tecknade koncernen ett avbetalningskontrakt med Danske Bank för det automatiska lagrings- och hämtningssystemet AutoStore och ett transportband för hanteringscentret. 30% av tillgångarnas värde betalades vid överlåtelsen av tillgångarna och resterande 70% avbetalas under en femårsperiod.

Under tredje kvartalet återbetalade koncernen -51,7 miljoner kronor hänförligt till handpenning och avbetalning enligt plan för investeringar i koncernens hanteringscenter och moms för förvärvade tillgångar. Vid periodens slut uppgick den utestående skulden till 66,9 miljoner kronor. Periodens ränta uppgick till -0,8 MSEK.

Eftersom koncernen förvärvade en extra modul för AutoStore under fjärde kvartalet 2017, som finansierades på samma avtalsvillkor som den första modulen, ökade de räntebärande skulderna med 38,9 miljoner kronor under fjärde kvartalet 2017.

Dessutom återbetalades ett lån om 12,0 miljoner kronor i sin helhet till den svenska nationella tillväxtfonden ALMI under räkenskapsåret 2017.

Per den 31 december 2017 uppgick koncernens totala likvida medel till 429,7 miljoner kronor och räntebärande lån uppgick till 101,2 miljoner kronor.

Börsintroduktion och information om bolagets aktie

Notering av aktien, 31 maj 2017

Den 7 maj 2017 meddelade aktieägarna i Boozt AB (publ) sin avsikt att notera bolagets aktier på Nasdaq OMX Stockholms huvudlista. Före noteringen publicerades ett offentligt erbjudande av Boozt AB:s (publ) aktier den 17 maj 2017.

Erbjudandet bestod av 51,7% av aktierna i Booxt AB (publ). Första handelsdagen var den 31 maj 2017. Noteringskursen fastställdes till 62,00 kronor per aktie. Erbjudandet omfattade totalt 29 104 729 aktier. Av det totala erbjudandet erbjöds 20 881 013 existerande aktier av Sunstone Technology Ventures Fund II K / S, Verdane Capital VII K / S, ECCO Holding A / S, Sampension KP Livsforsikring A / S och styrelseledamoten Kent Stevens Larsen.

Dessutom emitterades 6 451 000 nya aktier, vilket gav Bolaget ett bruttotillskott på 400,0 miljoner kronor och netto 384,4 miljoner kronor.

Den rådgivande banken Carnegie avslutade stabiliseringsperioden den 9 juni 2017.

Booxt-aktien

Booxt-aktien handlas med tickernamnet BOOXT och med ISIN-koden SE0009888738.

Sedan den första handelsdagen den 31 maj 2017 har marknadspriset för aktien utvecklats positivt. Det lägsta noterade marknadspriset under perioden uppgick till 61,00 kronor per aktie (17 november) och det högsta noterade marknadspriset uppgick under perioden till 86,75 kronor (14 juni). Slutkurs per 31 december 2017 var 73,25 kr. Den genomsnittliga omsättningen för Booxt-aktien var 205 879 aktier per dag under perioden. Per den 31 december 2017 hade bolaget cirka 3 900 aktieägare, varav de största aktieägarna var Sampension KP Livsforsikring A / S (9,87%), Verdane Capital VII K / S (8,23%) och Sunstone Technology Ventures Fund II K / S (6,58%).

Totalt antal aktier uppgick till 56 338 433, kvotvärdet uppgick till 0,0833 kronor och antalet utestående teckningsoptioner uppgick till 267 500 vid rapportperiodens slut. Varje teckningsoption ger rätt att köpa 12 aktier, vilket innebär totalt 3 210 000 aktier.

Det finns endast en aktieklass i Booxt AB (publ). Det finns

inga aktier med särskilda rättigheter eller preferenser. Utöver aktier har bolaget emitterat teckningsoptioner (rätt att förvärva aktier till särskilda villkor).

Samtliga aktier i bolaget är noterade. Marknadsvärdet för bolaget per 31 december 2017 uppgick till 4 127 miljoner kronor.

Aktiesplit

I enlighet med beslut vid extra bolagsstämma den 10 maj 2017 genomfördes en aktiesplit, varigenom en aktie uppdelades i tolv. Det totala antalet aktier efter spliten uppgick till 46 695 540 och kvotvärdet uppgick till 0,0833 kronor.

Nyemission

I enlighet med beslut vid extra bolagsstämma den 10 maj 2017, där styrelsen bemyndigades att besluta om nyemission, samt styrelsens beslut som fattades den 30 maj 2017, genomfördes en nyemission den 30 maj 2017. Nyemissionen tecknades fullt ut och tillförde bolaget 400,0 miljoner kronor före emissionskostnader som uppgick till 15,6 miljoner kronor. Antalet aktier efter nyemissionen uppgick till 56 338 433 och aktiekapitalet till 4 694 869 kronor. Utspädningseffekten uppgick till 12,9 procent, motsvarande 6 451 000 aktier och röster.

Teckningsoptioner

Teckningsoptionsprogram 2012/2022

I samband med noteringen av Booxt AB:s (publ) aktier har 2 405 361 emitterade och utdelade teckningsoptioner omvandlats till stamaktier. Konverteringen utfördes av bolaget genom att köpa teckningsoptionerna från teckningsoptionsinnehavarna till ett pris baserat på noteringskursen, vilket innebär att en skuld till de tidigare optionsinnehavarna uppstod.

Skulden konverterades till stamaktier i en kvittningsemission som genomfördes till det pris som motsvarade noteringskursen vid noteringen av aktierna Booxt AB (publ). En följd av återköpen av teckningsoptioner är att en skuld för sociala

avgifter uppstod. Kostnaden för sociala avgifter relaterade till teckningsoptionsprogrammet 2012/2022 säkrades av Boozt AB (publ) som utfärdade 786 532 teckningsoptioner till ett helägt dotterbolag för teckning av stamaktier i Boozt AB (publ). Dotterbolaget konverterade teckningsoptionerna till stamaktier och dessa såldes vid noteringen av Boozt AB (publ). Försäljningslikviden har använts för att betala sociala avgifter.

Per den 31 december 2017 finns inga utestående teckningsoptioner relaterade till teckningsoptionsprogrammet 2012/2022.

Teckningsoptionsprogram 2015/2025

Koncernen har utfärdat ett teckningsoptionsprogram för nyckelpersoner i koncernen. Koncernchefen ingår i denna grupp. Totalt har 267 500 teckningsoptioner utfärdats inom programmet. Av dessa har 63 954 teckningsoptioner emitterats till ett helägt dotterbolag med syfte att motverka kassaflödeseffekter relaterade till de sociala avgifter som bolaget kommer bli betalningsskyldigt för vid tidpunkten för inlösen. Varje teckningsoption ger rätt att köpa 12 aktier.

Teckningsoptionerna utfärdades i samband med noteringen av bolagets aktier, varvid 33% av teckningsoptionerna intjänas från utfärdandedagen fram till 12 månader efter den första dagen för handel med bolagets aktier på Nasdaq OMX Stockholm, vilket innebär att maj 31, 2018. 33% av teckningsoptionerna intjänas det datum som inträffar 24 månader efter den första handelsdagen av bolagets aktier, den 31 maj 2019, och resterande 34% av teckningsoptionerna intjänas 36 månader efter den första handelsdagen av bolagets aktier, vilket innebär den 31 maj 2020.

Anställda

Vid utgången av 2017 hade koncernen 224 anställda (192). Koncernens personal var huvudsakligen anställd i Boozt Fashion AB. Några var anställda i det danska dotterbolaget Boozt Fashion ApS. Medelantalet anställda i koncernen var 190 (149), varav 59% kvinnor och 41% män (58% kvinnor och 42% män).

Transaktioner med närstående

Koncernen har transaktioner med bolag som ägs av personer som har betydande inflytande på Boozt AB (publ). Transaktioner med närstående under räkenskapsåret 2017 avser inköp av varor från ECCO-koncernen.

Alla transaktioner med närstående prissätts på marknads-mässiga villkor. När köp och försäljning sker mellan koncernföretag används samma prissättningsprinciper som vid transaktioner med utomstående parter.

Moderbolaget

Moderbolaget Boozt AB (publ) (orgnr 556793-5183) är ett svenskt aktiebolag som grundades den 15 oktober 2009 och är registrerat hos Bolagsverket per den 13 november 2009. Bolagets verksamhet bedrivs i enlighet med aktiebolagslagen.

Sedan den 31 maj 2017 är Boozt AB (publ) noterat på Nasdaq OMX Stockholms huvudlista.

Adressen till huvudkontoret är Hyllie Boulevard 10 B, 215 32 Malmö.

Nettoomsättningen för räkenskapsåret 2017 uppgick till 81,8 Mkr (0,0) och bestod av fakturerade förvaltningstjänster.

Bolagets ackumulerade kostnader uppgick till -107,7 miljoner kronor (-0,2). Kostnaderna består främst av löner till koncernledningen, kostnader hänförliga till noteringen av bolagets aktier uppgående till 27,1 miljoner kronor, kostnader för lock-up-bonusar till ledande befattningshavare om SEK 15,3 miljoner kronor, transaktionsbonus till koncernledningen uppgående till 2,3 miljoner kronor och kostnader för sociala avgifter relaterade till koncernens teckningsoptionsprogram uppgående till 35,7 miljoner kronor.

Under året har ett avtal om avgångsvederlag till bolagets tidigare IR- och Kommunikationsdirektör ingåtts. Avgångs-

vederlaget uppgår till 0,7 miljoner kronor exklusive sociala avgifter.

Nettoresultatet för räkenskapsåret 2017 uppgick till -12,4 miljoner kronor (-0,2).

Framåtblickande information

Koncernen vidhåller följande finansiella mål som antogs av styrelsen vid tidpunkten för bolagets börsintroduktion.

NETTO- OMSÄTTNINGS- TILLVÄXT	Koncernen eftersträvar en årlig nettoomsättnings-tillväxt i intervallet 25-30% på medellång sikt
JUSTERAD EBIT-MARGINAL	- Koncernen eftersträvar en justerad EBIT-marginal överstigande 6% på medellång sikt. - Koncernen förväntas förbättra den justerade EBIT-marginalen årligen då kostnadsandelen fortsätter att minska som en följd av nettoomsättningstillväxten

För 2018 räknar koncernen med en nettoomsättningstillväxt på mer än 30%. Den justerade EBIT-marginalen förväntas öka något jämfört med 2017.

Utdelningspolicy

När bolagets utdelningsbara medel överstiger möjliga investeringar i lönsam tillväxt kommer överskottet att udelas till bolagets aktieägare.

Förslag till vinstdisposition

SEK

Överkursfond	1 081 810 229
Balanserat resultat	-330 695 313
Årets resultat	-12 424 826
Totalt	738 690 090

Styrelsen föreslår att resultatet fördelas enligt följande

I ny räkning överförs	738 690 090
-----------------------	-------------

Risker och riskhantering

Boozt arbetar kontinuerligt för att identifiera, bedöma och utvärdera risker som koncernen för närvarande utsätts för och risker som sannolikt kommer att uppstå inom överskådlig framtid. Risker identifieras, utvärderas och hanteras utifrån koncernens vision och mål. Koncernen använder följande kategorier för att hantera risker; Finansiella-, strategiska-, operativa- och regulatoriska risker.

Operativa risker utvärderas kontinuerligt inom den dagliga verksamheten. Managementrelaterade risker granskas kontinuerligt av ledningen och dokumenteras av intern-kontrollfunktionen. Koncernledningen rapporterar varje månad till styrelsen om potentiella riskproblem. Styrelsen är ansvarig för aktieägarna för koncernens riskhantering och bedömer risker årligen eller oftare vid behov.

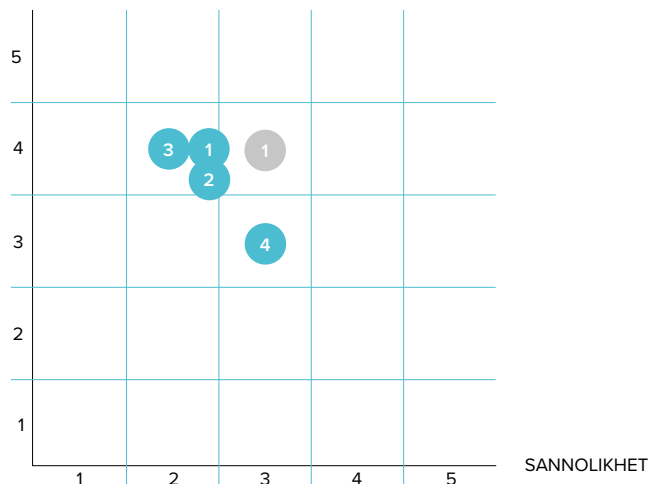
Identifierade risker bedöms beträffande sannolikheten för förekomst och påverkan. Effektiviteten hos befintliga riskåtgärder (såsom skyddsåtgärder, kontrollaktiviteter etc.) utvärderas kvalitativt. Den återstående risken illustreras och beaktar effektiviteten av alla nuvarande befintliga riskåtgärder. Alla identifierade risker dokumenteras i en riskkarta och förklaras vidare i ett riskregister, internt kallat Boozt Risk Library.

Risker kan minimeras genom proaktiva åtgärder, såsom försäkringar eller juridiska avtal, och i vissa fall kan koncernen påverka sannolikheten för att en riskrelaterad händelse inträffar. Andra risker är inte möjliga att eliminera, till exempel risker som är beroende av politiska beslut eller andra makroekonomiska faktorer. Om en risk är relaterad till händelser utanför bolagets kontroll, syftar arbetet till att minimera konsekvenserna.

Översikt över identifierade risker

I det följande avsnittet redovisar vi de identifierade riskerna som anses ha betydande inverkan på verksamheten per december 2017. I Boozt Risk Library identifierades över 100 risker, men flera av dem har en relativ låg sannolikhet för förekomst eller låg möjlig inverkan och ingår därför ej i de rapporterade riskerna nedan. Den relativa risken för händelse och påverkan förändras över tid vilket medför att de rapporterade riskerna ska ses som en ögonblicksbild av nuvarande risker.

PÅVERKAN



Finansiella risker

Finansiella risker inkluderar risker som påverkar verksamhetens förmåga att förse verksamheten med tillräcklig finansiering och likviditet för att driva och utveckla verksamheten enligt affärsplanen.

Risk

1. Refinansieringsrisker

Risk gällande förmåga att förse koncernen med tillräcklig finansiering
Med hänsyn till tillväxtplaner och tillgång till kapitalmarknader/bankinstitutioner.

Bedömning: Lägre sannolikhet

2. Likviditetsrisk

Risk för att koncernen inte har tillräcklig likviditetsreserv
På grund av ineffektiv kontanthanteringsplanering eller oförutsedda händelser med stor kassaflödespåverkan.

Bedömning: Oförändrad

3. Likviditetsrisk

Risk att förvärvande banker / institutioner stoppar kassaflödet
Kreditvärderingen av koncernen kan påverka beslutet att frigöra kundfordringar.

Bedömning: Oförändrad

4. Valutarisk

Valutarisk - operationella transaktioner
På grund av operativt kassaflöde i olika valutakurser (försäljning av varor och inköp av varor)

Bedömning: Oförändrad

Riskhantering

1. Refinansieringsrisker

Risken mildras genom antagna riktlinjer avseende målskultsättningsgraden, löptidsprinciper för finansiering av koncernen och en riskdiversifieringspolicy avseende finansiella motparter (t ex lägsta antal banker).

2. Likviditetsrisk

Koncernen utsätts för två likviditetsmässiga lågsåsonger per verksamhetsår. Koncernen ska sträva efter att ha en tillräcklig likviditetsreserv under dessa perioder. Vid dessa tillfällen har koncernen tillgång till en checkräkningskredit för att säkerställa en tillräcklig likviditetsreserv.

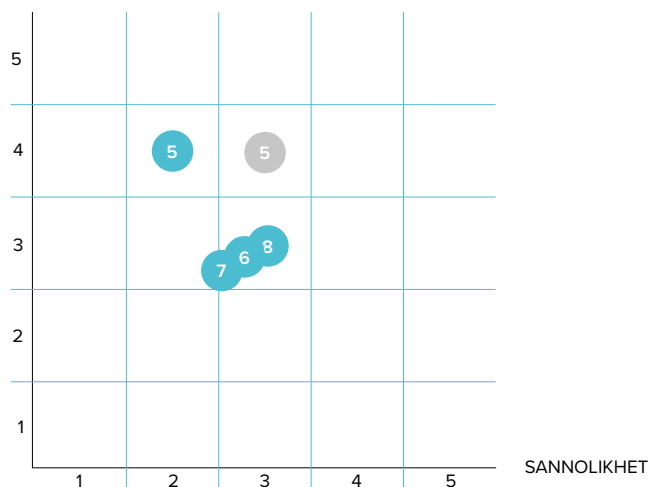
3. Likviditetsrisk

Koncernens nuvarande kassaflöde är starkt och koncernen har tillgång till en extra checkräkningskredit. Inköpspriser fastställs när man lägger order, men betalas när de mottages, vilket ger tillräckligt med tid för att planera hantering av likvida medel.

4. Valutarisk

Transaktionsexponeringen hanteras främst genom naturliga säkringar, vilket innebär att inköp sker i samma valuta som kassaflöden från intäkter. Koncernen utvärderar ständigt om valutasäkring ska göras. Valutasäkring tillämpas för närvarande för exponering mot den norska kronan.

PÅVERKAN



5. IT-efterlevnad

6. Icke-finansiell rapportering

7. Leverantörsrisker

8. Arbetsmiljöregler

● Riskbedömning 2017

● Riskbedömning 2016 (om ändrad 2017)

Regulatoriska risker

Regulatoriska risker är relaterade till verksamhetens förmåga att hantera effekterna av ny lagstiftning och reglering, samt att hantera oförutsedda tvister eller andra rättsliga eller avtalsenliga osäkerhetsfaktorer.

Risk

5. IT-efterlevnad

Risk för att verksamheten saknar förmåga att uppfylla kraven i den nya EU-sekretessförordningen (GDPR)

Särskilt när det gäller engagemang från tredje part.

Bedömning: Lägre sannolikhet

6. Icke-finansiell rapportering

Efterlevnad av Nasdaqs regelverk

Som nyligen noterat bolag finns en risk för att koncernen inte är medveten/ inte har möjlighet att följa det regelverk som gäller för ett börsnoterat bolag (inklusive regler som fastställts av Nasdaq, Finansinspektionen och andra myndigheter).

Bedömning: NY RISK

7. Leverantörsrisker

Produktkvalitetsrisk

Att sälja varor från leverantörer, vars produktkvalitet vi inte har kontroll över.

Bedömning: Oförändrad

8. Arbetsmiljöregler

Risk för att verksamheten inte överensstämmer med arbetsmiljöförordningen
Verksamheten genomgår omfattande förändringar/omvandlingar, risk att någon del av regelverket eller sedvanlig praxis inte beaktas

Bedömning: Oförändrad

Riskhantering

5. IT-efterlevnad

Gruppen har förberett GDPR-genomförandet genom en intern projektgrupp med ytterligare hjälp från externa juridiska experter, för att säkerställa fullständig efterlevnad enligt bestämmelserna. Utbildningsprogram för anställda har utförts.

6. Icke-finansiell rapportering

Koncernen genomförde grundliga förberedelser inför noteringen av bolagets aktier. Samtliga interna processer relaterade till intern kontroll granskades, policys uppdaterades med hänsyn till nya regelverk som exempelvis hantering av insiderinformation. Nya policyer och processer kommunicerades genom utbildningsprogram för anställda. Styrelsen och koncernledningen har deltagit i en utbildning genom Nasdaq.

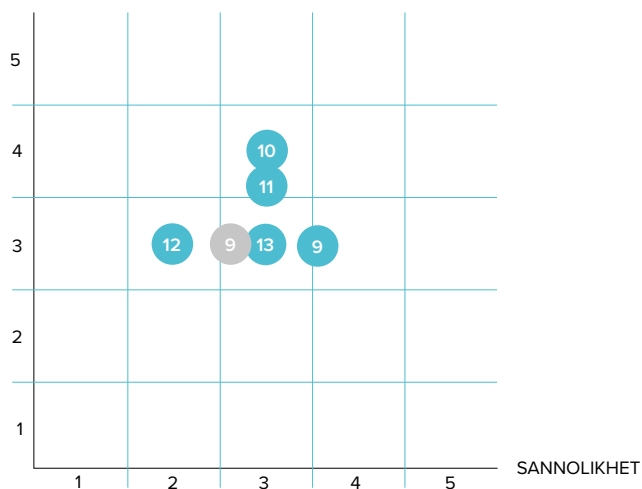
7. Leverantörsrelationer

Vi har långsiktiga relationer med de varumärken som vi jobbar med, och oftast hanteras eventuella tvister på ett informellt sätt. För att minimera risken för osäkerheter som kan leda till en tvist och risken för finansiell utsatthet har avtal tecknats med leverantörer.

8. Arbetsmiljöregler

Koncernen har ett systematiskt tillvägagångssätt för att hantera och granska arbetsmiljön. För att stärka vårt tillvägagångssätt använder vi externa arbetsmiljöspecialister som erbjuder expertis och granskar det arbete som utförs inom koncernen.

PÅVERKAN



9. Konkurrenskraft

10. Tillväxt

11 & 12. Personal

13. Övergripande ekonomiska risker

● Riskbedömning 2017

● Riskbedömning 2016 (om ändrad 2017)

Strategiska risker

Strategiska risker är risker relaterade till företagets förmåga att bibehålla konkurrenskraft på lång sikt. Omfattande risker är risken för minskad efterfrågan, marknadsförings- och varumärkesrisker och beroende av specifika individer och externa partners.

Risk

9. Konkurrenskraft

En internationell aktörs inträde på den nordiska marknaden

Risk för att en internationell stark marknadsaktör bestämmer sig för att komma in på den nordiska marknaden och väsentligt förändra marknadsförutsättningarna.

Bedömning: Ökad sannolikhet

10. Tillväxt

Nettoomsättningstillväxten är för långsam i förhållande till att "bli stor snabbt"
Tillväxttakten kan influeras negativt av omvärldsfaktorer såsom konjunktur, negativ utveckling av reallöner eller förändringar i andra marknadsekonomiska förhållanden.

Bedömning: NY RISK

11 & 12. Personal

Strategiska risker relaterade till personal

11: Risk för att koncernen saknar förmåga att behålla nyckelpersoner.

12: Risk för att koncernen saknar förmåga att locka önskad personal.

Olika orsaker kopplade till erbjudandet (monetära, förmåner, arbetsmiljö etc).

Bedömning: Oförändrad

13. Övergripande ekonomiska risker

Risker kopplade till makroekonomiska externa faktorer

Risker som är relaterade till den övergripande eller specifika ekonomiska utvecklingen i det geografiska område som Boozt är verksamma i.

Bedömning: Oförändrad

Riskhantering

9. Konkurrenskraft

Vi anser att vår konkurrenskraftiga fördel är stark, utifrån vårt erbjudande, som är positionerat för att långsiktigt relevant för den moderna nordiska modeintresserade personen. Vi har en hög modemedvetenhet inom vår målgrupp och vi fortsätter att differentiera oss genom att skapa kundlojalitet genom analys och data utav vår produktmix, enkelhet och snabbhet i vårt erbjudande till kunderna.

10. Tillväxt

Vi övervakar aktivt makroekonomiska trender och utveckling inom regionen där vi är verksamma, liksom de online-faktorer och trender som kan påverka vår bransch.

11 & 12. Personal

Koncernen strävar efter att vara en attraktiv arbetsgivare genom ett konkurrenskraftigt erbjudande gällande såväl lön som förmåner, men också genom att skapa en kultur som våra medarbetare tycker om att vara en del av. I vår uppförandekod återger vi de värden som vi vill att verksamheten ska agera utifrån.

13. Övergripande ekonomiska risker

Vi övervakar aktivt makroekonomiska trender och utveckling inom regionen där vi är verksamma, liksom de online-faktorer och trender som kan påverka vår bransch.

Operationella risker

Operationella risker är relaterade till den dagliga verksamheten och förmågan att uppfylla åtaganden gentemot kunder. Operationella risker kan ofta hanteras genom interna kontrollaktiviteter.

14 & 15. Risker relaterade till teknisk prestanda

16. Beroende av logistikpartners

17. Incidentrisker

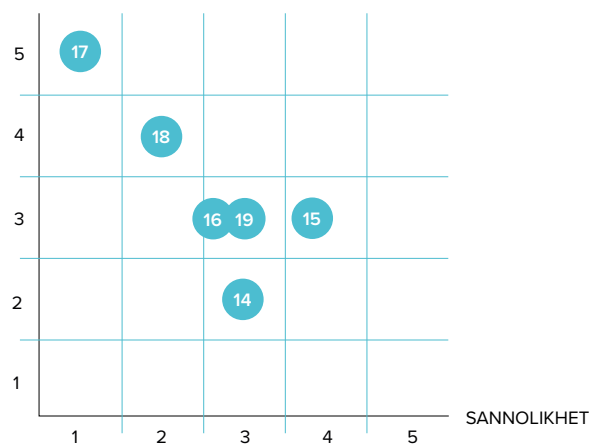
18. Lagrets effektivitet och kapacitet

19. Leverantörer och partners

● Riskbedömning 2017

● Riskbedömning 2016 (om ändrad 2017)

PÅVERKAN



Risk

14 & 15. Risker relaterade till teknisk prestanda

14: Risk för att systemen hackas/attackeras. Otillräcklig säkerhet, eller brist på förmåga att förutse nya sätt som kan innebära att system attackeras eller utsätts för virusangrepp. 15: Risk för nedtid på webbplatsen eller funktioner som är direkt anslutna till webbplatsen, som exempelvis betalningssystem. Detta kan vara ett resultat av systemfel eller på grund av att trafik på våra webbplatser skulle överstiga kapacitetsnivåerna.

Bedömning: Oförändrad

16. Beroende av logistikpartners

Relaterade risker till beroende av distributionspartners och deras prestationer. Risker som är relaterade till försummelse från partner av stor betydelse samt risker relaterad till dålig prestanda av partner med direkt effekt på kundupplevelse för Booztkunder.

Bedömning: NY RISK

17. Incidentrisker

Risk för brandolycka

Gäller i första hand lagret, där konsekvenserna skulle bli betydligt allvarigare än vid huvudkontoret.

Bedömning: Oförändrad

18. Lagrets effektivitet och kapacitet

Lagereffektivitet

Verksamheten är beroende av en effektiv logistikinfrastruktur. Med ökade volymer i retur ökar behovet av antal timmar med manuellt arbete och därmed minskad möjlighet att öka effektiviteten.

Bedömning: Oförändrad

19. Leverantörer och partners

Risker som uppkommer utifrån outsourcing av lagerplockning/hantering. Tredje parters engagemang i en av de mest centrala operativa processerna, påverkar i högsta grad möjligheten att prestera för att kunna möta kundernas förväntningar.

Bedömning: Oförändrad

Riskhantering

14 & 15. Risk relaterad till teknisk prestanda

Boozt utvärderar och följer upp risken för uppkomst av olika scenarier som påverkar funktionaliteten hos webbutikerna som Boozt driver. Vår IT Disaster Recovery Plan prioriterar roller och ansvar och åtgärder för att hantera störningar. Webbutikerna övervakas i realtid och åtgärder kan vidtas inom några minuter för att säkerställa webbplatsens funktionalitet.

16. Beroende av logistikpartners

Vi är i löpande dialog med våra logistikpartners och implementerar kontinuerligt förbättringar av kunderbjudandet. Genom detta nära samarbete med flera av de ledande logistikleverantörerna i regionen anser vi inte att det finns ett kritiskt beroende gentemot någon enskild partner.

17. Incidentrisker (ej IT-relaterade)

Boozt bedömer och utvärderar olika möjliga scenarier och har definierat vilka åtgärder som ska vidtas om sådana händelser inträffar. Beredskapsplaner som inkluderar ansvars- och krishantering är antagna.

18. Lagrets effektivitet och kapacitet

Tillväxten av verksamheten är i linje med utförandet av den strategiska affärsplanen. Strategisk och taktisk planering utförs för att stödja tillväxten utifrån på faktorer som lager- och logistikkapacitet, rekryteringsstrategier etc. Koncernledningen och styrelsen granskar kontinuerligt affärsplanen och den strategiska och taktiska planeringen. Genom ett nära samarbete med vår partner i BFC kan vi hålla en hög ekonomisk effektivitet i returhanteringen.

19. Leverantörer och partners

Vi har en långsiktig och väl fungerande relation med underleverantören, som har varit den kontrakterade leverantören av plock- och packprocesser för Boozt sedan verksamheten startades. Avtalsvillkor speglar behovet av att säkerställa att Boozts krav, tillväxtplaner och policyer efterlevs, inklusive de värden som anges i koncernens uppförandekod.

Hållbarhetsrapport

Detta är koncernens rapport om icke-finansiella frågor (miljö-, social- och bolagsstyrningsrelaterade frågor). Rapporten är upprättad i enlighet med Årsredovisningslagens krav om hållbarhetsrapportering. Koncernen definierar hållbarhet i detta sammanhang som arbetet med miljöfrågor, korruption och mutor, personal, sociala frågor och mänskliga rättigheter. Syftet med Boozt:s hållbarhetsarbete är att bidra positivt till samhället och minimera eventuella negativa effekter från koncernens egen verksamhet. Det inkluderar även att kommunicera koncernens egna förväntningar på mode- och kosmetikmärken, vilka koncernen säljer på sina webbplatser samt att säkerställa att varumärken och partner följer gällande regler och förväntningar från kunder.

Boozts prioriteringar är relaterade till riskhantering och affärsmöjligheter. De risker som koncernen anser vara väsentliga ingår i koncernens riskrapport på sidan 76. Specifika risker som bedöms gälla hållbarhetsfrågor identifieras och kommenteras nedan.

Rapporteringskrav

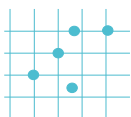
Kommentarer



Affärsmodell

Boozts affärsmodell består i att köpa kläder, accessoarer och skönhetsprodukter från etablerade varumärken och erbjuda dessa till allmänheten genom online- och offlinebutiker. Boozt är en ledande aktör i mellan- och premiumsegmentet i Norden och skapar värde genom att matcha utbud och efterfrågan på ett innovativt och konsumentvänligt sätt.

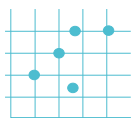
Som en online-återförsäljare, utan egen produktion av kläder, accessoarer eller kosmetika, är många av koncernens hållbarhetsrisker indirekta och relaterade till delar av försörjningskedjan. Koncernen har ingen omedelbar kontroll över hållbarhetsriskerna i försörjningskedjan, men kan vidta åtgärder för att bedöma leverantörerna och minimera risker. Identifierade direkta risker är huvudsakligen förknippade med koncernens verksamhet i hanteringscentret och som arbetsgivare.

Identifierade
risker och
riskhantering

Genom en analys av verksamheten har koncernen identifierat fyra huvudrisker relaterade till hållbarhet: arbetsmiljörelaterade risker, produktkvalitetsrisker, transportens miljöpåverkan, korruption och mutor.

Arbetsmiljörisker har bedömts och hanteras genom ett systematiskt arbete för att främja god arbetsmiljö och säkerhet. Risker omfattar fysiska risker, huvudsakligen hantering av varor och returer i hanteringscentret, men också psykosociala risker som stress i hela vår verksamhet. Alla managers är medvetna om sitt ansvar för att förebygga dessa risker. Brandsäkerhet är av högsta prioritet, särskilt i hanteringscentret med hänsyn till förebyggande av incidenter. Med modern teknik har koncernen kunnat genomföra omfattande förebyggande skyddsåtgärder för att hålla risken för bränder till ett absolut minimum. I det automatiska plockningssystemet finns det inget syre, vilket minskar risken för bränder bland de varor som finns i systemet. Alla brandfarliga varor, som parfym, hålls i ett brandsäkert säkerhetsrum som är utformat för att förhindra att en eventuell brand ska kunna spridas. Brandförebyggandet hanteras systematiskt med dokumenterade kontinuerliga säkerhetsrundor.





Identifierade risker och riskhantering

Koncernen har också identifierat produktrisker relaterade till farliga ämnen i produkter som distribueras av våra varumärkespartner och som utgör en risk för miljön och människors hälsa eller inte uppfyller våra kunders etiska krav. Denna risk hanteras främst genom avtal och krav på varumärkespartnerna.

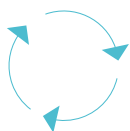
Djurs välbefinnande är mycket viktigt för Boozt, och vi är medvetna om de utmaningar som modeindustrin står inför när det gäller djurs välbefinnande och de etiska frågorna kring djurhantering. Vi har därför beslutat att inte sälja pälsprodukter och har varit en pälsfri återförsäljare sedan 2016. Svenska och danska djurrättsorganisationer, Djurens Rätt och Anima listar oss som en pälsfri återförsäljare.

En standardrisk i samband med affärsmodellen för e-handel, och kanske en av de största utmaningarna som koncernen och andra aktörer på marknaden står inför ur ett hållbarhetsperspektiv, är utmaningen att ta itu med miljöpåverkan av transport av varor. På Boozt är vi ödmjuka inför denna utmaning och vi försöker bemöta dessa utmaningar från olika perspektiv.

Som en av de största e-handelsaktörerna på den nordiska marknaden är vi en viktig partner för transportörerna. Därför har vi en indirekt möjlighet att påverka våra partner genom att uppmuntra och erbjuda dem att vara en del av initiativ för att minska koldioxidutsläppen, vilket vi gör när vi förhandlar och utvecklar tjänster med våra partner. En annan möjlighet som hänger ihop med skalfördelar är optimering av lastkapaciteten i bilarna, vilket innebär att lastbilarna kan köra kortare sträckor. Koncernen arbetar nära sina transportpartner för att optimera interna och externa flöden i försörjningskedjan för att på så sätt minimera koldioxidutsläpp och andra lokala effekter.

Vi har risker relaterade till det faktum att vi är ett börsnoterat bolag och måste förebygga att känslig information kan delas och användas felaktigt. Vi har också risker hänförliga till varuinköp från många varumärken. Vi har policies och processer på plats för att hantera dessa risker systematiskt.





Miljö
Riktlinjer
Due-diligence-
procedurer
Resultat
Indikatorer

Koncernen har antagit en koncernpolicy avseende miljöpåverkan som fastställer de grundläggande utgångspunkterna för koncernens beslutsfattande och förfaranden.

Polycyns huvudfokus är koncernens egen verksamhet och i synnerhet hanteringscentret. Verksamheten där använder energieffektiv och modern teknik som drivs av 100% förnybara energikällor, för närvarande energi från vattenkraft, men med pågående aktiviteter för att delvis ersätta externa energikällor med egenproducerad solenergi från solpaneler på taket på hanteringscentret. Därmed kommer beroendet av extern energi att minska, vilket stärker koncernens beredskap vid strömavbrott.

Vårt logistik- och hanteringscenter i Ängelholm, som är den största byggnaden med den högsta energiförbrukningen i vår verksamhet, är en GreenBuilding-certifierad anläggning. Certifieringen kräver att byggnadens energiförbrukning är 25% lägre än i Boverkets föreskrifter, vilket koncernen överträffat med råge sedan hanteringscentret togs i bruk. Målet för energiförbrukning i hanteringscentret har satts för att överensstämma med GreenBuildings krav.

Koncernen har under 2017 vidtagit åtgärder för att minimera miljöpåverkan av förpackningsmaterial som används för att distribuera produkter till konsumenter. Under 2017 förbättrades sammansättningen av materialet som används i plastpåsar, från att vara 50% återvinningsbart till 80% återvinningsbart. Plastpåsar är de föredragna förpackningslösningarna eftersom de är betydligt mindre och lättare än kartongförpackningar, vilket resulterar i mindre avfall och lägre transportvikt. Plastpåsar utgjorde cirka 80% av allt utgående förpackningsmaterial under 2017 och gruppen har satt upp ett mål att introducera påsar som utgörs av 100% bio-nedbrytbart material under 2018.

Återvinningen av förpackningsmaterial från inkommande leveranser har förbättrats avsevärt tack vare investeringar i effektiva återvinningssystem i lagret. Mer än 82% av allt avfall har återvunnits sedan det nya hanteringsscentret togs i bruk. Återvunnet material består huvudsakligen av papper, trä och plast. Vi strävar efter att förbättra denna andel; Målet har fastställts till 85% för 2018.





Anställda och sociala frågor

Riktlinjer

Due-diligence-
procedurer

Resultat

Indikatorer

Koncernen har antagit riktlinjer avseende HR och mångfald i styrelsen samt en uppförandekod och en jämställdhetsplan.

Under 2017 anställde Boozt en Talent Development Manager med syfte att förbättra interna system och initiera ytterligare aktiviteter för personalutveckling. Syftet är också att utöka och förbättra nuvarande aktiviteter, såsom personalutveckling, utöver regelverkets krav. Under 2018 kommer vi implementera medarbetarundersökningar, för att kunna identifiera förbättringsområden, både relaterade till den fysiska och psykosociala arbetsmiljön liksom anställdas karriär- och personliga utveckling.

Koncernen anser att organisationen drar nytta av att ha anställda med olika kulturella bakgrunder, och vill fortsätta att vara ett exempel på hur detta stärker vårt företag. Koncernen har satt ett mål att fortsätta att hålla nuvarande andel utlandsfödda medarbetare på cirka 50% (andelen under 2017 var 52%). Säkerhet i koncernens hanteringscenter och kontor är en nödvändighet, och vi bör alltid sträva efter att inte ha några arbetsskador. Under 2017 rapporterades en arbetsskada i uppföljningscentret, vilket resulterade i att 14 arbetsdagar förlorades.

Vi förespråkar en god balans mellan arbete och fritid. Vi uppmuntrar både män och kvinnor till föräldrarledighet och stöttar de som vill kombinera föräldrarledighet med deltidsarbete.

Vi är ett företag för många, och vi vill att vår verksamhet ska gagna så många som möjligt. Därför engagerar vi oss i frågor som påverkar många människor. En sjukdom som tyvärr påverkar många är cancer - nästan alla känner till någon som har eller har haft cancer. Det är därför som cancerrelaterade initiativ något vi strävar efter att vara engagerade i. Som en av de ledande online-återförsäljarna i Norden använder vi vår räckvidd och storlek för att stödja ett antal välgörenhetsorganisationer och goda initiativ inom detta område. I fyra år har Boozt varit den enda officiella partnern till danska TV2 och Knæk Cancer, den danska cancerföreningen. År 2016 samlades över 700 000 kronor in för cancerforskning, genom att sälja en speciell t-shirt där 100 kronor av priset på 249 kronor donerades till organisationen. Vi stöder också Movember, en internationell organisation mot prostatacancer.





Under 2017 gick Boozt.com samman med Mini A Ture för att stödja Röda Korset och deras välgörenhetsarbete runt om i världen. Fyra regnbyxor har designats och producerats av Mini A Ture uteslutande för Boozt.com. Boozt.com har sedan våren främjat dessa i olika online-kanaler och donerat 100 kronor för varje sålt plagg.



Mänskliga rättigheter

Riktlinjer

Due-diligence-procedurer

Resultat

Indikatorer

Koncernen har riktlinjer för att minimera och förebygga risker som är relaterade till mänskliga rättigheter i tillverkningsindustrin för kläder. Risker kring mänskliga rättigheter i kläd- och modeindustrin har dokumenterats genom åren, och det har skett ett ökat tryck på både varumärken och tillverkare för att förbättra kontrollen över deras försörjningskedja genom avtal, förändringar i processer och revisioner av arbetsförhållanden i fabriker. Som återförsäljare vill Boozt se till att koncernen inte säljer produkter eller varor som produceras genom barnarbete eller i dåliga arbetsförhållanden. För att minimera dessa risker antog koncernen en uppförandekod med syfte att sätta upp och kommunicera minimikrav för anställda, entreprenörer, leverantörer och andra att efterleva.

Under 2017 började koncernen undersöka hur vi bäst kan stödja varumärken och andra partner till att ha höga krav på socialt ansvar. Vi vet att många av de varumärken vi jobbar med verkligen är engagerade och koncernen anser att det bästa vi kan göra är att stödja deras arbete. Eftersom vi arbetar med mer än 500 varumärken tar vi hänsyn till skillnaden vad gäller resurser som ett litet lokalt varumärke har i jämförelse med internationella klädjättar. Vi vill hitta en innovativ metod för att stödja och utvärdera varumärken inom hela sortimentet. Detta arbete kommer att fortsätta och kommer att vidareutvecklas under 2018. Att identifiera relevanta resultatindikatorer kommer vara en del av detta arbete.





**Motverkande
av korruption
och mutor**
Riktlinjer
Due-diligence.
procedurer
Resultat
Indikatorer

I februari 2017 antog Boozt en intern uppförande kod och ett antal policies för att säkerställa en god affärsetik. Dessa inkluderar en anti-korrupsions policy, en insider policy och en inköbspolicy.

Antikorrupsionspolicyn beskriver koncernens ståndpunkt vad gäller att förebygga och förbjuda korruption och mutor i enlighet med lokal lagstiftning där koncernen arbetar, såväl som enligt betydande internationella regelsystem och lagar med extraterritoriell räckvidd, såsom Storbritanniens UK Bribery Act och USA:s US Foreign Corruption Practices Act. Antikorrupsionspolicyn omfattar oacceptabla metoder samt övervakningsaktiviteter för att stödja förebyggande av korruption, bestickning och intressekonflikter.

Bland de aldrig accepterade praxis som finns är det bland annat strängt förbjudet att acceptera eller erbjuda köprabatter, provisioner, bonusar eller kickbacks från våra varumärken. Våra policyer fastställer också detaljerade begränsningar för privata inköp av anställda från våra leverantörer/varumärken för privat bruk eller köp under marknadspriser. På samma sätt fastställer vår antikorrupsionspolicy att våra anställda inte får acceptera gåvor eller någon annan kompensation. Gåvor och kompensation kan uppfattas som ett otillbörligt tillvägagångssätt för att påverka affärsbeslut och i antikorrupsionspolicyn exemplifieras typiska situationer då gåvor från leverantörer kan anses ha en möjlig påverkan på affärsbeslut.

Gruppens Whistleblower-policy antogs med sikte på att uppmuntra en transparent affärsmiljö där en lönsam verksamhet i koncernen kombineras med god etik. Koncernen har föresatt sig att hitta och adressera felaktigt handlande och anser att rapportering av felaktigheter är av stor betydelse. En whistleblower-kanal som stöds av en extern leverantör är ett verktyg för att stödja sådan rapportering. Det har inte rapporterats några fall i whistleblower-kanalen under 2017.

Under 2017 genomförde vi stickprovstester med våra varumärkespartners med avsikt på förekomst av gåvor till våra inköpare. Vi kunde inte identifiera några sådana transaktioner.



Finansiell rapportering

Koncernens resultaträkning

Miljoner kronor om inget annat anges	Not	2017-01-01 2017-12-31	2016-01-01 2016-12-31
RÖRELSENS INTÄKTER			
Nettoomsättning	3, 4	2 016,4	1 396,4
Övriga rörelseintäkter	5	-	4,3
		2 016,4	1 400,7
RÖRELSENS KOSTNADER			
Kostnader för handelsvaror		-1 155,4	-766,5
Externa hanteringskostnader	6	-312,4	-224,2
Externa marknadsföringskostnader	6	-261,4	-205,7
Övriga externa kostnader	6, 7, 8	-126,3	-73,6
Personalkostnader	9	-197,3	-97,2
Av- och nedskrivningar	10	-30,8	-12,4
Övriga rörelsekostnader	5	-2,6	-
Summa rörelsens kostnader		-2 086,2	-1 379,7
RÖRELSERESULTAT (EBIT)	4	-69,8	21,0
RESULTAT FRÅN FINANSIELLA POSTER			
Finansiella intäkter		9,2	-
Finansiella kostnader		-7,6	-0,5
Finansnetto	11	1,6	-0,5
RESULTAT FÖRE SKATT	4	-68,2	20,5
Skatt på årets resultat	12	55,6	-7,7
ÅRETS RESULTAT		-12,6	12,9
RESULTAT HÄNFÖRLIGT TILL:			
Moderbolagets ägare		-12,6	12,9
Resultat per aktie (kronor)	13	-0,24	0,29
Resultat per aktie efter utspädning (kronor)	13	-0,24	0,29

Avrundningsdifferenser kan påverka summeringarna.

Koncernens rapport över totalresultat

Miljoner kronor	2017-01-01 2017-12-31	2016-01-01 2016-12-31
ÅRETS RESULTAT	-12,6	12,9
Poster som kan omklassificeras till resultaträkningen		
Omräkningdifferens	0,1	-
Övrigt totalresultat	-12,5	12,9
SUMMA TOTALRESULTAT	-12,5	12,9
ÅRETS TOTALRESULTAT HÄNFÖRLIGT TILL		
Moderbolagets ägare	-12,5	12,9

Avrundningsdifferenser kan påverka summeringarna.

Koncernens rapport över finansiell ställning

Miljoner kronor	Not	2017-12-31	2016-12-31
TILLGÅNGAR			
Anläggningstillgångar			
Immateriella anläggningstillgångar			
Webbplattform	14	19,5	15,0
		19,5	15,0
Materiella anläggningstillgångar			
Maskiner och inventarier	15	155,1	17,6
		155,1	17,6
Depositioner		11,8	9,8
Uppskjuten skattefordran	12	92,5	36,8
		104,3	46,6
Summa anläggningstillgångar		278,9	79,2
Omsättningstillgångar			
Varulager	16	571,6	388,8
Kundfordringar	17	34,0	19,6
Övriga fordringar		38,2	49,7
Aktuell skattefordran		0,5	0,4
Förutbetalda kostnader och upplupna intäkter	18	26,9	39,7
Derivat	19	4,4	-
Likvida medel	20	429,7	221,8
Summa omsättningstillgångar		1 105,1	720,1
SUMMA TILLGÅNGAR		1 384,0	799,3
EGET KAPITAL OCH SKULDER			
Eget kapital			
Aktiekapital		4,7	3,9
Övrigt tillskjutet kapital		1 124,3	689,2
Reserver		0,1	-
Balanserat resultat inklusive årets resultat		-338,3	-325,8
Eget kapital hänförligt till moderbolagets aktieägare	21	790,8	367,3
Långfristiga skulder			
Räntebärande skulder	22	70,6	8,6
Övriga avsättningar	22	21,1	16,3
Summa långfristiga skulder		91,7	24,9
Kortfristiga skulder			
Räntebärande skulder	22	30,6	3,4
Leverantörsskulder		282,7	268,8
Övriga skulder		62,0	34,6
Derivat	19	0,3	-
Upplupna kostnader och förutbetalda intäkter	23	126,0	100,2
Summa kortfristiga skulder		501,5	407,1
Summa skulder		593,2	432,0
SUMMA EGET KAPITAL OCH SKULDER		1 384,0	799,3

Avrundningsdifferenser kan påverka summeringarna.

Koncernens rapport över förändringar i eget kapital

Miljoner kronor	Aktie- kapital	Övrigt tillskjutet kapital	Reserver*	Balanserat resultat inkl. årets resultat	Totalt eget kapital hänförligt till moderbolagets aktieägare
Ingående eget kapital 2016-01-01	3,5	549,2	-	-338,6	214,1
Årets resultat	-	-	-	12,8	12,8
Övrigt totalresultat	-	-	-	-	-
SUMMA PERIODENS TOTALRESULTAT	-	-	-	12,8	12,8
Nyemission	0,3	103,6	-	-	104,0
Kostnader för nyemission	-	-	-	-	-
Försäljning av aktier i eget förvar	-	-	-	-	-
Aktierelaterade ersättningar	0,1	36,3	-	-	36,4
Summa transaktioner med ägare	0,4	140,0	-	-	140,4
Utgående eget kapital 2016-12-31	3,9	689,2	-	-325,8	367,3

Avrundningsdifferenser kan påverka summeringarna.

Miljoner kronor	Aktie- kapital	Övrigt tillskjutet kapital	Reserver*	Balanserat resultat inkl. årets resultat	Totalt eget kapital hänförligt till moderbolagets aktieägare
Ingående eget kapital 2017-01-01	3,9	689,2	-	-325,8	367,3
Årets resultat	-	-	-	-12,6	-12,6
Övrigt totalresultat	-	-	0,1	-	0,1
SUMMA PERIODENS TOTALRESULTAT	-	-	0,1	-12,6	-12,5
Nyemission	0,7	399,2	-	-	400,0
Kostnader för nyemission	-	-15,6	-	-	-15,6
Försäljning av aktier i eget förvar	0,1	46,8	-	-	46,9
Aktierelaterade ersättningar	-	4,8	-	-	4,8
Omklassificeringar*	-	-0,1	-	0,1	-
Summa transaktioner med ägare	0,8	435,1	-	0,1	436,0
Utgående eget kapital 2017-12-31	4,7	1 124,3	0,1	-338,3	790,8

Avrundningsdifferenser kan påverka summeringarna.

*Avser likvidation av dotterdotterbolag Lucky Little Me AB.

Koncernens rapport över kassaflöden

Miljoner kronor	Not	2017-01-01 2017-12-31	2016-01-01 2016-12-31
KASSAFLÖDE FRÅN DEN LÖPANDE VERKSAMHETEN FÖRE FÖRÄNDRINGAR I RÖRELSEKAPITAL			
Rörelseresultat		-69,8	21,0
Justering för poster som inte ingår i kassaflödet			
Aktierelaterad ersättning utan kassaflödespåverkan (sociala kostnader)		4,8	8,0
Aktierelaterad ersättning utan kassaflödespåverkan		4,8	12,1
Avskrivningar	10	30,8	12,4
Övriga ej kassaflödepåverkande poster		-0,1	0,0
Erlagd ränta		-2,5	-0,5
Betald inkomstskatt		-0,0	0,0
KASSAFLÖDE FRÅN DEN LÖPANDE VERKSAMHETEN FÖRE FÖRÄNDRINGAR I RÖRELSEKAPITAL		-32,0	53,2
KASSAFLÖDE FRÅN FÖRÄNDRINGAR I RÖRELSEKAPITAL			
Förändring av varulager		-182,8	-148,9
Förändring av rörelsefordringar		10,0	-45,3
Förändring av rörelseskulder		67,0	181,8
Kassaflöde från förändringar i rörelsekapital		-105,8	-12,4
KASSAFLÖDE FRÅN DEN LÖPANDE VERKSAMHETEN		-137,8	40,8
KASSAFLÖDE FRÅN INVESTERINGSVERKSAMHETEN			
Förvärv av materiella anläggningstillgångar	15	-162,7	-23,6
Förvärv av finansiella anläggningstillgångar		-2,1	0,4
Förvärv av immateriella anläggningstillgångar	14	-10,1	-10,5
KASSAFLÖDE FRÅN INVESTERINGSVERKSAMHETEN		-174,9	-33,7
KASSAFLÖDE FRÅN FINANSIERINGSVERKSAMHETEN			
Nyemission	21	431,2	104,0
Upptagna lån	22	163,1	12,0
Amortering av lån	22	-74,0	-1,2
KASSAFLÖDE FRÅN FINANSIERINGSVERKSAMHETEN		520,4	114,8
Årets kassaflöde		207,7	121,9
Valutakurs vinster/förluster i likvida medel		0,2	0,0
Likvida medel vid årets början	20	221,8	99,9
Likvida medel vid årets slut	20	429,7	221,8

Avrundningsdifferenser kan påverka summeringarna.

Not 1 - Redovisningsprinciper

I årsredovisningen och koncernredovisningen ingår det svenska moderbolaget Booxt AB (orgnr 556793-5183), och dess dotterbolag. Koncernens huvudsakliga verksamhet är försäljning av kläder, skor och accessoarer.

Moderbolaget Booxt AB (publ) (orgnr 556793-5183) är ett svenskt aktiebolag, registrerat i Sverige med säte i Malmö. Adressen till huvudkontoret är Hyllie Boulevard 10B, 215 32 Malmö.

Styrelsen och verkställande direktören har den 10 april 2018 godkänt årsredovisningen och koncernredovisningen som kommer att läggas fram för antagande på årsstämman den 27 april 2018.

Tillämpade regelverk

Koncernredovisningen har upprättats i enlighet med Årsredovisningslagen och International Financial Reporting Standards (IFRS) utgivna av International Accounting Standards Board (IASB) så som de fastställts av Europeiska unionen (EU). Koncernredovisningen följer dessutom RFR 1 "Kompletterande redovisningsregler för koncerner".

Nya eller ändrade redovisningsstandarder 2017

Ingen av de ändringar och tolkningar av befintliga standarder som tillämpats av koncernen från och med verksamhetsåret 2017 har haft någon väsentlig inverkan på koncernens eller moderbolagets finansiella rapporter. Förändringar i IAS 7 innebär ökade upplysningskrav avseende kassaflöde. Då detta inte bedöms ha någon väsentlig inverkan på koncernens finansiella rapportering för 2017 har några tillkommande upplysningar inte lämnats.

Ingen förtida tillämpning har gjorts.

Nya eller ändrade redovisningsstandarder som träder i kraft efter 2017

Följande uppdateringar har beslutats av IASB:

- IFRS 9, som behandlar redovisning av finansiella tillgångar och

skulder och ersätter IAS 39 finansiella instrument. IFRS 9 gäller från och med 1 januari 2018. Booxt kommer inte att påverkas av övergången till IFRS 9. För ytterligare beskrivning se, se not 2.

- IFRS 15 ersätter alla tidigare utgivna standarder och tolkningar som hanterar intäkter med en samlad modell för intäktsredovisning. Booxt kommer inte på ett väsentligt sätt påverkas av övergången till IFRS 15. För vidare beskrivning av applicerbara redovisningsprinciper, se not 2.

- IFRS 16 Leasing ersätter IAS 17 från och med den 1 januari 2019. Enligt den nya standarden ska majoriteten av de leasade tillgångarna redovisas i balansräkningen. De enda undantagen är kortfristiga leasingavtal och leasingavtal av mindre värde. Genomförandet av IFRS 16 förväntas påverka bokslutet eftersom alla leasingavtal i koncernen kommer att aktiveras, dvs som en tillgång (rätten att använda det leasade objektet) och en finansiell skuld för att betala leasingavtal kommer att redovisas. Detta kommer att ha en effekt på balansräkningen och nyckeltal som soliditet. De kontrakt som bedöms ha störst effekt är leasingavtal avseende lokalerna för hanteringscentret i Ängelholm, huvudkontor och fysiska butiker.

Koncernen har börjat analysera effekterna av standarden men det är ännu för tidigt att kvantifiera effekterna. Koncernens nuvarande operationella leasingavtal redovisas i noten 8.

Värderingsprinciper

Tillgångar och skulder baseras på historiska anskaffningsvärden förutom vissa finansiella tillgångar och skulder som värderas till verkligt värde.

Valuta

Den funktionella valutan är valutan i den primära ekonomiska miljön där företag är verksamma. Moderbolagets funktionella valuta är svenska kronor, vilket också är redovisningsvalutan för moderbolaget och koncernen. Det innebär att de finansiella rapporterna presenteras i svenska kronor. Alla belopp, om inte annat anges, avrundas till närmaste miljoner.

Konsolidering

Dotterbolag

Dotterföretag är alla enheter över vilka koncernen har det bestämmande inflytandet. Koncernen har ett bestämmande inflytande över ett bolag när det är utsatt för eller har rätt till rörlig avkastning från bolagets tillgångar och har möjlighet att påverka avkastningen genom sitt inflytande i bolaget. Dotterföretag konsolideras från det datum då det bestämmande inflytandet överförs till koncernen. De utesluts från koncernredovisningen från det att kontrollen upphör.

Förvärv redovisas enligt förvärvsmetoden. Metoden innebär att förvärvet av ett dotterbolag betraktas som en transaktion genom vilken koncernen indirekt förvärvar dotterföretagets tillgångar och tar över dess skulder. I förvärvsanalysen/köpeskillingen fastställs det verkliga värdet vid förvärvstidpunkten för de förvärvade identifierbara tillgångarna och förpliktelseerna och eventuella minoritetsintressen. Transaktionskostnader, förutom transaktionskostnader hänförliga till emission av eget kapital eller skuldinstrument, redovisas omedelbart i årets resultat. För förvärv där överfört belopp överstiger verkligt värde på förvärvade tillgångar och antagna skulder som redovisas separat redovisas skillnaden som goodwill. När skillnaden är negativ, så kallat förvärv till lågt pris, redovisas detta direkt i årets resultat.

Elimineringar i koncernföretag

Koncerninterna fordringar och skulder, intäkter eller kostnader och orealiserade vinster eller förluster avseende koncerninterna transaktioner mellan koncernföretag elimineras vid upprättande av koncernredovisning.

Klassificering

Anläggningstillgångar och långfristiga skulder består i huvudsak av belopp som förväntas återvinnas eller betalas efter mer än tolv månader från balansdagen. Omsättningstillgångar och kortfristiga skulder består i huvudsak av belopp som förväntas återvinnas eller betalas inom tolv månader från balansdagen.

Segmentrapportering

Ett rörelsesegment är en del av koncernen som bedriver verksamhet från vilken den kan generera intäkter och kostnader och för vilken oberoende information finns tillgänglig.

Segment redovisas på ett sätt som överensstämmer med den interna rapporteringen till högsta beslutsfattande organ för att allokera resurser till segmentet. Boozt har identifierat och rapporterat tre rörelsesegment; Boozt.com, Booztlet.com och Övrigt.

Antaganden och nyckeltal för fördelning av resurser till segmenten har varit konsekventa över tid.

För rapportering per segment se not 3.

Transaktioner i utländsk valuta

Transaktioner i utländsk valuta omräknas till den funktionella valutan till den valutakurs som föreligger på transaktionsdagen. Monetära tillgångar och skulder i utländsk valuta räknas om till den funktionella valutan till den valutakurs som föreligger på balansdagen. Valutakursdifferenser som uppstår vid omräkningarna redovisas i årets resultat. Kursvinster och kursförluster på rörelsefordringar och rörelseskulder redovisas i rörelseresultatet, medan kursvinster och kursförluster på finansiella fordringar och skulder redovisas som finansiella poster.

Omräkning av utländska verksamheter

Tillgångar och skulder i utlandsverksamheter, inklusive goodwill och andra koncernmässiga över- och undervärden, omräknas från utlandsverksamhetens funktionella valuta till koncernens rapporteringsvaluta, svenska kronor, till den valutakurs som råder på balansdagen. Intäkter och kostnader i en utlandsverksamhet omräknas till svenska kronor till en genomsnittskurs som utgör en approximation transaktionstidpunkt. Omräkningsdifferenser som uppstår vid valutaomräkning av utlandsverksamheter redovisas i övrigt totalresultat och ackumuleras i en separat komponent i eget kapital, benämnd omräkningsreserv. Vid avyttring av en utlandsverksamhet realiseras de till verksamheten

hänförliga ackumulerade omräkningsdifferenserna, varvid de omklassificeras från övrigt totalresultat till årets resultat.

Intäkter

Koncernen redovisar en intäkt när dess belopp kan mätas på ett tillförlitligt sätt, det är sannolikt att framtida ekonomiska fördelar kommer att tillfalla företaget och särskilda kriterier har uppfyllts för var och en av koncernens verksamheter. Intäkter innefattar det verkliga värdet av vad som erhållits eller kommer att erhållas för sålda varor och tjänster i koncernens löpande verksamhet. Intäkter redovisas exklusive mervärdesskatt, förväntade returer och rabatter samt efter eliminering av koncernintern försäljning.

Kommissionsförsäljning

När koncernen säljer varor eller tjänster som agent redovisas intäkter och betalningar till leverantörer netto under nettoomsättning och representerar den marginal/kommission som koncernen tjänat. Koncernen är skyldig att redovisa moms för det totala värdet som sålts till slutkund. Koncernen redovisar faktiska och förväntade returer på samma sätt som för försäljning av varor. Huruvida koncernen anses vara huvudman eller agent i en transaktion baseras på en analys av både den juridiska formen och på innehållet i avtalet mellan koncernen och dess affärspartner, dessa bedömningar påverkar storleken på redovisad nettoomsättning och rörelsekostnader men inte årets resultat eller kassaflöden.

Försäljning av varor

All försäljning sker med villkor om 30 dagars öppet köp. De redovisade intäkterna reduceras med försäljningspriset (exkl moms) för de poster som förväntas returneras. Det reducerade beloppet redovisas som en avsättning för returer och reklamationer. Detta baseras på försäljningsstatistik och en bedömning av framtida reklamationer och returer som uppkommer under samma period som försäljningen.

Presentkort

Vid försäljning av presentkort är hela beloppet redovisat som en avsättning och redovisas som intäkt när presentkortet används eller när dess giltighetstid löper ut.

Försäljning av marknadsföringstjänster

Vid försäljning av marknadsföringstjänster redovisas en intäkt från de varumärkespartners som bolaget sålt marknadsföringstjänster till. Nettoomsättning redovisas vid tidpunkten då tjänsten utförs. Tjänsterna faktureras normalt i förskott varför bolaget redovisar en förutbetalad intäkt i balansräkningen.

Ersättningar till anställda

Kortfristiga ersättningar

Nuvarande personalförmåner som lön, sociala avgifter, semesterlön och bonus kostnadsförs under den tid då de anställda arbetar i företaget.

Pensioner

Boozt ABs pensionsåtaganden utgörs av avgiftsbestämda planer. En avgiftsbestämd pensionsplan är en pensionsplan enligt vilken koncernen betalar fasta avgifter till en separat juridisk enhet. Koncernen har inte några rättsliga eller informella förpliktelser att betala ytterligare avgifter om denna juridiska enhet inte har tillräckliga tillgångar för att betala alla ersättningar till anställda som hänger samman med de anställdas tjänstgöring under innevarande eller tidigare perioder. Koncernen står därmed ingen ytterligare risk. För koncernens förpliktelser avseende avgifter till avgiftsbestämda planer redovisas som en kostnad i årets resultat i den takt de intjänas genom att de anställda utfört tjänster åt koncernen under en period.

Ersättning vid uppsägning

Ersättning i samband med uppsägning av personal utgår endast om företaget bevisligen har åtagit sig, utan realistisk möjlighet att återkalla, att genom en formell detaljerad plan avsluta en anställning före den normala uppsägningstiden. När ersättning betalas som ett erbjudande för att uppmuntra frivillig uppsägning redovisas en kostnad om det är sannolikt att erbjudandet kommer att godtas och antalet anställda som accepterar erbjudandet kan uppskattas på ett tillförlitligt sätt.

Aktierelaterade ersättningar

Nyckelpersoner inbjuds att delta i teckningsoptionsprogram i Boozt AB. Vid tidpunkt för inlösen har nyckelpersoner, om villkoren för programmet uppfylls, rätt att få teckningsoptioner för att köpa aktier till ett förutbestämt pris. Koncernen redovisar aktierelaterade ersättningar för teckningsoptioner som personalen i fråga kan få. En personalkostnad redovisas tillsammans med en motsvarande ökning av eget kapital fördelat över den period då villkoren för intjäning är uppfyllda, vilket är det datum då de berörda medarbetarna fullt ut har rätt till ersättningen. Den ackumulerade kostnad som redovisas vid varje rapporteringsdatum visar hur intjänandeperioden utvecklas med en uppskattning av antalet teckningsoptioner som kommer att bli fullt intjänade. Vid varje balansdag reviderar koncernen sin uppskattning av antalet teckningsoptioner som förväntas bli intjänade. Eventuella avvikelser från de ursprungliga bedömningarna redovisas i resultaträkningen och motsvarande justeringar görs i eget kapital.

Kostnader för sociala avgifter hänförliga till aktierelaterade ersättningar kostnadsförs under de perioder då programmen tillhandahålls. Skulden för sociala avgifter uppskattas vid varje rapporteringsdatum baserat på en ny beräkning av de avgifter som förväntas betalas när teckningsoptionerna löses in. Det innebär att en ny marknadsvärdering av teckningsoptionerna görs vid varje balansdag och detta ligger till grund för beräkningen av skulden för sociala avgifter.

Teckningsoptionsprogram 2012/2022

I samband med noteringen av Boozt AB:s (publ) aktier, konverterades 200 447 teckningsoptioner, var och en med rätt att köpa 12 aktier, till stamaktier. Konverteringen utfördes av bolaget genom att köpa teckningsoptionerna från teckningsoptionsinnehavarna till ett pris baserat på noteringskursen, vilket innebär att en skuld till de tidigare optionsinnehavarna uppstod.

Skulden konverterades till stamaktier i en kvittningsemission som genomfördes till det pris som motsvarade introduktionspriset vid noteringen av aktierna Boozt AB (publ). En följd

av återköpen av teckningsoptionerna blev att en skuld för sociala avgifter uppstod. Kostnaden för sociala avgifter relaterade till teckningsoptionsprogrammet 2012/2022 säkrades av Boozt AB (publ) genom att 786 532 teckningsoptioner utfärdades till ett helägt dotterbolag för teckning av stamaktier i Boozt AB (publ). Dotterbolaget konverterade teckningsoptionerna till stamaktier och sålde dem vid börsintroduktionen av Boozt AB (publ). Arrangemanget har utnyttjats för att betala sociala avgifter. Per den 31 december 2017 finns inga utestående teckningsoptioner relaterade till teckningsoptionsprogrammet 2012/2022.

Teckningsoptionsprogram 2015/2025

Koncernen har utfärdat ett optionsprogram för anställda som identifierats som nyckelpersoner i koncernen. Koncernchefen ingår i denna grupp. Totalt har 267 500 teckningsoptioner emitterats inom programmet. Av dessa teckningsoptioner har 63 954 teckningsoptioner emitterats till ett helägt dotterbolag med syfte att motverka kassaflödeseffekter relaterade till de sociala avgifter som bolaget kommer att betala på inlösendagen. Varje teckningsoption ger en rätt att förvärva 12 aktier.

Intjänandeperioden av teckningsoptionerna löper med utgångspunkt från noteringen av bolagets aktier, varav 33% av teckningsoptionerna intjänas från utfärdandedagen fram till 12 månader efter den första dagen för handel med bolagets aktier på Nasdaq Stockholm, vilket innebär den 31 maj 2018. 33% av teckningsoptionerna är tjänas in det datum som inträffar 24 månader efter den första handelsdagen av bolagets aktier, den 31 maj 2019 och resterande 34% av teckningsoptionerna tjänas in 36 månader efter den första handelsdagen av bolagets aktier, vilket innebär den 31 maj 2020.

Övriga aktierelaterade ersättningar

Under 2016 ingicks ett avtal med en leverantör avseende köp av tv-reklam som ska levereras under 2016-2018. Avtalet har ingåtts med tilldelning av aktier som betalning. Verkligt värde för transaktionen har upprättats gemensamt av parterna på grundval av den aktuella marknaden för denna typ av tjänster. Se not 5.

Leasing

Finansiell leasing

Koncernen redovisar inte några finansiella leasingavtal under 2017.

Operativ leasing

Leasingavtal där en betydande del av risker och intäkter för ägande hålls av leasegivaren klassificeras som operationella leasingavtal. Betalningar gjorda under operationella leasingavtal (justerat för eventuella incitament erhållna från leasegivaren) kostnadsförs i resultaträkningen under leasingperioden. Koncernens större leasingsavtal avser hyresavtal för lokaler.

Finansiella kostnader

Finansiella kostnader utgörs av ränta på lån och kostnader för rullande kreditfaciliteter.

Inkomstskatter

Redovisad skatt består av aktuell skatt och uppskjuten skatt. Inkomstskatter redovisas i årets resultat utom då underliggande transaktion redovisas i övrigt totalresultat eller i eget kapital varvid tillhörande skatteeffekt redovisas i övrigt totalresultat eller i eget kapital.

Aktuell skatt är skatt som ska betalas eller tas emot för innevarande år, med tillämpning av skattesatser som är beslutade eller i praktiken beslutade per balansdagen. Aktuell skatt inkluderar även justeringar av aktuell skatt hänförlig till tidigare perioder. Uppskjuten skatt redovisas i sin helhet, enligt balansräkningsmetoden, på alla temporära skillnader som uppkommer mellan det skattemässiga värdet på tillgångar och skulder och dess redovisade värden. Temporära skillnader hänförliga till andelar i dotter- och intressebolag som inte förväntas bli återförda inom en överskådlig framtid beaktas inte.

Värderingen av uppskjuten skatt baseras på hur underliggande tillgångar eller skulder förväntas bli realiserade eller reglerade. Uppskjuten skatt beräknas med tillämpning av de skattesatser och skatteregler som är

beslutade eller aviserade per balansdagen och som förväntas gälla när den berörda uppskjutna skattefordran realiserar eller den uppskjutna skatteskulden regleras. Uppskjutna skattefordringar avseende avdragsgilla temporära skillnader och underskottsavdrag redovisas endast i den mån det är sannolikt att de kan utnyttjas. Värdet av uppskjutna skattefordringar reduceras när det inte längre anses sannolikt att de kan utnyttjas.

Immateriella tillgångar

Webbplattform

Utgifter för utvecklingskostnader för nya eller förbättrade processer inom bolagets webbplattform avsedd för e-handel redovisas som en tillgång i balansräkningen om processen är teknisk och kommersiellt användbar och bolaget har tillräckliga resurser för färdigställande. Aktiverade kostnader avser koncernens mjukvaruplattform. Resurser till aktiverade egenutvecklade system såsom Fastlane, Propilot, Partner Portal och CSEye allokeras genom en fördelningsnyckel som baseras på antalet kodlinjer producerade av koncernens utvecklare.

Avskrivningsprinciper

Avskrivningar redovisas i årets resultat linjärt över de avskrivningsbara immateriella tillgångarnas beräknade nyttjandeperioder.

De beräknade nyttjandeperioderna är;

- Webbplattform 5 år

Nyttjandeperioderna omprövas minst årligen.

Materiella tillgångar

Materiella anläggningstillgångar redovisas i koncernen till anskaffningsvärde efter avdrag för ackumulerade avskrivningar och eventuella nedskrivningar. I anskaffningsvärdet ingår inköpspriset samt utgifter direkt hänförliga till tillgången för att bringa den på plats och i skick för att utnyttjas i enlighet med syftet med anskaffningen. Det redovisade värdet för en tillgång tas bort från balansräkningen vid utrangering eller avyttring eller när inga framtida ekonomiska fördelar väntas från användning

eller utrangering/avyttring av tillgången. Vinst eller förlust som uppkommer vid avyttring eller utrangering av en tillgång utgörs av skillnaden mellan försäljningspriset och tillgångens redovisade värde med avdrag för direkta försäljningskostnader. Vinst och förlust redovisas som övrig rörelseintäkt/kostnad.

Tillkommande utgifter

Tillkommande utgifter läggs till anskaffningsvärdet endast om det är sannolikt att de framtida ekonomiska fördelar som är förknippade med tillgången kommer att komma koncernen till del och anskaffningsvärdet kan beräknas på ett tillförlitligt sätt. Alla andra tillkommande utgifter redovisas som kostnad i den period de uppkommer. Reparationer kostnadsförs löpande.

Avskrivningsprinciper

Avskrivning sker injärt över tillgångens beräknade nyttjandeperiod.

De beräknade nyttjandeperioderna är;

- Inventarier, verktyg, installationer och tillbehör 5 år
- Datorer 3 år

Avskrivningsmetoder, restvärden och nyttjandeperioder omprövas vid varje årsskifte.

Nedskrivning av icke-finansiella tillgångar

Tillgångar som skrivs av bedöms med avseende på värdenedgång närhelst händelser eller förändringar i förhållanden indikerar att det redovisade värdet inte är återvinningsbart. En nedskrivning görs med det belopp varmed tillgångens redovisade värde överstiger dess återvinningsvärde. Återvinningsvärdet är det högre av tillgångens verkliga värde minskat med försäljningskostnader och dess nyttjandevärde. Vid bedömning av nedskrivningsbehov grupperas tillgångar på de lägsta nivåer där det finns separata identifierbara kassaflöden (kassagenererande enheter). Då nedskrivningsbehov identifierats för en kassagenererande enhet (grupp av enheter) fördelas nedskrivningsbeloppet i första hand till goodwill. Därefter görs en proportionell nedskrivning av

övriga tillgångar som ingår i enheten (gruppen av enheter). Tidigare redovisad nedskrivning återförs om återvinningsvärdet bedöms överstiga redovisat värde.

Återföring sker dock inte med ett belopp som är större än att det redovisade värdet uppgår till vad det hade varit om nedskrivning inte hade redovisats i tidigare perioder. Nedskrivning av goodwill återförs dock aldrig.

Finansiella tillgångar och skulder

En finansiell tillgång eller finansiell skuld redovisas i balansräkningen när koncernen blir part enligt instrumentets avtalsmässiga villkor. Kundfordringar redovisas när faktura har skickats. Då kundfordran övergår till kreditinstitutet vid tidpunkten för kundens köp, bokas ingen kundfordran, utan en övrig fordran tills dess utbetalning sker från kreditinstitutet. Transaktionskostnad för överlåtelsen redovisas som en övrig extern kostnad i rörelsen. Skuld redovisas när motparten har presterat och avtalsenlig skyldighet föreligger att betala, även om faktura ännu inte mottagits. Leverantörsskulder redovisas när faktura mottagits. En finansiell tillgång tas bort från balansräkningen när rättigheterna i avtalet realiserar, förfaller eller koncernen förlorar kontrollen över dem. Detsamma gäller för del av en finansiell tillgång. En finansiell skuld tas bort från balansräkningen när förpliktelsen i avtalet fullgörs eller på annat sätt regleras. Detsamma gäller för del av en finansiell skuld.

En finansiell tillgång och en finansiell skuld kvittas och redovisas med ett nettobelopp i balansräkningen endast när det föreligger en legal rätt att kvitta beloppen samt att det föreligger avsikt att reglera posterna med ett nettobelopp eller att samtidigt realisera tillgången och reglera skulden. Förvärv och avyttring av finansiella tillgångar redovisas på affärsdagen. Affärsdagen utgör den dag då bolaget förbinder sig att förvärva eller avyttra tillgången.

Klassificering och värdering av finansiella instrument

Finansiella instrument redovisas initialt till anskaffningsvärde motsvarande instrumentets verkliga värde med tillägg för transaktionskostnader för alla finansiella instrument förutom avseende de som tillhör kategorin finansiell tillgång/skuld

som redovisas till verkligt värde via resultatet, vilka redovisas till verkligt värde exklusive transaktionskostnader. Ett finansiellt instruments klassificeras vid första redovisningen bland annat utifrån i vilket syfte instrumentet förvärvades. Klassificeringen avgör hur det finansiella instrumentet värderas efter första redovisningstillfället. Koncernen innehar finansiella instrument i följande kategorier:

- Lånefordringar och kundfordringar
- Övriga finansiella skulder

Lånefordringar och kundfordringar

Lånefordringar och kundfordringar är finansiella tillgångar som inte är derivat, som har fastställda eller fastställbara betalningar och som inte är noterade på en aktiv marknad. Dessa tillgångar värderas till upplupet anskaffningsvärde. Upplupet anskaffningsvärde bestäms utifrån den effektivränta som beräknades vid förvärvstidpunkten. Fordringar redovisas till det belopp som förväntas erhållas, dvs efter avdrag för osäkra fordringar.

Övriga finansiella skulder

Lånsamt övriga finansiella skulder såsom leverantörsskulder ingår i denna kategori. Lån redovisas initialt till verkligt värde netto efter transaktionskostnader. Därefter redovisas lånen till upplupet anskaffningsvärde. Eventuell skillnad mellan erhållet belopp och det belopp som skall återbetalas redovisas som ränta i resultaträkningen över låneperioden med tillämpning av effektivräntemetoden.

Leverantörsskulder är förpliktelser att betala för varor eller tjänster som har förvärvats i den löpande verksamheten från leverantörer. Leverantörsskulder klassificeras som kortfristiga skulder om de förefaller inom ett år eller tidigare. Om inte, tas de upp som långfristiga skulder. Leverantörsskulder redovisas inledningsvis till verkligt värde och därefter till upplupet anskaffningsvärde med tillämpning av effektivräntemetoden.

Nedskrivning av finansiella tillgångar

Koncernen bedömer vid utgången av varje rapportperiod om det finns objektiva bevis för att det finns ett behov av

nedskrivning av en finansiell tillgång. Om nedskrivningsbehov föreligger skrivs tillgångens redovisade värde ned och nedskrivningsbeloppet redovisas i koncernens resultat.

Varulager

Varulagret värderas till det lägsta av anskaffningsvärdet och nettoförsäljningsvärdet. Anskaffningsvärde beräknas enligt den så kallade först-in först-ut-principen och inkluderar utgifter som uppkommit vid förvärvet av lager-tillgångarna och transport av dem till deras nuvarande plats och skick. Nettoförsäljningsvärdet definieras som försäljningspris reducerat med försäljningskostnader. Varulager är utsatt för inkurans. Faktorer som påverkar risken för inkurans utgörs bland annat av att returnerade varor kan vara osäljbara samt risken för övertalighet.

Likvida medel

Likvida medel består av kassamedel hos banker och liknande finansiella institut. Det kan förekomma att vissa delar är spärrade. Se not 20.

Eventualförpliktelser

En eventualförpliktelse redovisas när det finns ett möjligt åtagande som härrör från inträffade händelser och vars förekomst bekräftas endast av en eller era osäkra framtida händelser eller när det finns ett eller flera åtaganden som inte redovisas som en skuld eller avsättning på grund av det inte är troligt att ett utöde av resurser kommer att krävas.

Bedömningar och uppskattningar

Att upprätta de finansiella rapporterna i enlighet med IFRS kräver att företagsledningen gör bedömningar och uppskattningar samt gör antaganden som påverkar tillämpningen av redovisningsprinciperna och de redovisade beloppen av tillgångar, skulder, intäkter och kostnader. Verkligt utfall kan avvika från dessa uppskattningar.

Uppskattningar och antaganden utvärderas löpande. Ändringar av uppskattningar redovisas i den period ändringen görs om ändringen endast påverkar denna period, eller i den period ändringen görs och framtida perioder om ändringen påverkar både aktuell period och framtida perioder.

Viktiga bedömningar

En bedömningspost är förväntade returer på den försäljning som redovisats för perioden. Uppskattningen görs baserat på historisk information om returprocent på försäljning. Månatlig uppföljning görs, och avvikelser utreds.

Koncernens uppskjutna skattefordringar är fullt hänförliga till underskottsavdrag. De uppskjutna skattefordringarna redovisas i den omfattning det är sannolikt att framtida skattemässiga överskott kommer att finnas tillgängliga, mot vilka de ackumulerade underskotten kan utnyttjas. Koncernens underskottsavdrag är hänförlig till Sverige, där underskottsavdragen inte har någon tidsbegränsning. Det är koncernens bedömning att de kommande åren genererar skattepliktiga intäkter i sådan omfattning att underskottsavdragen ska kunna utnyttjas. Uppskjutna skattefordringar hänförliga till underskottsavdrag uppgick till 92,5 miljoner kronor (36,8) vid utgången av 2017.

Varulager redovisas till det lägsta av anskaffningsvärdet och nettoförsäljningsvärdet. Vid beräkningen av nettoförsäljningsvärdet görs antagande om utgående artiklar, överskottsartiklar, skadat gods samt uppskattat försäljningsvärde baserat på tillgänglig information.

I samband med noteringen av Booxt AB (publ) som genomfördes den 31 maj 2017, inlöstes teckningsoptionsprogrammet 2012/2022 enligt beskrivningen på sidan 96 i denna rapport.

För teckningsoptionsprogrammet 2015/2025 görs en sannolikhetsbedömning vid varje rapportdatum av andelen teckningsoptionsinnehavare som uppfyller de villkor som ger dem rätt att utnyttja de utgivna teckningsoptionerna. Bedömningen är därmed en faktor vid beräkningen av skulden (sociala avgifter) för aktierelaterade betalningar till anställda under perioden.

Rättsliga förfaranden

I enlighet med IFRS redovisas en skuld när det finns en förpliktelse som en följd av en händelse och det är troligt att ett utöde av ekonomiska resurser kommer att krävas för att reglera förpliktelsen samt att en tillförlitlig

beloppsuppskattning kan göras. En regelbunden granskning görs av utestående rättsliga ärenden. En bedömning görs då av om det finns behov av reserver i de finansiella rapporterna. Koncernbolagen är endast inblandade i mindre tvister som är direkt hänförliga till den löpande verksamheten. Vederbörliga avsättningar görs där bedömningen utmynnat i risk. Per bokslut 2017 har inga avsättningar hänförliga till rättsliga förfaranden redovisats.

Not 2 - Redovisningsstandarder som koncernen kommer att tillämpa från och med 1 januari 2018

IFRS 9

IFRS 9 behandlar redovisning av finansiella tillgångar och skulder och ersätter IAS 39 Finansiella Instrument och träder i kraft den 1 januari 2018. Koncernen kommer att tillämpa de nya reglerna från och med 1 januari 2018. Jämförelser för 2017 kommer inte att omräknas, vilket är tillåtet enligt standarden.

IFRS 9 introducerar andra kategorier än de som ingår i IAS 39;

- verkligt värde via resultaträkningen;
- verkligt värde via övrigt totalresultat och
- upplupet anskaffningsvärde

Klassificeringen beror på typ av instrument och för skuld-instrument på affärsmodellen.

IFRS 9 introducerar också en ny modell för nedskrivning av finansiella tillgångar. Syftet med den nya modellen är att kreditförluster ska redovisas tidigare än enligt IAS 39. De reviderade principerna för avsättning och nedskrivning av kreditförluster innebär att den tidigare modellen baserad på uppkomna förluster ersätts av en modell som är baserad på förväntade kreditförluster.

Övergång

En analys för att identifiera om koncernens befintliga redovisningsprinciper påverkas av införandet av IFRS 9 slutfördes under 2017. Baserat på den kommer koncernens finansiella rapporter inte att påverkas av implementeringen av IFRS 9. Eftersom Boozt säljer de flesta kundfordringar enligt ett factoringavtal och det faktum att Boozt har historiskt låga kreditförluster kommer de nya reglerna inte att ha någon effekt på storleken på kreditförlustreserven.

Övergången till IFRS 9 påverkar inte moderbolagets redovisning.

Klassificering och mätning av finansiella instrument enligt IFRS 9, ny redovisningsprincip

Finansiella instrument redovisas vid anskaffningstidpunkten till verkligt värde plus transaktionskostnader för alla finansiella instrument, förutom de som klassificeras som finansiella tillgångar/skulder som redovisas till verkligt värde via resultaträkningen, vilka redovisas till verkligt värde med transaktionskostnader som redovisas direkt i resultat-räkningen.

Finansiella tillgångar

Skuldinstrument

Skuldinstrument är de instrument som uppfyller definitionen av en finansiell skuld ur borgenärsperspektivet, såsom kundfordringar och lånefordringar.

Klassificering och efterföljande värdering av skuld-instrument beror på 1) affärsmodellen för förvaltningen av tillgången; och 2) tillgångens kassaflödesegenskaper. Baserat på dessa faktorer klassificerar koncernen sina skuldinstrument i en av följande tre kategorier:

- **Upplupet anskaffningsvärde.** Tillgångar som innehas för erhållande av kontraktssenliga kassaflöden där dessa kassaflöden endast utgör betalningar av kapital och ränta ("SPPI"), och som inte är hänförliga till FVPL, värderas enligt upplupet anskaffningsvärde. Värdet av dessa tillgångar justeras med eventuella förväntade kreditförluster (se nedskrivning nedan). Ränteintäkter från dessa finansiella tillgångar ingår i ränteintäkter med effektiv räntesats.
- **Verkligt värde via övrigt totalresultat (FVOCI):** Finansiella tillgångar som innehas för erhållande av kontraktssenliga kassaflöden och för försäljning av tillgångarna, där tillgångarnas kassaflöden endast utgör betalningar av kapital och ränta och som inte är hänförliga till FVPL, värderas till verkligt värde via övrigt totalresultat (FVOCI). Förändringar i det redovisade värdet redovisas genom OCI, förutom värdet av nedskrivningsvinster eller förluster, ränteintäkter och valutakursvinster eller förluster på instrumentets avskrivna kostnad som redovisas som vinst eller förlust. När den

finansiella tillgången tas bort blir den ackumulerade vinsten eller förlusten som tidigare redovisats i OCI omklassificerad från eget kapital till vinst eller förlust.

- Verkligt värde via resultaträkningen (FVTPL): Tillgångar som inte uppfyller kriterierna för upplupet anskaffningsvärde eller FVOCI värderas till verkligt värde via resultaträkningen. En vinst eller förlust på ett skuldinstrument som därefter värderas till verkligt värde via resultaträkningen och inte ingår i ett säkringsarrangemang är redovisad vinst eller förlust.

Skuldinstrumenten i Boozt är inlåning, kundfordringar, övriga fordringar, kassa och likvida medel. Koncernen har två affärsmodeller;

- Kundfordringar klassificeras som FVTPL. Dessa fordringar uppfyller kriterierna för borttagande och redovisas därför inte i balansräkningen
- Återstående fordringar klassificeras som upplupet anskaffningsvärde eftersom de hålls för erhållande av kontraktsmässiga kassaflöden där dessa kassaflöden representerar enbart betalningar av kapital och ränta ("SPPI") som säljs.

Koncernen omklassificerar skuldinstrument när och endast när affärsmodellen för hantering av dessa tillgångar ändras.

Borttagande

Finansiella tillgångar, eller delar därav, tas bort när de avtalsrättsliga rättigheterna att erhålla kassaflöden från tillgångarna har löpt ut eller när de har överlåtits och antingen (1) genom att Boozt överför alla väsentliga risker eller fördelar med ägande eller (2) att Boozt varken överför eller behåller alla väsentliga risker eller fördelar med ägande och koncernen har inte behållit kontrollen.

Nedskrivning

Nedskrivningsreglerna enligt IFRS 9 är baserade på en trestegsmodell där räkenskaperna ska spegla förändringar i kreditrisken. Boozt bedömer den förväntade

kreditförlusten för de skuldinstrument som redovisas till upplupet anskaffningsvärde. Beroende på kreditrisken i det finansiella instrumentet kommer det att klassificeras som steg 1, steg 2 eller steg 3. Steg 1 innehåller 12 månaders förväntade kreditförluster medan instrument i steg 2 och 3 inkluderar en livslång förväntad kreditförlust. För kortfristiga kundfordringar tillämpar koncernen det förenklade tillvägagångssätt som tillåts enligt IFRS 9, vilket kräver att förväntade livstidsförluster redovisas från första redovisning av fordran.

Finansiella skulder

Lån och andra finansiella skulder som leverantörsskulder ingår i denna kategori. Lån redovisas initialt till verkligt värde, exklusive transaktionskostnader. Därefter redovisas de till upplupet anskaffningsvärde. Eventuell skillnad mellan mottaget belopp och belopp som ska återbetalas redovisas som ränta i resultaträkningen under låneperioden med hjälp av effektivräntemetoden.

Leverantörsskulder är skyldigheter att betala för varor eller tjänster som förvärvats i normal affärsverksamhet från leverantörer. Leverantörsskulder klassificeras som kortfristiga skulder om de förfaller inom ett år eller mindre (eller i normal driftscykel, beroende på vilket som är längre). Om inte, redovisas de som långfristiga skulder. Leverantörsskulder redovisas i första hand till verkligt värde och därefter till upplupet anskaffningsvärde enligt effektivräntemetoden.

Derivatinstrument

Boozt använder derivatinstrument för att hantera exponering för valutakursrisker.

Derivatinstrument värderas till verkligt värde via resultaträkningen. Vinst och förlust från förändring i verkligt värde ingår i resultaträkningen i finansiella intäkter/ finansiella kostnader.

IFRS 15

IFRS 15 ersätter alla tidigare utgivna standarder och tolkningar som hanterar intäkter med en omfattande modell

för intäktsredovisning. Standarden bygger på principen om att intäkter ska redovisas när en utlovad produkt eller tjänst har överförts till kunden, det vill säga när kunden har fått kontroll över den. Detta kan inträffa över tid eller vid en tidpunkt. IFRS 15 gäller från och med den 1 januari 2018.

Koncernens nuvarande intäktsströmmar utgörs till mer än 99% av varuförsäljning med returrätt.

Övergångseffekter

För att identifiera huruvida koncernens befintliga redovisningsprinciper, som ovan nämnts, påverkas av införandet av IFRS 15 har en förstudie gjorts under andra kvartalet 2017. I förstudien analyseras alla intäktsströmmar i överensstämmelse med den femstegsmodell som beskrivs i IFRS 15. Baserat på förundersökningen påverkas inte koncernens resultaträkning av införandet av IFRS 15. En konsekvens av införandet av IFRS 15 är emellertid att när det gäller beräknade returer ska koncernen inte bara redovisa en skuld för det mottagna belopp för varor som sålts men förväntas återlämnas, men också ett belopp som lager (med motsvarande justering av försäljningskostnaden som har gjorts enligt tidigare principer). Denna lagertillgång representerar rätten att återkräva produkter från kunder vid avveckling av återbetalningsansvaret (tillhandahållande). Tidigare drogs detta belopp från den redovisade avsättningen för förväntad avkastning. Koncernen redovisar således ett högre värde av tillgångar och ett högre värde för avsättning för förväntade returer efter genomförandet av IFRS 15. Inga effekter som påverkar hur intäkter redovisas i resultaträkningen kommer att uppstå vid tillämpning av IFRS 15. Koncernen kommer att tillämpa fullständig retroaktiv redovisning vid övergången till IFRS 15.

Konsekvenserna för balansräkningen visas nedan.

Miljoner kronor	31 dec, 2017	IFRS 15 förändringar	31 dec, 2017, justerad
KONSOLIDERAD FINANSIELL STÄLLNING			
Varulager	571,6	55,1	626,7
Uppplupna kostnader och förutbetalda intäkter	126,0	55,1	181,1

Avrundningsdifferenser kan påverka summeringarna.

Intäktsredovisning enligt IFRS 15, ny intäktsredovisningsprincip

Försäljning av varor

Koncernen säljer kläder, kosmetika och hushållsartiklar via sina webbutiker och fysiska butiker. Koncernen redovisar intäkter när kontrollen över produkterna har överförts, vilket inträffar när varorna lämnar Boozt Fulfilment Center (BFC). All försäljning sker med 30-dagars returrätt. De redovisade intäkterna reduceras med transaktionspriset (exkl moms) för de varor som förväntas returneras. Minskningen redovisas som en skuld för återbetalning. Rätten till returvaror registreras som lager och det beloppet minskar kostnaden för sålda varor. Skulden för återbetalning beräknas utifrån försäljningsstatistik och en bedömning av framtida klagomål och returer och uppkommer under samma period som försäljningen. För moms är koncernen en agent och därmed ingår moms inte i nettoomsättningen.

Kommissionsförsäljning

När koncernen säljer varor eller tjänster som agent redovisas intäkter och betalningar till leverantörer netto under nettoomsättning och representerar marginal/provision som koncernen har förtjänat. Koncernen är ansvarig för eventuell mervärdesskatt (moms) på det totala värdet av varor som säljs till slutkonsumenter. För moms är koncernen en agent och därmed ingår moms inte i nettoomsättningen. Koncernen redovisar faktiska och förväntade returer på samma sätt som vid försäljning av varor. Huruvida koncernen anses vara huvudansvarig eller agent i en transaktion baseras på en analys av både juridisk art och på innehållet i avtalet mellan koncernen och dess affärspartner. Dessa bedömningar påverkar storleken på redovisad nettoomsättning och rörelsekostnader, men inte årets vinst/förlust eller kassaflöden.

Presentkort

Belopp som erhålls från försäljningen av presentkort redovisas som en avsättning och redovisas som intäkt när presentkortet används och avsättningen löses upp och intäkterna redovisas. När presentkortet har löpt ut redovisas återstående obetalt saldo som intäkt.

Not 3 - Nettoomsättning per region och fördelning av intäkter

Miljoner kronor	2017	2016
Sverige	756,3	510,8
Övriga Norden	1 150,3	733,1
Övriga Europa	109,7	152,5
TOTALT KONCERNEN	2 016,4	1 396,4

Miljoner kronor	2017	2016
Varuförsäljning	1 951,6	1 276,6
Kommissionsförsäljning	47,0	117,6
Övriga tjänster	17,7	2,2
TOTALT KONCERNEN	2 016,4	1 396,4

Not 4 - Segmentsrapportering

Miljoner kronor	2017-01-01 2017-12-31	2016-01-01 2016-12-31	Förändring
NETTOOMSÄTTNING			
Boozt.com	1 946,2	1 303,0	643,2
Booztlet.com	49,1	30,7	18,4
Övrigt	21,0	62,6	-41,6
SUMMA NETTOOMSÄTTNING	2 016,4	1 396,4	620,0
RÖRELSERESULTAT (EBIT)			
Boozt.com	-71,0	10,0	-81,1
Booztlet.com	2,1	4,1	-2,0
Övrigt	-0,9	6,9	-7,8
SUMMA RÖRELSERESULTAT (EBIT)	-69,8	21,0	-90,8
RESULTAT FÖRE SKATT			
Boozt.com	-69,4	9,5	-79,0
Booztlet.com	2,2	4,1	-1,9
Other	-0,9	6,9	-7,8
SUMMA RESULTAT FÖRE SKATT	-68,2	20,5	-88,7

Koncernen redovisar operativa segment i enlighet med IFRS 8. Koncernens verksamhet är indelad i tre segment vilka gemensamt genererar 100% av totala intäkter i koncernen. Koncernen rapporterar nettoomsättning, EBIT samt resultat före skatt för vart och ett av de operativa segmenten. Ingen information om tillgångar och skulder hänförliga till segmenten rapporteras till högsta verkställande beslutshavare.

Not 5 - Övriga rörelseintäkter och övriga rörelsekostnader

Övriga rörelseintäkter

	2017	2016
Valutakursdifferenser	-	4,3
Övrigt	-	0,0
	-	4,3

Övriga rörelsekostnader

	2017	2016
Valutakursdifferenser	-2,6	-
Övrigt	-	-
	-2,6	-

Not 6 - Övriga externa kostnader

Miljoner kronor	2017	2016
ÖVRIGA EXTERNA KOSTNADER BESTÅR AV:		
Externa hanteringskostnader	-312,4	-224,2
Externa marknadsföringskostnader	-261,4	-205,7
Förberedelsekostnader för börsintroduktion	-27,8	-
Övrigt	-98,5	-73,6
SUMMA	-700,1	-503,5

I marknadsföringskostnaderna ingår -12,1 miljoner kronor som avser tv-spot tid relaterat till ett specifikt kontrakt. Avtalet omfattar perioden 2016-2018 och reglerades genom en aktierelaterad ersättning. Det verkliga värdet för tjänsterna fastställdes till 36,4 miljoner kronor och aktier med ett motsvarande verkligt värde om 36,4 miljoner kronor vid tilldelningstidpunkten utgavs. Under 2017 har -12,1 miljoner kronor redovisats som marknadsföringskostnad. Resterande belopp om 12,2 miljoner kronor är redovisat som en förutbetalad kostnad och kommer att belasta rörelseresultatet under 2018 i utbyte mot en förutbetalad tv-spot tid.

Not 7 - Arvode till revisorer

Miljoner kronor	2017	2016
Ernst & Young AB		
Revisionsuppdrag	-1,5	-0,5
Skatterådgivning	-	-
Övriga tjänster	-0,4	-0,7
SUMMA	-1,9	-1,2
Övriga		
Revisionsuppdrag	-0,1	-0,0
Skatterådgivning	-	-
Övriga tjänster	-	-
SUMMA	-0,1	-0,0

Med revisionsuppdrag avses granskning av årsredovisning och bokföring samt styrelsens och verkställande direktörens förvaltning, övriga arbetsuppgifter som det ankommer på bolagets revisor att utföra samt rådgivning eller annat biträde som förädlas av iakttagelser vid sådan granskning eller genomförandet av sådana övriga arbetsuppgifter. Övriga tjänster avser rådgivning inom revisionsnära områden såsom redovisning, due diligence etc.

Not 8 - Leasingavtal

Operationell leasing

Leasingkostnader för tillgångar som innehas via operationella leasingavtal såsom förhyrda lokaler, maskiner och kontorsutrustningar redovisas bland rörelsekostnader och uppgår till -25,8 miljoner kronor (-13,8), varav hyreskostnad för fastigheter uppgick till -24,3 miljoner kronor (-12,6). Framtida betalningar för ej annullerbara operationella leasingavtal uppgår till -488,7 miljoner kronor (-404,6) och fördelar sig enligt följande:

Miljoner kronor	2017-12-31	2016-12-31
FRAMTIDA MINIMILEASEAVGIFTER		
Inom 1 år	-39,1	-24,2
Mellan 1-5 år	-195,4	-112,9
Mer än 5 år	-254,2	-267,5
	-488,7	-404,6

Rörliga kostnader avser rörliga räntesatser. Befintliga leasingavtal varierar i längd från 1 till 15 år. Det finns ingen väsentlig andrahandsuthyrning, inga variabla hyresavgifter, ingen förnyelse eller köpoptioner och inte heller några begränsningar i befintliga leasingavtal.

Finansiell leasing

Koncernen har inte redovisat någon finansiell leasing under 2017.

Not 9 - Anställda och personalkostnader

Medelantal anställda	2017		2016	
	Medelantal anställda	Män	Medelantal anställda	Män
Sverige	176	69	146	60
Danmark	14	7	3	2
KONCERNEN	190	76	149	62
KÖNSFÖRDELNING, LEDANDE BEFATTNINGSHAVARE				
Styrelseledamöter	8	5	8	6
Verkställande direktör och övriga ledande befattningshavare	7	7	6	6
KONCERNEN	15	12	14	12

Löner, andra ersättningar och sociala kostnader

Miljoner kronor	2017	2016
KOSTNADER FÖR ERSÄTTNINGAR TILL ANSTÄLLDA		
Löner och ersättningar	-240,3	-66,4
Sociala avgifter	-83,7	-29,0
Pensionskostnader	-4,0	-1,2
	-328,0	-96,6
LEDANDE BEFATTNINGSHAVARE		
Hermann Haraldsson (VD):		
Löner och ersättningar	-46,0	-3,1
- varav tantiem	-5,7	-0,9
- varav aktierelaterade ersättningar	-36,6	-
Pensionskostnader	-	-
	-46,0	-3,1
Övriga ledande befattningshavare:		
Löner och ersättningar	-98,7	-7,2
- varav tantiem	-11,8	-1,9
- varav aktierelaterade ersättningar	-76,9	-
Pensionskostnader	-	-
	-98,7	-7,2

Ledande befattningshavare inkluderar styrelsen, koncernens verkställande direktör och andra ledande befattningshavare. Andra ledande befattningshavare omfattar Group CFO, Group CMO, Group CTO, Group COO, Group CPO och Head of Investor Relations, vilka tillsammans med VD utgör koncernens ledningsgrupp.

Beslutsprocesser för ersättning

Ersättning och villkor till verkställande direktör beslutas av styrelsen. Ersättning till andra ledande befattningshavare beslutas av verkställande direktör, i vissa fall efter samråd med styrelseordförande. Till styrelsens ordförande och ledamöter utgår fast arvode och sammanträdesarvode enligt bolagsstämmans beslut.

Ersättningar och villkor ledande befattningshavare

Ersättning till verkställande direktören och andra ledande befattningshavare utgörs av grundlön, rörlig ersättning samt övriga förmåner såsom tjänstebil. Med andra ledande befattningshavare avses de sex personer som tillsammans med verkställande direktören utgör koncernledningen. Med rörlig ersättning avses bonus som utfaller beroende av resultatet enligt i förväg uppsatta mål. Verkställande direktören har en uppsägningstid på 6 månader samt 12 månaders avgångsvederlag ifall uppsägningen intieras av koncernen och om verkställande direktören väljer att avsluta sin anställning är uppsägningstiden densamma. Inga pensionsförmåner utgår till verkställande direktör och ledande befattningshavare.

Per balansdagen har VD tilldelats 24 000 personaloptioner i programmet 2015/2025. Övriga ledande befattningshavare har tilldelats totalt 97 008 st personaloptioner i programmet 2015/2025.

Styrelsearvoden

Ersättning till styrelsen godkänns årligen på årsstämman och avser perioden fram till nästa årsstämma. Styrelsearvoden betalas av moderbolaget. Inga styrelsearvoden har utbetalats till dotterbolag. Årsstämman 2017 godkände styrelsearvode till styrelseledamöterna enligt nedan.

Namn	Styrelsearvoden (kronor)
Henrik Theilbjørn	550 000
Gerd Rahbek-Clemmensen	250 000
Staffan Mördal	300 000
Jimmy Fussing Nielsen	250 000
Jón Björnsson	250 000
Kent Stevens Larsen	350 000
Lotta Lundén	250 000
Charlotte Svensson	250 000
Bjørn Folmer Kroghsbo	0
	2 450 000

Teckningsoptionsprogram i Booxt AB

Booxt har utgivit två teckningsoptionsprogram med individuella villkor (teckningsoptionsprogram 2012/2022 och teckningsoptionsprogram 2015/2025). Programmen är avsedda för anställda som identifierats som nyckelpersoner, koncernens VD omfattas bland dessa personer. 2012/2022 teckningsoptionsprogram utlöstes i sin helhet i samband med Booxt ABs (publ) börsnotering den 31 maj 2017.

Teckningsoptionsprogram 2015/2025

Teckningsoptionsprogrammet 2015/2025 utgavs i 2015 och omfattar 267 500 teckningsoptioner varav 203 545 har tilldelats anställda vederlagsfritt. De kvarvarande 63 995 är i bolagets förvar för att täcka kostnader för sociala avgifter. Varje teckningsoption ger rätt att köpa 12 aktier.

Teckningsoptionsprogrammet 2015/2025 utlöstes då bolaget börsnoterades innan en given tidpunkt. Teckningsoptionerna har en intjänandeperiod enligt följande; 33% intjänas 1 år efter genomförd börsintroduktion, 33% intjänas 2 år efter genomförd börsintroduktion och 34% intjänas 3 år efter genomförd börsintroduktion. När teckningsoptionerna tilldelats kan optionsinnehavarna utnyttja teckningsoptionen till att förvärva en stamaktie till ett förutbestämt pris (strike price). Det förutbestämda priset har beräknats till 26,16833 kronor med en tillkommande årlig ränta om 8% från och med den 30 juni 2015. Om en deltagares anställning avslutas under intjäningsperioden exkluderas deltagaren från programmet avseende de teckningsoptioner som inte intjänats vid denna tidpunkt.

Redovisning av kostnader hänförliga till teckningsoptionsprogram

Teckningsoptionsprogrammet 2015/2025 är klassificerat som aktierelaterade ersättningar inom IFRS 2. Programmet är egetkapitalreglerat och redovisas som en kostnad i resultaträkningen för de anställda som omfattas av teckningsoptionsprogrammet. Motsvarande summa som redovisats i resultaträkningen kommer att bokas i eget kapital. Vidare upplysning om uppskattade resultateffekter per bokslutsdagen återfinns i avsnittet uppskattningar och bedömningar i not 1. För 2015/2025 programmet är volatiliteten fastställd till 35% och den årliga riskfria räntan till -0,5%. Utnyttjandepriiset beräknas som lösenpris år 2015 med en årlig ränta på 8% till tidpunkten för förväntad inlösen.

Not 10 - Av- och nedskrivningar

Miljoner kronor	2017	2016
Webbplattform	-5,6	-3,9
Inventarier, verktyg och installationer	-25,2	-8,5
	-30,8	-12,4

Not 11 - Finansnetto

Miljoner kronor	2017	2016
FINANSIELLA INTÄKTER		
Ränteintäkter	0,0	-
Derivat	9,2	-
	9,2	-
FINANSIELLA KOSTNADER		
Räntekostnader	-2,5	-0,5
Derivat	-5,1	-
	-7,6	-0,5

För närmare information om koncernens hantering av derivat, se not 19 och 26.

Not 12 - Skatter

Miljoner kronor	2017	2016
AKTUELL SKATT		
Skatt på årets resultat	-	-
UPPSKJUTEN SKATT		
Förändring av uppskjuten skattefordran avseende underskottsavdrag	55,7	-7,7
	55,7	-7,7
AVSTÄMNING AV EFFEKTIV SKATTESATS		
Resultat före skatt	-68,2	20,5
Skatt enligt gällande skattesats för moderbolaget (22%)	15,0	-4,5
Ej avdragsgilla kostnader	-0,4	-2,9
Emissionskostnader (Eget kapital)	3,4	-
Uppskjuten skattefordran avseende förluster 2016 och tidigare	38,5	-
Ej uppbokad skattefordran hänförlig till underskottsavdrag	-0,9	-0,3
	55,7	-7,7

Koncernen har inga skatteposter som redovisas i övrigt totalresultat eller direkt mot eget kapital.

Under 2017 har koncernen redovisat uppskjuten skattefordran avseende skattemässiga underskott från 2011 och tidigare i dotterdotterbolaget Boozt Fashion AB och uppskjuten skattefordran avseende skattemässiga underskott i moderbolaget totalt 38,5 miljoner kronor.

Koncernens skattemässiga underskott uppgår till 432,5 miljoner kronor (349,1) vid årets utgång.

I nedanstående tabell specificeras skatteeffekten av de temporära skillnaderna:

Miljoner kronor	2017-12-31	2016-12-31
UPPSKJUTEN SKATTEFORDRAN		
Uppskjuten skatt på underskottsavdrag	92,5	36,8
	92,5	36,8

Specifikation av förändring av uppskjuten skattefordran:

Miljoner kronor	2017-12-31	2016-12-31
Ingående redovisat värde hänförligt till uppskjuten skatt på underskottsavdrag	36,8	44,5
Årets förändring av uppskjuten skatt hänförlig till uppskjuten skatt på underskottsavdrag	55,7	-7,7
UTGÅENDE REDOVISAT VÄRDE UPPSKJUTEN SKATTEFORDRAN	92,5	36,8

Uppskjutna skattefordringar för skattemässiga underskottsavdrag redovisas i den utsträckning som det är sannolikt att de kommer att kunna användas. Koncernen bedömer att redovisad uppskjuten skatt kommer att nyttjas inom de kommande 3 åren. Det finns ingen tidsbegränsning för redovisad uppskjuten skatt hänförlig till underskottsavdrag.

Not 13 - Resultat per aktie

Resultat per aktie beräknas genom att periodens resultat delas med medelantalet utestående aktier under perioden. Med hänsyn till de teckningsoptionsprogram som utgivits av bolaget och finns beskrivna i not 9, så finns en potentiell framtida utspädningseffekt avseende bolagets aktier givet att vissa villkor uppfylls. Utspädningseffekten uppgår till 0,0 per bokslut 2017-12-31 eftersom bolaget rapporterar en förlust. Beräkningen är gjord enligt nedan:

	2017	2016
Årets resultat	-12 630 217	12 863 229
Medelantalet utestående aktier under perioden	52 335 943	44 214 444
Resultat per aktie före och efter utspädning	-0,24	0,29

Not 14 - Webbplattform

Miljoner kronor	2017-12-31	2016-12-31
WEBBPLATTFORM		
Ingående anskaffningsvärde	43,5	33,0
Årets anskaffning	10,1	10,5
UTGÅENDE ACKUMULERADE ANSKAFFNINGSVÄRDEN	53,6	43,5
Ingående avskrivningar	-28,5	-24,6
Årets avskrivningar	-5,6	-3,9
UTGÅENDE ACKUMULERADE AVSKRIVNINGAR	-34,1	-28,5
	19,5	15,0

Not 15 - Materiella anläggningstillgångar

Miljoner kronor	2017-12-31	2016-12-31
INVENTARIER, VERKTYG OCH INSTALLATIONER		
Ingående anskaffningsvärde	28,5	7,1
Årets anskaffning	162,7	23,6
Utrangeringar	-	-2,3
UTGÅENDE ACKUMULERADE ANSKAFFNINGSVÄRDEN	191,1	28,5
Ingående avskrivningar	-10,8	-4,6
Årets nedskrivningar	-	-2,5
Utrangeringar	-	2,3
Årets avskrivningar	-25,2	-6,0
UTGÅENDE ACKUMULERADE AVSKRIVNINGAR	-36,0	-10,8
	155,1	17,6

Not 16 - Varulager

Miljoner kronor	2017-12-31	2016-12-31
Färdiga varor och handelsvaror	569,3	386,9
Emballage	2,3	1,9
	571,6	388,8

Under året har en nedskrivning av artiklar i lagret gjorts till ett belopp om 14,7 miljoner kronor (17,4). Beloppet är i sin helhet redovisat i resultaträkningen som kostnader för handelsvaror. Kostnaden har uppkommit då varorna kommit till den ålder då de blir föremål för nedskrivning enligt de principer som beskrivs i Not 1. De nedskrivna varorna kasseras inte omedelbart.

Not 17 - Kundfordringar

Miljoner kronor	2017-12-31	2016-12-31
Kundfordringar	34,6	20,2
Reserv för osäkra fordringar	-0,7	-0,7
SUMMA FORDRINGAR, NETTO	34,0	19,6

Det finns inga säkerheter eller bankgarantier för koncernens kundfordringar. Kundfordringarna är inte pantsatta. Kundfordringar består av obetalda fakturor för försäljning till företag. Då kundfordran för försäljning till konsumenter övergår till kreditinstitutet vid tidpunkten för kundens köp, bokas ingen kundfordran, utan en övrig fordran vid transaktionstidpunkten, vilken krediteras när utbetalning sker från kreditinstitutet. Transaktionskostnad för överlåtelsen redovisas som en övrig extern kostnad i rörelsen. För ytterligare information om kundfordringar se not 26.

Not 18 - Förutbetalda kostnader och upplupna intäkter

Miljoner kronor	2017-12-31	2016-12-31
Förutbetalda handelsvaror	2,6	5,2
Förutbetalda marknadsföringskostnader	13,6	25,7
Förutbetalda hyreskontrakt	1,7	1,4
Förutbetalda leasingkostnader	0,7	0,9
Övriga förutbetalda kostnader	8,3	6,6
	26,9	39,7

För beskrivning av förutbetalda marknadsföringskostnader se not 6.

Not 19 - Derivat

Miljoner kronor	2017	2016
RESULTAT FRÅN FINANSIELLA POSTER		
Finansiella intäkter - Derivat	9,2	-
Finansiella kostnader - Derivat	-5,1	-
FINANSNETTO - DERIVAT	4,1	-
OMSÄTTNINGSTILLGÅNGAR		
Derivatstillgångar	4,4	-
KORTFRISTIGA SKULDER		
Derivat	-0,3	-
NETTOTILLGÅNGAR - DERIVAT	4,1	-

Koncernens derivatkontrakt är av typen valutakursoptioner där koncernen har rätt att köpa EUR i utbyte mot NOK till och med mars 2018 och från april till och med juli 2018 en rätt att köpa SEK i utbyte mot NOK. Tillgångs- och skuldsumman för koncernens valutakursoptioner beräknas i slutet av perioden med Black Scholes-modellen.

Not 20 - Likvida medel

Miljoner kronor	2017-12-31	2016-12-31
Kassa och bank	429,7	221,8
	429,7	221,8

Spärrade medel för koncernen uppgår till 5,3 miljoner kronor (6,4) och hänförs till hyresavtal för koncernens huvudkontor.

Not 21 - Aktiekapital

Aktiekapital

Per den 31 december 2017 omfattade det registrerade aktiekapitalet 4 694 869 stamaktier (3 891 295) med ett kvotvärde på 1 kr. Innehavare av stamaktier är berättigade till utdelning som fastställs efter hand och aktieinnehavet berättigar till rösträtt vid bolagsstämman med en röst per aktie. Alla aktier har samma rätt till kvarvarande nettotillgångar. Samtliga aktier är fullt betalda och inga aktier är reserverade för överlåtelse. Inga aktier innehas av bolaget själv eller dess dotterbolag. Nedan specificeras förändringar i aktiekapital:

Datum	Händelse	Antal aktier före förändring	Förändringar antal aktier	Nytt antal aktier	Förändringar aktiekapital	Aktiekapital efter förändring
2016-05-31	Nyemission	3 467 254	322 796	3 790 050	3 790 050	3 790 050
2016-09-23	Kvittningsemission	3 790 050	101 245	3 891 295	3 891 295	3 891 295
2017-05-12	Aktiesplitt 1:12	3 891 295	42 804 245	46 695 540	0	3 891 295
2017-05-31	Inlösta teckningsoptioner	46 695 540	2 405 361	49 100 901	200 447	4 091 742
2017-06-02	Försäljning av aktier i eget förvar	49 100 901	786 532	49 887 433	65 544	4 157 286
2017-06-02	Nyemission	49 887 433	6 451 000	56 338 433	537 583	4 694 869
2017-12-31	Utgående balans			56 338 433		4 694 869

Övrigt tillskjutet kapital

Övrigt tillskjutet kapital utgörs av kapital tillskjutet av bolagets ägare.

Omräkningsreserv

Omräkningsreserven innefattar de valutakursdifferenser som uppstår vid omräkning av finansiella rapporter från utländska verksamheter som har upprättat sina finansiella rapporter en annan valuta än den valuta som koncernens finansiella rapporter presenteras i. Moderbolaget och koncernen presenterar sina finansiella rapporter i svenska kronor. Ackumulerad omräkningsdifferens redovisas i resultatet vid avyttring av utländska verksamheten.

Teckningsoptioner

Antalet utställda teckningsoptioner uppgår per bokslut 2017 till 267 500 st, varav varje option innehar en rättighet att förvärva en aktie i Boozt AB. För mer information om teckningsoptionsprogrammet se not 9.

Medelantal aktier:

	2017	2016
Medelantalet aktier under året (000)	52 336	44 214
Medelantalet aktier efter utspädning under året (000)	54 782	44 214

Not 22 - Upplåning och avsättningar

Upplåning

Miljoner kronor	2017	2016
LÅNGFRISTIG		
Lån till kreditinstitut	70,6	8,6
SUMMA	70,6	8,6
KORTFRISTIG		
Lån till kreditinstitut	30,6	3,4
SUMMA	30,6	3,4
SUMMA UPPLÅNING	101,2	12,0

Lånen till kreditinstitut löper med en genomsnittlig effektiv ränta på 3,1% per år (5,5% per år). Summa upplåning består av lån från Danske Bank för koncernens investeringar i lagerautomatisering, AutoStore. Den effektiva räntan påverkas negativt av räntebetalningar till Danske Bank på 0,4 miljoner kronor under installationen av AutoStore innan tillgången var balanserad och lånet upptaget. Skulden till ALMI på 12,0 miljoner kronor amorterades i sin helhet i maj 2017. Säkerhet för banklån utgörs av företagsinteckningar.

Miljoner kronor	2017	2016
Utnyttjad checkräkningskredit	-	-
Beviljad checkräkningskredit	140,0	29,2

Checkräkningskrediten består av 60,0 miljoner kronor som kan nyttjas omgående, utöver det kan ytterligare 80 miljoner kronor avropas utan ny kreditprövning. Checkräkningskrediten har kovenanter baserade på räntetäcknings- och belåningsgrad knuten till sig. Kovenantvillkoren har inte brutits vid något tillfälle under året.

Avsättningar

Miljoner kronor	2017	2016
Avsättning för sociala avgifter hänförliga till optionsprogram 2015/2025	21,1	16,3
SUMMA	21,1	16,3

För ytterligare information se not 26.

Not 23 - Upplupna kostnader och förutbetalda intäkter

Miljoner kronor	2017	2016
Upplupna semesterlöner	10,9	7,8
Upplupna sociala avgifter	5,6	4,3
Upplupna marknadsföringskostnader	11,5	9,6
Upplupna kostnader handelsvaror	11,5	4,0
Upplupna kostnader för returer	33,8	32,6
Upplupna löner	8,2	5,6
Förutbetalda marknadsföringsintäkter	22,3	13,4
Övrigt	22,2	22,8
	126,0	100,2

Not 24 - Ställda säkerheter och ansvarsförbindelser

Miljoner kronor	2017-12-31	2016-12-31
Företagsinteckningar	61,0	61,0
Spärrade bankmedel	5,3	6,4
SUMMA	66,3	67,4

Företagsinteckningar avser säkerhet för lån samt checkräkningskredit hos Danske Bank. Spärrade medel hänförs till hyresavtal för koncernens huvudkontor.

Ett återtagandeförbehåll finns där Danske bank vid kontraktsbrott från Bolaget har rätt att återta Bolagets automatiserade lagerhanteringssystem Autostore med ett bokfört värde om 132,9 miljoner kronor.

Not 25 - Närstående

Koncernen har transaktioner med bolag som ägs av personer med betydande inflytande i Booxt AB (publ). Transaktioner med närstående parter avser främst inköp av varor och kommissionsförsäljning i samarbete med bolagen ECCO EMEA B.V. och KRM AG som ingår i Eccokoncernen.

Alla transaktioner med närstående är prissatta på marknadsmässiga villkor. När köp och försäljning sker mellan koncernföretag används samma prissättningsprinciper som vid transaktioner med utomstående parter.

Miljoner kronor	2017-12-31	2016-12-31
KÖP AV VAROR		
ECCO EMEA B.V.	40,6	-
SUMMA	40,6	-
KOMMISSIONSFÖRSÄLJNING		
ECCO EMEA B.V.	-	2,2
KRM AG	13,7	104,5
SUMMA	13,7	106,7
KÖP AV TJÄNSTER (+) OCH VIDAREFAKTURERING AV KOSTNADER (-)		
Rapp Management & EMMADS Invest A/S	0,4	1,1
ECCO Holding A/S	-	-0,7
SUMMA	0,4	0,4

Skulden till närstående parter på balansdagen presenteras nedan:

Miljoner kronor	2017-12-31	2016-12-31
SKULDER TILL NÄRSTÅENDE		
ECCO EMEA B.V.	8,2	-
KRM AG	9,4	29,0
Rapp Management & EMMADS Invest A/S	-	0,1
SUMMA	17,7	29,0

Boox AB har inte lämnat garantier eller borgensförbindelser till eller till förmån för styrelseledamöter eller andra ledande befattningshavare. Ingen av styrelseledamöterna eller de övriga ledande befattningshavarna har under 2017 eller 2016 haft några direkta eller indirekta affärstransaktioner med koncernen utöver de ersättningar som framgår av denna not och not 9.

Not 26 - Finansiella risker

Koncernens verksamhet är exponerad för olika finansiella risker: valutarisk, ränterisk, kreditrisk och likviditetsrisk. Koncernens övergripande riskhanteringsstrategi är fokuserad på att hantera osäkerhet på de finansiella marknaderna och eftersträvar att minimera möjliga ogynnsamma effekter på koncernens finansiella resultat.

Koncernen har utvecklat ett riskhanteringsramverk i syfte att stärka riskhanteringen i koncernen. Ramverket fastställer hur risker identifieras, utvärderas och följs upp. Styrelsen har beslutat om vilka övergripande principer som gäller för hantering av finansiella risker genom den finanspolicy som antagits. Finanspolicyen omfattar i huvudsak följande områden; kapitalstruktur, kapitalanskaffning, lånefinansiering och likviditetshantering.

De viktigaste finansiella riskerna beskrivs nedan.

Valutarisk

Valutarisk är risken att verkligt värde eller framtida kassaflöden från ett finansiellt instrument varierar på grund av förändring i utländska valutakurser. Den främsta exponeringen härrör från koncernens försäljning och inköp i utländska valutor. Denna exponering benämns transaktionsexponering. Valutarisker återfinns också i omräkningen av utländska verksamheters tillgångar och skulder till moderbolagets funktionella valuta så kallad omräkningsexponering. Omräkningsexponeringen för koncernen är begränsad.

Enligt koncernens finanspolicy ska transaktionsexponeringen primärt hanteras genom naturliga säkringar vilket innebär att man minskar risken för stora resultateffekter till följd av skiftningar i valutakurser genom att ha likvida medel med motsvarande valutafördelning som de framtida betalningarna av kortfristiga skulder. Tillämpad princip innebär också att koncernen strävar efter att göra varuinköp med samma valutafördelning som budgeterade intäkter. Dessutom ska koncernen utvärdera eventuella obalanser i valutainflödet och utflödet och söka terminskontrakt för att säkra dessa obalanser. Koncernen har i detta avseende redovisat ett överskott på NOK och ett underskott på EUR. Av denna anledning har koncernen ett valutasäkringsavtal

för att säkra en fast växelkurs mellan NOK och EUR månadsvis fram till mars 2018. Från och med april 2018 till och med juli 2018 är de månatliga valutasäkringarna mellan NOK och SEK. Efter balansdagen har koncernen tecknat ytterligare valutasäkringskontrakt i NOK / SEK till och med september 2018. För mer information om koncernens valutasäkring se not 19.

Som framgår i tabellen nedan består koncernens huvudsakliga transaktionsexponering av SEK, DKK, EUR och NOK. En 3% starkare SEK gentemot EUR och DKK skulle ha en positiv effekt på årets resultat om 1,1 miljoner kronor. En 3% starkare NOK gentemot SEK skulle ha en positiv effekt på årets resultat om 7,4 miljoner kronor.

Valutaexponering 2017 (2016) i %

SEK million	Rörelseintäkter	Rörelsekostnader
SEK	38% (37%)	49% (40%)
DKK	35% (31%)	29% (32%)
EUR	12% (17%)	18% (21%)
NOK	15% (13%)	3% (4%)
GBP	1% (2%)	2% (2%)
Other	0% (0%)	0% (1%)
	100% (100%)	100% (100%)

Valutaexponering 2017 (2016) i %

SEK million	Kortfristiga skulder	Likvida medel
SEK	55% (48%)	33% (29%)
DKK	26% (30%)	45% (49%)
EUR	15% (19%)	15% (14%)
NOK	4% (2%)	7% (6%)
GBP	1% (1%)	1% (1%)
Other	0% (0%)	0% (1%)
	100% (100%)	100% (100%)

Ränterisk

Koncernen är exponerad för ränterisk på räntebärande långfristiga och kortfristiga skulder. Koncernen är exponerad för konsekvenserna av rörlig ränta på skulder. Vid lån till fast ränta är koncernen exponerad för marknadsrisk. Med hänsyn till koncernens belåningsgrad är den befintliga ränterisken begränsad. Om räntan hade varit 3 procentenheter högre/lägre skulle, med alla andra variabler konstanta, årets resultat före skatt varit cirka SEK 1,7 miljoner lägre/högre.

Kreditrisk

Det är koncernens policy att kunder som vill handla på kredit gör så genom en tredjepartslösning där koncernen inte står någon risk. I liten utsträckning sker fakturering till andra juridiska personer. Kundreskontran övervakas löpande, värdet av osäkra kundfordringar är inte väsentliga. Med hänsyn till kreditrisker som uppstår i koncernens övriga finansiella tillgångar, vilka innefattar likvida medel så är koncernens huvudsakliga kreditrisk knuten till motparter underlåtelse att leva upp till sina åtaganden, till exempel som en följd av att motparten går i konkurs. Koncernens maximala exponering utgörs av det redovisade värdet av dessa finansiella instrument. Det finns ingen betydande kreditrisk inom koncernen per bokslut 2017.

Likviditetsrisk

Den likviditetsrisk som koncernen är exponerad för är hänförlig till verksamhetens säsongvariationer. Inköp sker cykliskt, och varulagret byggs upp inför varje säsong, baserat på koncernens förväntade försäljning. Detta innebär att tidpunkten för utflöde av likvida medel för inköp av lagervaror inte överensstämmer med tidpunkten för inflöde av likvida medel hänförlig till försäljning, vilket ger en likviditetsrisk. Likviditetsrisken hanteras av den princip för finansiell flexibilitet som omfattas av koncernens finanspolicy och innebär att det ska finnas tillgång till likvida medel som täcker förväntat behov av likviditet under de perioder då koncernen har som lägst tillgång till likvida medel. Detta hanteras genom tillgång till checkräkningskredit, per bokslut 2017 uppgående till 60 miljoner kronor och ytterligare 80 miljoner kronor checkräkningskredit som kan avropas utan ny kreditansökan.

Det finns också en likviditetsrisk som hänförs till verksamhetens tillväxt och behov av att förbättra, uppgradera och investera i system och infrastruktur för att hantera ökade försäljningsvolymerna och komplexitet i verksamheten. För att hantera denna risk har styrelsen satt upp riktlinjer för hur stor likviditetstillgång som ska eftersträvas för att möta de behov som uppstår.

Kassaflödesprognoser upprättas och följs upp veckovis för den operativa verksamheten, krediter och aktuell likviditet. Det görs också rullande prognoser för att säkerställa att det ständigt finns tillräcklig likviditet för att tillgodose verksamhetens behov samt att utrymme finns i outnyttjade kreditlöften. Koncernen övervakar att lånelimiter inte överskrids. Ytterligare information om förfallostruktur återfinns på sidan 120.

Hantering av kapitalrisk

Koncernens mål avseende kapitalstruktur är att trygga koncernens förmåga att fortsätta bedriva sin verksamhet, så att den kan fortsätta att generera avkastning till aktieägarna och nytta för andra intressenter och att upprätthålla en optimal kapitalstruktur. För att upprätthålla eller justera kapitalstrukturen, kan koncernen förändra eventuell framtida utdelning som betalas till aktieägarna, återbetala kapital till aktieägarna, utfärda nya aktier eller sälja tillgångar för att reducera skulderna. Koncernen bedömer kapitalet på basis av skuldsättningsgraden. Detta nyckeltal beräknas som nettoskuld dividerad med totalt kapital. Nettoskuld beräknas som total upplåning (omfattande posterna kortfristig upplåning och långfristig upplåning) med avdrag för likvida medel. Koncernen har inga kovenantåtagande. Se vidare i not 22.

	Kund- och lånefordringar	Andra finansiella skulder	Finansiella tillgångar och skulder som värderas till verkligt värde via resultaträkningen	Summa redovisat värde	Verkligt värde
2017-12-31					
Tillgångar					
Depositioner	11,8			11,8	11,8
Kundfordringar	34,0			34,0	34,0
Övriga fordringar	34,5			34,5	34,5
Derivatillgångar			4,4	4,4	4,4
Likvida medel	429,7			429,7	429,7
SUMMA TILLGÅNGAR	510,1		4,4	514,4	514,4
Skulder					
Räntebärande skulder		101,2		101,2	101,2
Leverantörsskulder		282,7		282,7	282,7
Övriga skulder		10,9		10,9	10,9
Derivat			0,3	0,3	0,3
SUMMA SKULDER		394,8	0,3	395,1	395,1
2016-12-31					
Tillgångar					
Depositioner	9,8			9,8	9,8
Kundfordringar	19,6			19,6	19,6
Övriga fordringar	40,3			40,3	40,3
Likvida medel	221,8			221,8	221,8
SUMMA TILLGÅNGAR	291,5			291,5	291,5
Skulder					
Räntebärande skulder		12,0		12,0	12,0
Leverantörsskulder		268,8		268,8	268,8
Övriga skulder		5,0		5,0	5,0
SUMMA SKULDER		285,8		285,8	285,8

Beräkning av verkligt värde

För innevarande räkenskapsår anses verkligt värde på finansiella tillgångar och skulder ligga nära det verkliga värdet varpå redovisat värde har bedömts vara samma som verkligt värde.

Förfallostruktur utestående kundfordringar och övriga fordringar

	2017-12-31	2016-12-31
Kundfordringar		
Ej förfallet	25,7	8,2
Förfallet 1-30 dagar	2,0	11,2
Förfallet >30 dagar	6,9	0,9
Osäkra kundfordringar	-0,7	-0,7
SUMMA	34,0	19,6

	2017-12-31	2016-12-31
Övriga fordringar		
Regleras inom 0-30 dagar	38,2	49,7
Regleras > 30 dagar	-	-
Osäkra fordringar	-	-
SUMMA	38,2	49,7

Med anledning av fordringarnas kortfristiga natur bedöms effekten av diskontering inte som väsentlig och det bokförda värdet bedöms överensstämma med verkligt värde. Således är detta den maximala exponeringen. Kreditkvaliten anses vara god på samtliga ej nedskrivna utestående kund- och övriga fordringar. Nedskrivningar av fordringar görs enligt individuell bedömning av dess kreditkvalitet.

Förfallostruktur i upplåning	Summa upplåning	Förfaller inom 1 år	Förfaller inom 1-2 år	Förfaller inom 3-5 år	Förfaller efter 5 år
Förfallostruktur i upplåning 2017					
Skulder till kreditinstitut	101,2	30,6	17,6	52,9	-
Leverantörsskulder	282,7	282,7	-	-	-
Övriga skulder	62,0	62,0	-	-	-
Förfallostruktur i upplåning 2016					
Skulder till kreditinstitut	12,0	3,4	8,6	-	-
Leverantörsskulder	268,8	268,8	-	-	-
Övriga skulder	5,0	5,0	-	-	-

Not 27 - Väsentliga händelser efter balansdagen

Efter rapportperiodens utgång fortsatte koncernens verksamhet att utvecklas enligt förväntan, utan några externa eller interna händelser med betydande effekter på den dagliga verksamheten.

Den 31 januari 2018 tilldelades Anders Enevoldsen den permanenta posten som chef för Investor Relations & Corporate Communications. Anders påbörjar sitt uppdrag hos Boozt den 12 mars 2018.

I februari 2018 ingick koncernen ett avtal med Adidas och Reebok att sälja deras produkter på Boozt.com från och med AW 2018-säsongen, vilket avsevärt kommer att stärka utbudet av sport- och fritidsprodukter på Boozt.com.

Moderbolagets resultaträkning

Miljoner kronor	Not	2017-01-01 2017-12-31	2016-01-01 2016-12-31
RÖRELSENS INTÄKTER			
Nettoomsättning		81,8	-
		81,8	-
RÖRELSENS KOSTNADER			
Övriga externa kostnader	2, 3	-29,6	-0,2
Personalkostnader	4	-78,0	-
Summa rörelsens kostnader		-107,7	-0,2
RÖRELSERESULTAT		-25,9	-0,2
RESULTAT FRÅN FINANSIELLA POSTER			
Finansiella intäkter		-	-
Finansiella kostnader		0,0	-
Finansnetto		0,0	-
RESULTAT FÖRE SKATT		-25,9	-0,2
Inkomstskatt	5	13,4	-
ÅRETS RESULTAT		-12,4	-0,2

Avrundningsdifferenser kan påverka summeringarna.

Moderbolagets rapport över totalresultat

Miljoner kronor	2017-01-01 2017-12-31	2016-01-01 2016-12-31
ÅRETS RESULTAT	-12,4	-0,2
Övrigt totalresultat	-	-
ÅRETS TOTALRESULTAT	-12,4	-0,2

Avrundningsdifferenser kan påverka summeringarna.

Moderbolagets balansräkning

Miljoner kronor		2017-12-31	2016-12-31
TILLGÅNGAR			
Anläggningstillgångar			
Finansiella anläggningstillgångar			
Andelar i koncernbolag	6	747,3	362,9
Summa anläggningstillgångar		747,3	362,9
Uppskjuten skattefordran	5	13,4	-
		13,4	-
Omsättningstillgångar			
Kortfristiga fordringar			
Aktuell skattefordran		-	-
Fordran koncernbolag		22,2	-
Kassa och bank	7	5,2	0,0
Summa omsättningstillgångar		27,4	0,0
SUMMA TILLGÅNGAR		788,1	362,9
EGET KAPITAL OCH SKULDER			
Eget kapital			
Bundet eget kapital			
Aktiekapital		4,7	3,9
		4,7	3,9
Fritt eget kapital			
Överkursfond		1 081,8	689,2
Balanserat resultat		-330,7	-330,5
Periodens resultat		-12,4	-0,2
		738,7	358,5
Summa eget kapital		743,4	362,4
SKULDER			
Kortfristiga skulder			
Leverantörsskulder		0,4	0,1
Skulder till koncernbolag		37,8	0,5
Övriga skulder		1,5	-0,0
Upplupna kostnader och förutbetalda intäkter	10	5,0	-
Summa kortfristiga skulder		44,7	0,5
SUMMA EGET KAPITAL OCH SKULDER		788,1	362,9

Avrundningsdifferenser kan påverka summeringarna.

Moderbolagets förändring i eget kapital

Miljoner kronor	Aktiekapital	Överkursfond	Balanserat resultat inkl. årets resultat	Totalt eget kapital
Ingående eget kapital 2016-01-01	3,5	549,2	-330,5	222,2
Årets resultat	-	-	-0,2	-0,2
Övrigt totalresultat	-	-	-	-
SUMMA PERIODENS TOTALRESULTAT	-	-	-0,2	-0,2
Nyemission	0,3	103,6	-	104,0
Kostnader för nyemission	-	-	-	-
Aktierelaterade ersättningar	0,1	36,3	-	36,4
Summa transaktioner med ägare	0,4	140,0	-	140,4
Utgående eget kapital 2016-12-31	3,9	689,2	-330,7	362,4

Avrundningsdifferenser kan påverka summeringarna.

Miljoner kronor	Aktiekapital	Överkursfond	Balanserat resultat inkl. årets resultat	Totalt eget kapital
Ingående eget kapital 2017-01-01	3,9	689,2	-330,7	362,4
Årets resultat	-	-	-12,4	-12,4
Övrigt totalresultat	-	-	-	-
SUMMA PERIODENS TOTALRESULTAT	-	-	-12,4	-12,4
Nyemission	0,7	361,4	-	362,2
Kostnader för nyemission	-	-15,6	-	-15,6
Försäljning av aktier i eget förvar	0,1	46,8	-	46,9
Summa transaktioner med ägare	0,8	392,6	-	393,4
Utgående eget kapital 2017-12-31	4,7	1,081,8	-343,1	743,4

Avrundningsdifferenser kan påverka summeringarna.

Moderbolagets kassaflöde

Miljoner kronor	Not	2017-01-01 2017-12-31	2016-01-01 2016-12-31
KASSAFLÖDE FRÅN DEN LÖPANDE VERKSAMHETEN FÖRE FÖRÄNDRINGAR I RÖRELSEKAPITAL			
Rörelseresultat		-25,9	-0,2
Justering för poster som inte ingår i kassaflödet			
Övriga ej kassaflödespåverkande poster		-	0,1
KASSAFLÖDE FRÅN DEN LÖPANDE VERKSAMHETEN FÖRE FÖRÄNDRINGAR I RÖRELSEKAPITAL		-25,9	-0,1
KASSAFLÖDE FRÅN FÖRÄNDRINGAR I RÖRELSEKAPITAL			
Förändring av rörelsefordringar		-22,2	-
Förändring av rörelseskulder		44,2	0,1
Kassaflöde från förändringar i rörelsekapital		22,0	0,1
KASSAFLÖDE FRÅN DEN LÖPANDE VERKSAMHETEN		-3,9	0,0
KASSAFLÖDE FRÅN INVESTERINGSVERKSAMHETEN			
Lämnade aktieägartillskott		-384,4	-104,0
KASSAFLÖDE FRÅN INVESTERINGSVERKSAMHETEN		-384,4	-104,0
KASSAFLÖDE FRÅN FINANSIERINGSVERKSAMHETEN			
Nyemission		393,4	104,0
KASSAFLÖDE FRÅN FINANSIERINGSVERKSAMHETEN		393,4	104,0
Årets kassaflöde		5,2	0,0
Likvida medel vid årets början		0,0	0,0
Likvida medel vid årets slut		5,2	0,0

Not 1 - Moderbolagets redovisningsprinciper

Moderbolagets redovisningsprinciper

Moderbolaget har upprättat sin årsredovisning enligt Årsredovisningslagen och Rådet för finansiell rapporterings rekommendation RFR 2 "Redovisning för juridisk person".

Skillnaderna mellan koncernens och moderbolagets redovisningsprinciper framgår nedan. De nedan angivna redovisningsprinciperna för moderbolaget har tillämpats konsekvent på samtliga perioder som presenteras i moderbolagets finansiella rapporter, om inte annat anges.

Dotterbolag

Andelar i dotterbolag redovisas i moderbolaget enligt anskaffningsvärdemetoden. Detta innebär att transaktionsutgifter inkluderas i det redovisade värdet för innehav i dotterbolag.

Finansiella tillgångar och skulder

Med anledning av sambandet mellan redovisning och beskattning, tillämpas inte reglerna om finansiella instrument enligt IAS 39 i moderbolaget som juridisk person, utan moderbolaget tillämpar i enlighet med ÅRL anskaffningsvärdemetoden. I moderbolaget värderas därmed finansiella anläggningstillgångar till anskaffningsvärde minus eventuell nedskrivning och finansiella omsättningstillgångar enligt lägsta värdets princip.

Aktieägartillskott

Aktieägartillskott förs direkt mot eget kapital hos mottagaren och aktiveras i aktier och andelar hos givaren, i den mån nedskrivning ej erfordras.

Redovisning av koncernbidrag

Lämnade respektive erhållna koncernbidrag redovisas som bokslutsdisposition.

Not 2 - Arvode till revisorer

Miljoner kronor	2017	2016
Ernst & Young AB		
Revisionsuppdrag	0,1	0,1
Skatterådgivning	-	-
Övriga tjänster	-	-
SUMMA	0,1	0,1

Not 3 - Övriga externa kostnader

Miljoner kronor	2017	2016
Förberedelsekostnader för börsintroduktion	-27,1	-
Övriga externa kostnader	-2,5	-0,2
SUMMA	-29,6	-0,2

Not 4 - Anställda och personalkostnader

Medelantal anställda	2017		2016	
	Medelantal anställda	Män	Medelantal anställda	Män
Sverige	7	7	-	-
KONCERNEN	7	7	-	-
KÖNSFÖRDELNING, LEDANDE BEFATTNINGSHAVARE				
Styrelseledamöter	8	5	8	6
Verkställande direktör och övriga ledande befattningshavare	7	7	-	-
KONCERNEN	15	12	8	6

Löner, andra ersättningar och sociala kostnader

Miljoner kronor	2017	2016
KOSTNADER FÖR ERSÄTTNINGAR TILL ANSTÄLLDA		
Löner och ersättningar	145,4	-
Sociala avgifter	45,9	-
Pensionskostnader	-	-
	191,4	-
LEDANDE BEFATTNINGSHAVARE		
Hermann Haraldsson (VD):		
Löner och ersättningar	46,0	-
- varav tantiem	5,7	-
- varav aktierelaterade ersättningar	36,6	-
Pensionskostnader	-	-
	46,0	-
Övriga ledande befattningshavare:		
Löner och ersättningar	98,7	-
- varav tantiem	11,8	-
- varav aktierelaterade ersättningar	76,9	-
Pensionskostnader	-	-
	98,7	-

Ledande befattningshavare inkluderar styrelsen, koncernens verkställande direktör och andra ledande befattningshavare. Andra ledande befattningshavare omfattar Group CFO, Group CMO, Group CTO, Group COO, Group CPO och Head of Investor Relations, vilka tillsammans med VD utgör koncernens ledningsgrupp. För mer detaljerad information, se koncernens not 9.

Not 5 - Skatter

Miljoner kronor	2017	2016
AKTUELL SKATT		
Skatt på årets resultat	-	-
	-	-
UPPSKJUTEN SKATT		
Förändring av uppskjuten skattefordran avseende underskottsavdrag	13,4	-
	13,4	-
AVSTÄMNING AV EFFEKTIV SKATTESATS		
Resultat före skatt	-25,9	-
Skatt enligt gällande skattesats för moderbolaget (22%)	5,7	-
Ej avdragsgilla kostnader	-0,1	-
Emissionskostnader (Eget kapital)	3,4	-
Uppskjuten skattefordran avseende förluster 2016 och tidigare	4,4	-
	13,4	-

Under 2017 har koncernen redovisat uppskjuten skattefordran avseende skattemässiga underskott från 2016 och tidigare på totalt 4,4 miljoner kronor.

I nedanstående tabell specificeras skatteeffekten av de temporära skillnaderna:

Miljoner kronor	2017-12-31	2016-12-31
UPPSKJUTEN SKATTEFORDRAN		
Uppskjuten skatt på underskottsavdrag	13,4	-
SUMMA	13,4	-

Specifikation av förändring av uppskjuten skattefordran:

Miljoner kronor	2017-12-31	2016-12-31
Ingående redovisat värde uppskjuten skatt	-	-
Årets förändring av uppskjuten skatt hänförlig till uppskjuten skatt på underskottsavdrag	13,4	-
UTGÅENDE REDOVISAT VÄRDE UPPSKJUTEN SKATTEFORDRAN	13,4	-

Uppskjutna skattefordringar för skattemässiga underskottsavdrag redovisas i den utsträckning som det är sannolikt att de kommer att kunna användas. Koncernen bedömer att redovisad uppskjuten skatt kommer att nyttjas inom de kommande 3 åren. Det finns ingen tidsbegränsning för redovisad uppskjuten skatt hänförlig till underskottsavdrag.

Not 6 - Andelar i koncernbolag

Miljoner kronor	2017	2016
INGÅENDE BALANS	362,9	222,5
Lämnade aktieägartillskott	384,4	140,4
Årets nedskrivning	-	-
UTGÅENDE BALANS	747,3	362,9

Företagets namn	Boozt Fashion AB
Säte/land	Malmö, Sverige
Org nr	556710-4699
Ägarandel	100%
Verksamhet	Konsumentförsäljning

Företagets namn	Eget kapital	Årets resultat	Antal aktier	Redovisat värde 2017	Redovisat värde 2016
Boozt Fashion AB	762,1	4,3	288 095	747,3	362,9
				747,3	362,9

Koncernbolagsförteckning		Ägarandel	Org. nr.	Säte
Boozt Fashion ApS	dotter-dotterbolag	100%	32 55 14 16	Köpenhamn, Danmark
Boozt M Partnership AB	dotter-dotterbolag	100%	556723-8182	Malmö, Sverige
Boozt Retail AB	dotter-dotterbolag	100%	556734-1200	Malmö, Sverige
Boozt Technology AB	dotter-dotterbolag	100%	556746-1222	Malmö, Sverige
November 2009 Option Holding AB	dotter-dotterbolag	100%	556826-4252	Malmö, Sverige
Beauty by Boozt A/S	dotter-dotterbolag	100%	38 13 88 71	Köpenhamn, Danmark
Boozt Retail A/S	dotter-dotterbolag	100%	37 98 21 48	Köpenhamn, Danmark
Boozt Technology A/S	dotter-dotterbolag	100%	39 03 27 91	Köpenhamn, Danmark

Not 7 - Likvida medel

Miljoner kronor	2017-12-31	2016-12-31
Likvida medel	5,2	0,0
	5,2	0,0

Not 8 - Aktiekapital

Aktiekapitalet består av 56 338 433 (3 891 295) aktier per 31 december 2017. Aktierna har ett kvotvärde om 0,08 kronor (1,00). Samtliga aktier har lika röstvärde och medför lika ekonomiska rättigheter. Boozt AB innehar 0 st egna aktier.

Not 9 - Väsentliga händelser efter balansdagen

Den 31 januari 2018 tilldelades Anders Enevoldsen den permanenta posten som chef för Investor Relations & Corporate Communications. Anders påbörjade sitt uppdrag hos Boozt den 12 mars 2018.

Not 10 - Upplupna kostnader och förutbetalda intäkter

Miljoner kronor	2017-12-31	2016-12-31
Upplupna semesterlöner	2,5	-
Upplupna sociala avgifter	1,5	-
Upplupna löner	1,0	-
	5,0	0,0

Not 11 - Förslag till vinstdisposition

SEK	2017	2016
Överkursfond	1 081 810 229	689 202 465
Balanserat resultat	-330 695 313	-330 514 843
Årets resultat	-12 424 826	-180 470
Totalt	738 690 090	358 507 152
STYRELSEN FÖRESLÅR ATT RESULTATET FÖRDELAS ENLIGT FÖLJANDE		
I ny räkning överförs	738 690 090	358 507 152

Intygande

Styrelsen och VD försäkrar att koncernredovisningen har upprättats i enlighet med Årsredovisningslagen och med internationella redovisningsstandarder IFRS sådana de antagits av EU och ger en rättvisande bild av koncernens ställning och resultat.

Årsredovisningen har upprättats i enlighet med god redovisningssed och ger en rättvisande bild av moderbolagets ställning och resultat.

Förvaltningsberättelsen för koncernen och moderbolaget ger en rättvisande översikt över koncernens och moderbolagets verksamhet, ställningar och resultat samt beskriver väsentliga risker och osäkerhetsfaktorer som moderbolaget och de företag som ingår i koncernen står inför.

Resultat- och balansräkning samt koncernresultat- och koncernbalansräkningar kommer att föreläggas årsstämman den 27 april 2018 för fastställelse.

Namnteckningar

MALMÖ DEN 5 APRIL 2018

HENRIK THEILBJØRN
Ordförande

HERMANN HARALDSSON
Verkställande direktör

JIMMY FUSSING NIELSEN

STAFFAN MÖRNDAL

GERD RAHBK-CLEMMENSEN

CHARLOTTE SVENSSON

KENT STEVENS LARSEN

JÓN BJÖRNSSON

LOTTA LUNDÉN

Vår revisionsberättelse har lämnats den 5 april 2018
Ernst & Young AB

Thomas Swenson
Authorised Public Accountant

Revisionsberättelse

Till bolagsstämman i Boozt AB (publ), org nr 556793-5183.

Rapport om årsredovisningen och koncernredovisningen

Uttalanden

Vi har utfört en revision av årsredovisningen och koncernredovisningen för Boozt AB (publ) för år 2017 med undantag för hållbarhetsrapporten på sidorna 81-87. Bolagets årsredovisning och koncernredovisning ingår på sidorna 67–133 i detta dokument.

Enligt vår uppfattning har årsredovisningen upprättats i enlighet med årsredovisningslagen och ger en i alla väsentliga avseenden rättvisande bild av moderbolagets finansiella ställning per den 31 december 2017 och av dess finansiella resultat och kassaflöde för året enligt årsredovisningslagen. Koncernredovisningen har upprättats i enlighet med årsredovisningslagen och ger en i alla väsentliga avseenden rättvisande bild av koncernens finansiella ställning per den 31 december 2017 och av dess finansiella resultat och kassaflöde för året enligt International Financial Reporting Standards (IFRS), så som de antagits av EU, och årsredovisningslagen. Våra uttalanden omfattar inte hållbarhetsrapporten på sidorna 81-87. Förvaltningsberättelsen är förenlig med årsredovisningens och koncernredovisningens övriga delar.

Vi tillstyrker därför att bolagsstämman fastställer resultaträkningen och balansräkningen för moderbolaget och koncernen.

Våra uttalanden i denna rapport om årsredovisningen och koncernredovisningen är förenliga med innehållet i den kompletterande rapport som har överlämnats till moderbolagets revisionsutskott i enlighet med Revisorsförordningens (537/2014) artikel 11.

Grund för uttalanden

Vi har utfört revisionen enligt International Standards on

Auditing (ISA) och god revisionssed i Sverige. Vårt ansvar enligt dessa standarder beskrivs närmare i avsnittet *Revisorns ansvar*. Vi är oberoende i förhållande till moderbolaget och koncernen enligt god revisorssed i Sverige och har i övrigt fullgjort vårt yrkesetiska ansvar enligt dessa krav. Detta innefattar att, baserat på vår bästa kunskap och övertygelse, inga förbjudna tjänster som avses i Revisorsförordningens (537/2014) artikel 5.1 har tillhandahållits det granskade bolaget eller, i förekommande fall, dess moderföretag eller dess kontrollerade företag inom EU.

Vi anser att de revisionsbevis vi har inhämtat är tillräckliga och ändamålsenliga som grund för våra uttalanden.

Särskilt betydelsefulla områden

Särskilt betydelsefulla områden för revisionen är de områden som enligt vår professionella bedömning var de mest betydelsefulla för revisionen av årsredovisningen och koncernredovisningen för den aktuella perioden. Dessa områden behandlades inom ramen för revisionen av, och i vårt ställningstagande till, årsredovisningen och koncernredovisningen som helhet, men vi gör inga separata uttalanden om dessa områden. Beskrivningen nedan av hur revisionen genomfördes inom dessa områden ska läsas i detta sammanhang.

Vi har fullgjort de skyldigheter som beskrivs i avsnittet *Revisorns ansvar* i vår rapport om årsredovisningen också inom dessa områden. Därmed genomfördes revisionsåtgärder som utformats för att beakta vår bedömning av risk för väsentliga fel i årsredovisningen och koncernredovisningen. Utfallet av vår granskning och de granskningsåtgärder som genomförts för att behandla de områden som framgår nedan utgör grunden för vår revisionsberättelse.

Intäktsredovisning från försäljning med returrätt

Beskrivning av området	Hur detta område beaktades i revisionen
Nettoomsättningen 2017 uppgick till MSEK 2 016,4. Bolagets principer för intäktsredovisning innebär i korthet att intäkter avseende försäljning av varor redovisas när det bedöms som sannolikt att betalning kommer att erhållas och när samtliga risker och förmåner har övergått från säljare till köpare. Nettoomsättningen korrigeras med belopp motsvarande förväntade returer, vilket baseras på samlad erfarenhet och historiska data. Då intäkterna i betydande utsträckning påverkas av reservationer för förväntade returer, vilket i sin tur delvis fastställs genom uppskattningar och bedömningar har vi identifierat uppskattning av reservationer för returer och existens av intäkter som särskilt betydelsefulla områden i revisionen. Information avseende bolagets intäktsredovisningsprinciper återfinns i not 1 (avsnitt "Intäkter") och i not 3 ("Nettoomsättning per region och fördelning av intäkter").	Vår revision har omfattat bland annat följande granskningsåtgärder: • Granskning av bolagets processer och rutiner för intäktsredovisning och returreserveringar. • Analys av returtransaktioner under de första 30 dagarna av räkenskapsår 2018. • Vi har utfört dataanalys av samtliga intäktstransaktioner under 2017 genom så kallad trevägskorrelation. Det innebär en kontroll av att samtliga intäktsredovisade transaktioner bokförs som fordringar samt att dessa fordringar senare blir inbetalda och bokförs som banktillgodohavande. Vi har stickprovsvis kontrollerat inbetalningar mot bankkontoutdrag. Transaktioner som avviker från ovannämnda beskrivning har analyserats för bedömning av att de är redovisade korrekt. • Bedömning av om lämnade tilläggsupplysningar i årsredovisningen är ändamålsenliga.

Värdering av varulager

Beskrivning av området	Hur detta område beaktades i revisionen
Boozt:s varulager per den 31 december 2017 uppgick till MSEK 571,6, vilket utgör cirka 41% av bolagets totala tillgångar. Fysiskt återfinns varulagret huvudsakligen på bolagets centrallager i Ängelholm. Varulagret värderas till det lägsta av anskaffningsvärdet och nettoförsäljningsvärdet. Nettoförsäljningsvärdet är det uppskattade försäljningsvärdet minskat med beräknade försäljningskostnader. Anskaffningsvärdet utgörs huvudsakligen av inköpskostnad inklusive eventuella fraktkostnader. Bedömning av det uppskattade försäljningsvärdet kräver antaganden och bedömningar om framtida händelser vilka är förenade med osäkerhet. Förändringar i antaganden och bedömningar kan ha väsentlig effekt på de finansiella rapporterna och därför har vi identifierat värdering av varulager som ett särskilt betydelsefullt område i revisionen. Information avseende bolagets värdering av varulager återfinns i not 1 (avsnitt "Bedömningar och uppskattningar") och i not 16 ("Varulager").	Vår revision har omfattat bland annat följande granskningsåtgärder: • Granskning av bolagets processer och rutiner för lagerredovisning inkluderande rutiner för uppföljning och bedömning av trögörliga och inkuranta varor. • Stickprov mot inköpsfakturer gällande redovisade anskaffningsvärden. • Vi har utfört analytisk substansgranskning, bland annat genom dataanalys och historiska jämförelser för att identifiera eventuella trögörliga och inkuranta varor, samt bedöma risken för reserveringsbehov. • Bedömning av om lämnade tilläggsupplysningar i årsredovisningen är ändamålsenliga.

Annan information än årsredovisningen och koncernredovisningen

Detta dokument innehåller även annan information än årsredovisningen och koncernredovisningen och återfinns på sidorna 1-66 och sidorna 140-145. Det är styrelsen och verkställande direktören som har ansvaret för denna andra information. Vårt uttalande avseende årsredovisningen och koncernredovisningen omfattar inte denna information och vi gör inget uttalande med bestyrkande avseende denna andra information.

I samband med vår revision av årsredovisningen och koncernredovisningen är det vårt ansvar att läsa den information som identifieras ovan och överväga om informationen i väsentlig utsträckning är oförenlig med årsredovisningen och koncernredovisningen. Vid denna genomgång beaktar vi även den kunskap vi i övrigt inhämtat under revisionen samt bedömer om informationen i övrigt verkar innehålla väsentliga felaktigheter.

Om vi, baserat på det arbete som har utförts avseende denna information, drar slutsatsen att den andra informationen innehåller en väsentlig felaktighet, är vi skyldiga att rapportera detta. Vi har inget att rapportera i det avseendet.

Styrelsens och verkställande direktörens ansvar

Det är styrelsen och verkställande direktören som har ansvaret för att årsredovisningen och koncernredovisningen upprättas och att den ger en rättvisande bild enligt årsredovisningslagen och, vad gäller koncernredovisningen, enligt IFRS så som de antagits av EU. Styrelsen och verkställande direktören ansvarar även för den interna kontroll som de bedömer är nödvändig för att upprätta en årsredovisning och koncernredovisning som inte innehåller några väsentliga felaktigheter, vare sig dessa beror på oegentligheter eller på fel.

Vid upprättandet av årsredovisningen och koncernredovisningen ansvarar styrelsen och verkställande direktören för bedömningen av bolagets förmåga att fortsätta verksamheten. De upplyser, när så är tillämpligt,

om förhållanden som kan påverka förmågan att fortsätta verksamheten och att använda antagandet om fortsatt drift. Antagandet om fortsatt drift tillämpas dock inte om styrelsen och verkställande direktören avser att likvidera bolaget, upphöra med verksamheten eller inte har något realistiskt alternativ till att göra något av detta.

Styrelsens revisionsutskott ska, utan att det påverkar styrelsens ansvar och uppgifter i övrigt, bland annat övervaka bolagets finansiella rapportering.

Revisorns ansvar

Våra mål är att uppnå en rimlig grad av säkerhet om att årsredovisningen och koncernredovisningen som helhet inte innehåller några väsentliga felaktigheter, vare sig dessa beror på oegentligheter eller på fel, och att lämna en revisionsberättelse som innehåller våra uttalanden. Rimlig säkerhet är en hög grad av säkerhet, men är ingen garanti för att en revision som utförs enligt ISA och god revisionssed i Sverige alltid kommer att upptäcka en väsentlig felaktighet om en sådan finns. Felaktigheter kan uppstå på grund av oegentligheter eller fel och anses vara väsentliga om de enskilt eller tillsammans rimligen kan förväntas påverka de ekonomiska beslut som användare fattar med grund i årsredovisningen och koncernredovisningen.

Som del av en revision enligt ISA använder vi professionellt omdöme och har en professionellt skeptisk inställning under hela revisionen. Dessutom:

- identifierar och bedömer vi riskerna för väsentliga felaktigheter i årsredovisningen och koncernredovisningen, vare sig dessa beror på oegentligheter eller på fel, utformar och utför granskningsåtgärder bland annat utifrån dessa risker och inhämtar revisionsbevis som är tillräckliga och ändamålsenliga för att utgöra en grund för våra uttalanden. Risken för att inte upptäcka en väsentlig felaktighet till följd av oegentligheter är högre än för en väsentlig felaktighet som beror på fel, eftersom oegentligheter kan innefatta agerande i maskopi, förfalskning, avsiktliga utelämnanden, felaktig information eller åsidosättande av intern kontroll.

- skaffar vi oss en förståelse av den del av bolagets interna kontroll som har betydelse för vår revision för att utforma granskningsåtgärder som är lämpliga med hänsyn till omständigheterna, men inte för att uttala oss om effektiviteten i den interna kontrollen.

- utvärderar vi lämpligheten i de redovisningsprinciper som används och rimligheten i styrelsens och verkställande direktörens uppskattningar i redovisningen och tillhörande upplysningar.

- drar vi en slutsats om lämpligheten i att styrelsen och verkställande direktören använder antagandet om fortsatt drift vid upprättandet av årsredovisningen och koncernredovisningen. Vi drar också en slutsats, med grund i de inhämtade revisionsbevisen, om det finns någon väsentlig osäkerhetsfaktor som avser sådana händelser eller förhållanden som kan leda till betydande tvivel om bolagets förmåga att fortsätta verksamheten. Om vi drar slutsatsen att det finns en väsentlig osäkerhetsfaktor, måste vi i revisionsberättelsen fästa uppmärksamheten på upplysningarna i årsredovisningen om den väsentliga osäkerhetsfaktorn eller, om sådana upplysningar är otillräckliga, modifiera uttalandet om årsredovisningen och koncernredovisningen. Våra slutsatser baseras på de revisionsbevis som inhämtas fram till datumet för revisionsberättelsen. Dock kan framtida händelser eller förhållanden göra att ett bolag inte längre kan fortsätta verksamheten.

- utvärderar vi den övergripande presentationen, strukturen och innehållet i årsredovisningen och koncernredovisningen, däribland upplysningarna, och om årsredovisningen och koncernredovisningen återger de underliggande transaktionerna och händelserna på ett sätt som ger en rättvisande bild.

- inhämtar vi tillräckliga och ändamålsenliga revisionsbevis avseende den finansiella informationen för enheterna eller affärsaktiviteterna inom koncernen för att göra ett uttalande avseende koncernredovisningen. Vi ansvarar för styrning, övervakning och utförande av koncernrevisionen. Vi är ensamt ansvariga för våra uttalanden.

Vi måste informera styrelsen om bland annat revisionens planerade omfattning och inriktning samt tidpunkten för den. Vi måste också informera om betydelsefulla iakttagelser under revisionen, däribland de eventuella betydande brister i den interna kontrollen som vi identifierat.

Vi måste också förse styrelsen med ett uttalande om att vi har följt relevanta yrkesetiska krav avseende oberoende, och ta upp alla relationer och andra förhållanden som rimligen kan påverka vårt oberoende, samt i tillämpliga fall tillhörande motåtgärder.

Av de områden som kommuniceras med styrelsen fastställer vi vilka av dessa områden som varit de mest betydelsefulla för revisionen av årsredovisningen och koncernredovisningen, inklusive de viktigaste bedömda riskerna för väsentliga felaktigheter, och som därför utgör de för revisionen särskilt betydelsefulla områdena. Vi beskriver dessa områden i revisionsberättelsen såvida inte lagar eller andra författningar förhindrar upplysning om frågan.

Rapport om andra krav enligt lagar och andra författningar

Uttalanden

Utöver vår revision av årsredovisningen har vi även utfört en revision av styrelsens och verkställande direktörens förvaltning av Boozt AB (publ) för år 2017 samt av förslaget till dispositioner beträffande bolagets vinst eller förlust.

Vi tillstyrker att bolagsstämman disponerar vinsten enligt förslaget i förvaltningsberättelsen och beviljar styrelsens ledamöter och verkställande direktören ansvarsfrihet för räkenskapsåret.

Grund för uttalanden

Vi har utfört revisionen enligt god revisionssed i Sverige. Vårt ansvar enligt denna beskrivs närmare i avsnittet Revisorns ansvar. Vi är oberoende i förhållande till moderbolaget och koncernen enligt god revisorssed i Sverige och har i övrigt fullgjort vårt yrkesetiska ansvar enligt dessa krav.

Vi anser att de revisionsbevis vi har inhämtat är tillräckliga och ändamålsenliga som grund för våra uttalanden.

Styrelsens och verkställande direktörens ansvar

Det är styrelsen som har ansvaret för förslaget till dispositioner beträffande bolagets vinst eller förlust. Vid förslag till utdelning innefattar detta bland annat en bedömning av om utdelningen är försvarlig med hänsyn till de krav som bolagets och koncernens verksamhetsart, omfattning och risker ställer på storleken av moderbolagets och koncernens egna kapital, konsolideringsbehov, likviditet och ställning i övrigt.

Styrelsen ansvarar för bolagets organisation och förvaltningen av bolagets angelägenheter. Detta innefattar bland annat att fortlöpande bedöma bolagets och koncernens ekonomiska situation, och att tillse att bolagets organisation är utformad så att bokföringen, medelsförvaltningen och bolagets ekonomiska angelägenheter i övrigt kontrolleras på ett betryggande sätt. Den verkställande direktören ska sköta den löpande förvaltningen enligt styrelsens riktlinjer och anvisningar och bland annat vidta de åtgärder som är nödvändiga för att bolagets bokföring ska fullgöras i överensstämmelse med lag och för att medelsförvaltningen ska skötas på ett betryggande sätt.

Revisorns ansvar

Vårt mål beträffande revisionen av förvaltningen, och därmed vårt uttalande om ansvarsfrihet, är att inhämta revisionsbevis för att med en rimlig grad av säkerhet kunna bedöma om någon styrelseledamot eller verkställande direktören i något väsentligt avseende:

- företagit någon åtgärd eller gjort sig skyldig till någon försummelse som kan föranleda ersättningsskyldighet mot bolaget.
- på något annat sätt handlat i strid med aktiebolagslagen, årsredovisningslagen eller bolagsordningen.

Vårt mål beträffande revisionen av förslaget till dispositioner av bolagets vinst eller förlust, och därmed vårt uttalande om detta, är att med rimlig grad av säkerhet bedöma om förslaget är förenligt med aktiebolagslagen.

Rimlig säkerhet är en hög grad av säkerhet, men ingen garanti för att en revision som utförs enligt god revisionsssed i Sverige alltid kommer att upptäcka åtgärder eller försummelser som kan föranleda ersättningsskyldighet mot bolaget, eller att ett förslag till dispositioner av bolagets vinst eller förlust inte är förenligt med aktiebolagslagen.

Som en del av en revision enligt god revisionsssed i Sverige användervi professionellt omdöme och haren professionellt skeptisk inställning under hela revisionen. Granskningen av förvaltningen och förslaget till dispositioner av bolagets vinst eller förlust grundar sig främst på revisionen av räkenskaperna. Vilka tillkommande granskningsåtgärder som utförs baseras på vår professionella bedömning med utgångspunkt i risk och väsentlighet. Det innebär att vi fokuserar granskningen på sådana åtgärder, områden och förhållanden som är väsentliga för verksamheten och där avsteg och överträdelser skulle ha särskild betydelse för bolagets situation. Vi går igenom och prövar fattade beslut, beslutsunderlag, vidtagna åtgärder och andra förhållanden som är relevanta för vårt uttalande om ansvarsfrihet. Som underlag för vårt uttalande om styrelsens förslag till dispositioner beträffande bolagets vinst eller förlust har vi granskat om förslaget är förenligt med aktiebolagslagen.

Revisorns yttrande avseende den lagstadgade hållbarhetsrapporten

Det är styrelsen som har ansvaret för hållbarhetsrapporten på sidorna 81-87 och för att den är upprättad i enlighet med årsredovisningslagen.

Vår granskning har skett enligt FARs rekommendation RevR 12 Revisorns yttrande om den lagstadgade hållbarhetsrapporten. Detta innebär att vår granskning av hållbarhetsrapporten har en annan inriktning och en väsentligt mindre omfattning jämfört med den inriktning och omfattning som en revision enligt International Standards on Auditing och god revisionsssed i Sverige har. Vi anser att denna granskning ger oss tillräcklig grund för vårt uttalande. En hållbarhetsrapport har upprättats.

Ernst & Young AB, Box 7850, 103 99 Stockholm, utsågs till Boozt AB:s revisor av bolagsstämman den 15 maj 2017. Ernst & Young AB och inom revisionsföretaget anställda revisorer har varit valda sedan november 2009.

Malmö den 5 april 2018

Ernst & Young AB

Thomas Swenson

Auktoriserad revisor



Tillkommande information

Definitioner / ordlista

Aktierelaterade ersättningar:	Koncernens kostnad som regleras genom utgivande av aktier
Andel administrations- och övriga kostnader(%):	Summa rörelsens kostnader minskat med kostnader för handelsvaror, hanteringskostnader, marknadsföringskostnader och avskrivningar plus övriga rörelseintäkter delat med nettoomsättning
Andel avskrivningar:	Avskrivningar och nedskrivningar delat med nettoomsättning
Andel hanteringskostnader:	Plock-, pack- och fraktkostnader delat med nettoomsättning
Andel marknadsföringskostnader:	Marknadsföringskostnader delat med nettoomsättning
Antal aktiva kunder:	Antal kunder som gjort minst ett inköp under de senaste 12 månaderna
Antal ordrar:	Antal lagda ordrar under en period, annulleringar och returer obeaktade
Antalet besök:	Antalet besök på en webbsida eller en grupp av webbsidor oavsett använd plattform
Antalet ordrar per aktiv kund (orderfrekvens):	Antalet ordrar som lagts de senaste 12 månaderna delat med antalet aktiva kunder vid periodens slut
BFC:	Boozt Fulfilment Centre, benämns också koncernens hanteringscenter
Bruttomarginal:	Kostnad för handelsvaror delat med nettoomsättning
Bruttovinst:	Nettoomsättning minskat med kostnad för handelsvaror
Bruttovinstmarginal:	Bruttovinst (exklusive övriga rörelseintäkter) i procent av nettoomsättning
Genomsnittligt ordervärde:	Transaktionsbaserad nettoomsättning delat med antalet ordrar
Justerad andel administrations- och övriga kostnader (%):	Summa rörelsens kostnader minskat med jämförelsestörande poster samt kostnader för handelsvaror, hanteringskostnader, marknadsföringskostnader och avskrivningar plus övriga rörelseintäkter delat med nettoomsättning
Justerad andel hanteringskostnader (%):	Plock-, pack- och fraktkostnader minskat med jämförelsestörande poster delat med nettoomsättning
Justerad EBIT:	Vinst/förlust före räntor, skatt, aktierelaterade ersättningar till anställda och jämförelsestörande poster
Justerad EBITDA:	Vinst/förlust före räntor, skatt, av- och nedskrivningar, aktierelaterade ersättningar till anställda och jämförelsestörande poster
Justerad EBIT marginal:	Justerad EBIT delat med nettoomsättning
Justerad EBITDA marginal:	Justerad EBITDA delat med nettoomsättning
Jämförelsestörande poster:	Poster som saknar tydliga samband med den ordinarie verksamheten och är av sådan typ att den inte kan förväntas inträffa ofta eller regelbundet samt att det är en post av väsentligt värde
Konverteringsgrad:	Totalt antal ordrar delat med totala antalet besök
Nettoskuld/nettokassa:	Räntebärande skulder minskat med likvida medel
Resultat per aktie:	Periodens resultat delat med medelantalet utestående aktier under perioden
Resultat per aktie efter utspädning:	Periodens resultat delat med medelantalet utestående aktier efter utspädning under perioden. Medelantalet aktier som används ska vara det genomsnittliga antalet aktier som används i beräkning av resultat per aktie före utspädning samt alla utspädningsbara aktier som skulle kunna omvandlas till ordinarie aktier. Potentiellt utspädningsbara aktier ska hanteras som utspädningsbara aktier när, och bara när omvandling till ordinarie aktier skulle minska resultat per aktie eller öka förlusten per aktie.
Rörelsekapital:	Omsättningstillgångar exklusive likvida medel, minskat med icke räntebärande kortfristiga skulder
Soliditet:	Totalt eget kapital delat med totala tillgångar
Totala intäkter:	Summa av nettoomsättning och övriga rörelseintäkter
Transaktionsbaserad nettoomsättning:	Bruttoförsäljning (inkl. frakt och faktureringsintäkter) minskat med rabatter och returer exklusive moms
True frequency:	Orderfrekvens för kunder som varit hos Boozt under de senaste tolv månaderna, utan påverkan av ordrar från nya kunder

Motivering till användandet av alternativa nyckeltal

Justerad EBIT:

Syftet med resultatmåttet är att visa rörelseresultatet exklusive ej kassaflödespåverkande och jämförelsestörande poster. Således har aktierelaterad ersättning till anställda och jämförelsestörande poster exkluderats från detta resultatmått.

Justerad EBITDA:

Syftet med detta resultatmått är att visa resultat före av- och nedskrivningar exklusive ej kassaflödespåverkande och jämförelsestörande poster, det vill säga rörelseresultat från den dagliga verksamheten exklusive effekter från investeringar, aktierelaterade ersättningar till anställda och jämförelsestörande poster.

EBITDA:

Syftet med detta resultatmått är att visa resultat före räntor, skatter, av- och nedskrivningar på materiella såväl som immateriella anläggningstillgångar.

Rörelsekapital:

Syftet med att redovisa rörelsekapital är att visa bolagets kortsiktiga finansiella status då måttet indikerar huruvida bolaget har tillräckliga kortfristiga tillgångar för att täcka dess kortfristiga skulder. Rörelsekapitalet kan sättas i relation till nettoomsättning för att förstå effektiviteten av bundet rörelsekapital.

Transaktionsbaserad nettoomsättning:

Syftet med resultatmåttet är att visa det totala ordervärdet exklusive moms minskat med returer. Transaktionsbaserad nettoomsättning minskat med avgift till kommissionspartners ökat med övriga intäkter som ej relaterar till kundordrar motsvarar koncernens nettoomsättning. Transaktionsbaserad nettoomsättning kan beräknas som genomsnittligt ordervärde multiplicerat med antal ordrar.

Härledning av totala intäkter

Miljoner kronor	2017-01-01 2017-12-31	2016-01-01 2016-12-31
KONCERNEN		
Transaktionsbaserad nettoomsättning	2 071,2	1 628,4
Minskat med kommissionsförsäljning	-72,6	-234,2
Övriga intäkter	17,7	2,2
Nettoomsättning	2 016,4	1 396,4
Övriga rörelseintäkter	-	4,3
Totala intäkter	2 016,4	1 400,7
BOOZT.COM		
Transaktionsbaserad nettoomsättning	1 975,2	1 370,3
Minskat med kommissionsförsäljning	-46,7	-69,5
Övriga intäkter	17,7	2,2
Nettoomsättning	1 946,2	1 303,0
Övriga rörelseintäkter	-	4,3
Totala intäkter	1 946,2	1 307,4
BOOZTLET.COM		
Transaktionsbaserad nettoomsättning	49,8	31,1
Minskat med kommissionsförsäljning	-0,7	-0,4
Övriga intäkter	-	-
Nettoomsättning	49,1	30,7
Övriga rörelseintäkter	-	-
Totala intäkter	49,1	30,7
ÖVRIGT		
Transaktionsbaserad nettoomsättning	46,2	227,0
Minskat med kommissionsförsäljning	-25,2	-164,4
Övriga intäkter	-	-
Nettoomsättning	21,0	62,6
Övriga rörelseintäkter	-	-
Totala intäkter	21,0	62,6

Härledning av justerad EBIT

Miljoner kronor	2017-01-01 2017-12-31	2016-01-01 2016-12-31
Rörelseresultat (EBIT)	-69,8	21,0
Aktierelaterade kostnader för anställda (sociala avgifter)	47,2	8,0
Aktierelaterade kostnader för anställda	4,8	-
Förberedelsekostnader för börsintroduktion	45,4	0,5
Övriga jämförelsestörande poster*	20,6	-
Justerad EBIT	48,2	29,5

Avrundningsdifferenser kan påverka summeringarna.

*Övriga jämförelsestörande poster avser kostnader hänförliga till flytt av koncernens hanteringscenter.

Härledning av alternativa nyckeltal

Miljoner kronor om inget annat anges	2017-01-01 2017-12-31	2016-01-01 2016-12-31
Likvida medel	-429,7	-221,8
Konvertibla lån	-	-
Räntebärande skulder	101,2	12,0
Checkräkningskredit	-	-
Nettoskuld / -nettokassa	-328,5	-209,8
Totalt eget kapital	790,8	367,3
Totala tillgångar	1 384,0	799,3
Soliditet	57,1%	46,0%
Antal ordrar (000)	2 509	1 764
Antal besök (000)	88 506	63 054
Konverteringsgrad (Boozt.com)	2,84%	2,80%
Varulager	571,6	388,8
Kundfordringar	34,0	19,6
Övriga fordringar	38,2	49,7
Aktuell skattefordran	0,5	0,4
Förutbetalda kostnader och upplupna intäkter	26,9	39,7
Leverantörsskulder	-282,7	-268,8
Aktuella skatteskulder	-	-
Övriga skulder	-62,0	-34,6
Upplupna kostnader och förutbetalda intäkter	-126,0	-100,2
Rörelsekapital	200,4	94,6
Bruttovinstmarginal (%)	42,7%	45,1%
Andel hanteringskostnader (%)	-15,5%	-16,1%
Andel marknadsföringskostnader (%)	-13,0%	-14,7%
Andel administrations- och övriga kostnader (%)	-16,2%	-11,9%
Andel avskrivningar (%)	-1,5%	-0,9%
EBIT marginal (%)	-3,5%	1,5%
Rörelseresultat (EBIT)	-69,8	21,0
Av- och nedskrivningar	30,8	12,4
EBITDA	-39,0	33,5
Aktierelaterade kostnader för anställda (sociala avgifter)	47,2	8,0
Aktierelaterade kostnader för anställda	4,8	-
Förberedelsekostnader för börsintroduktion	45,4	0,5
Övriga jämförelsestörande poster*	20,6	-
Justerad EBITDA	79,0	42,0

Avrundningsdifferenser kan påverka summeringarna.

*Övriga jämförelsestörande poster avser kostnader hänförliga till flytt av koncernens hanteringscenter. Några av nyckeltalen såsom bruttovinstmarginal, resultat per aktie och EBIT-marginal kan enkelt beräknas utifrån de finansiella rapporterna. Dessa nyckeltal presenteras inte i ovan tabell.

Finansiell kalender

27 April 2018

Årsstämma

17 maj 2018

Delårsrapport januari - mars 2018, Q1

17 augusti 2018

Delårsrapport januari - juni 2018, Q2

21 november 2018

Delårsrapport januari - september, Q3

Finansiella rapporter

Koncernens finansiella rapporter finns tillgängliga på koncernens webbsida. Boozt AB (publ) är ett publikt aktiebolag. Förfrågningar eller frågor till koncernen besvaras av:

Anders Enevoldsen, Head of IR & Corporate Communication

anen@boozt.com / +45 53 50 14 53

or

Allan Junge-Jensen, CFO

ajj@boozt.com / +45 41 19 70 60

Denna information är sådan information som Boozt AB (publ) är skyldigt att offentliggöra enligt EU:s marknadsmissbruksförordning och lagen om värdepappersmarknaden. Informationen lämnades, genom ovanstående kontaktpersons försorg, för offentliggörande den 6 april 2018, kl. 08.00 CET.

Denna rapport innehåller framåtblickande information baserad på aktuella förväntningar hos företagsledningen för Boozt. Inga garantier kan ges att dessa förväntningar kommer att inträffa. Faktiskt utfall kan komma att avvika väsentligt från det som återges i den framåtblickande informationen på grund av förändrade förhållanden i ekonomi, marknad eller konkurrens, förändring av legala krav och andra politiska faktorer, fluktuationer i valuta eller annat utanför Boozts kontroll.

Boozt

Adress:
Hyllie Boulevard 10B
215 32 Malmö

Telefon: +46 40 12 80 05
E-mail: info@boozt.com
www.booztfashion.com

Org.nr 556793-5183
Malmö
VAT nr SE556793518301