



Boozt

Årsredovisning 2018

Boozt

Ett nordiskt teknikföretag som säljer mode online - från kläder till skönhet.
Vi erbjuder våra kunder ett noga utvalt och samtida utbud av varumärken som är relevanta för olika livsstilar, främst genom vår onlinebutik Boozt.com.

Boozt snapshot

- Boozt.com lanserades 2011
- Huvudkontor i Malmö, Sverige
- Boozt AB är noterat på Nasdaq Stockholm
- 2 onlinebutiker, Boozt.com & Booztlet.com
- 2 784 miljoner kronor i omsättning 2018

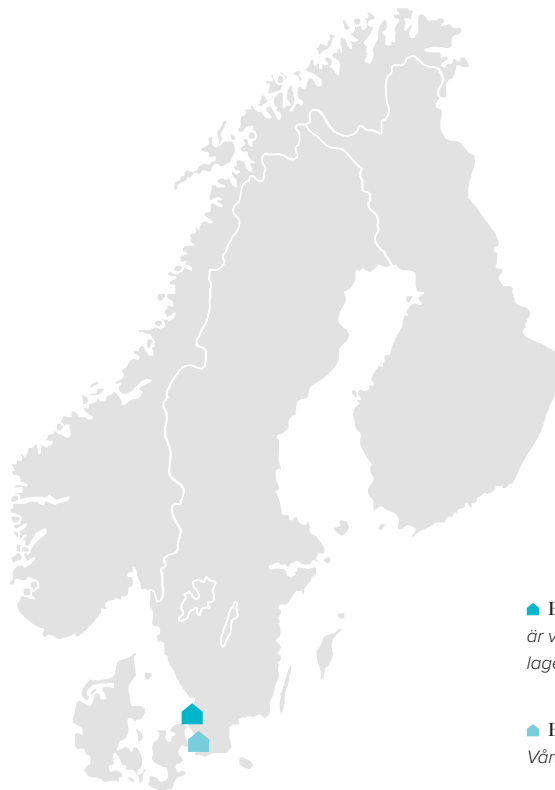
Vårt mål

är att leverera en utomordentlig shoppingupplevelse online, med enastående kundservice

Vår vision

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

LEADING
CUSTOMER
SATISFACTION



🏠 **Boozt Fulfillment Centre**
är vårt centrala och automatiserade lager i Ängelholm

🏠 **Boozt Headquarter**
Vårt huvudkontor finns i Malmö

324

Heltidsanställda

33

Medelålder

32

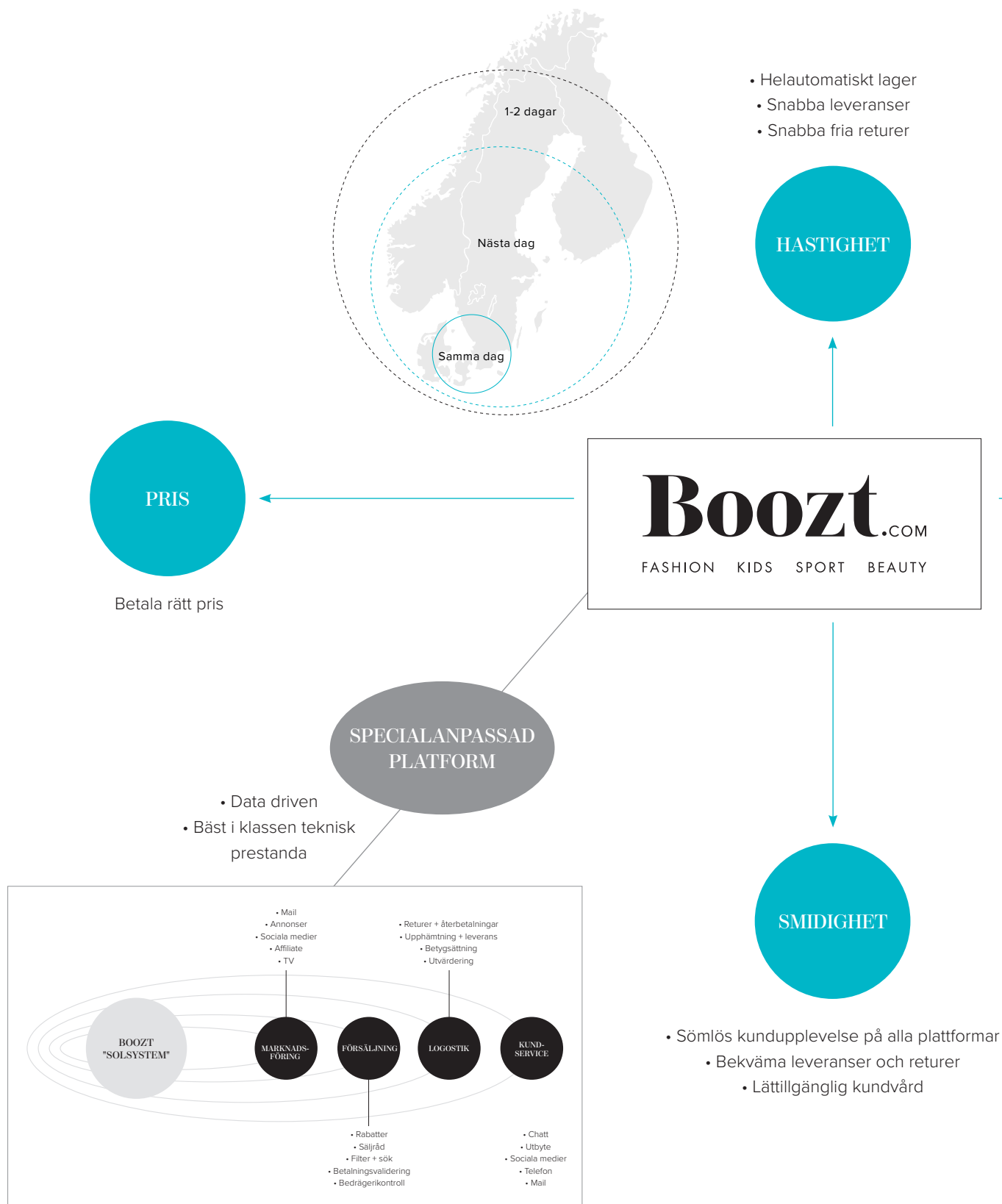
Nationaliteter

Innehåll

Investera i Boozt?	4
Höjdpunkter 2018	6
Nyckeltal för 2018	7
Brev till aktieägarna	8
LEDNINGENS RAPPORT	12
Vad vi gör	14
Hållbarhetsrapport	20
Marknaden	39
Vår tillväxtstrategi	42
Nyckeltal	46
Koncernledning	51
Styrelsen	55
BOLAGSSTYRNINGSRAPPORT	60
Styrelsens rapport av intern kontroll	72
FÖRVALTNINGSBERÄTTELSE	75
Risker och riskhantering	84
FINANSIELL RAPPORTERING	90
Koncernens resultaträkning	91
Koncernens rapport över finansiell ställning	92
Koncernens rapport över förändringar i eget kapital	93
Koncernens rapport över kassaflöden	94
Noter	95
Moderbolagets resultaträkning	122
Moderbolagets balansräkning	123
Moderbolagets förändringar i eget kapital	124
Moderbolagets kassaflöde	125
Moderbolagets noter	126
Intygande	132
Namnteckningar	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

Unik positionering erbjuder attraktiva tillväxt- och lönsamhetsmöjligheter

Framgångsfaktorer på den Nordiska online-modemarknaden



Funktionell infrastruktur möjliggör full kontroll över kundresan

Lojal kundbas med attraktiva attribut i en marknad med stark tillväxtpotential

- Bekvämlighet är nyckeln
- Fashion followers

25-54

mål kundålder



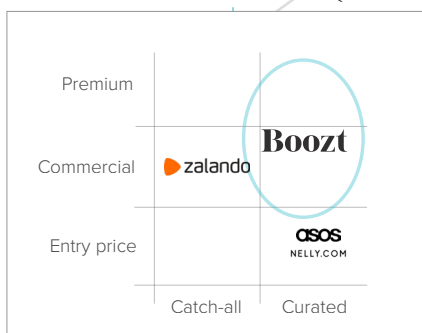
55% har barn



85% har partner

RELEVANS

Positionering ger en hög AOV
(50-80% högre än konkurrenter)



Relevant och noga utvalt sortiment av nordiska och internationella märken

Nordisk kläd- och skönhetsmarknad

Total marknad

~285 miljarder

~125 miljarder

@ 45% online penetration

~84 miljarder

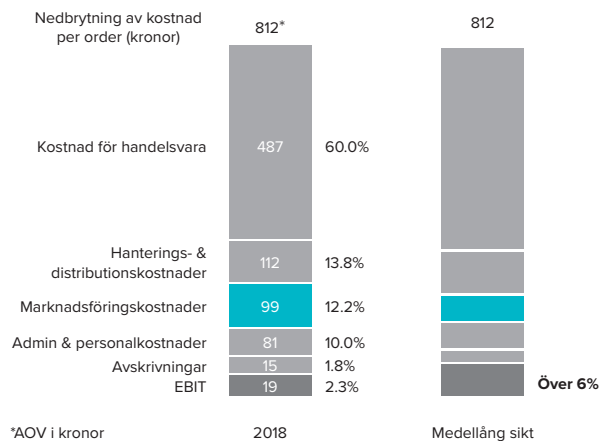
@ 30% online penetration

~54 miljarder

Idag

@ ~19% online penetration

Genomsnittligt ordervärde (AOV) nyckeln till lönsamhet



Lokal skala kommer att förbättra kostnadsrelaterade nyckeltal



Hög kundnöjdhet

Trustpilot
9.2

Net Promoter Score
71

Höjdpunkter 2018

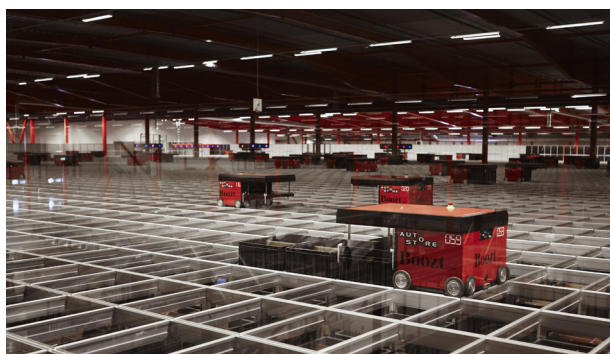


38% tillväxt under ett utmanande år

Under ett utmanande år för detaljhandeln i Norden, med en lång och kall vinter som följdes av en rekordvarm sommar som varade en bra bit in på hösten, lyckades vi växa mer än vi hade förväntat oss genom att ha rätt sortiment tillgängligt till rätt pris såsom konkurrenssituationen krävde.

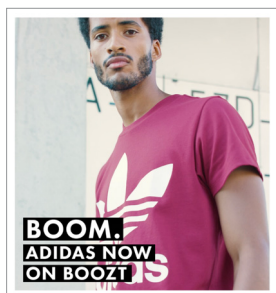
Uppbyggnad av en ledande online-outlet i Norden

Booztlet ökade mer än 100% under 2018 och förbättrade rörelsemarginalen, vilket visade vilka stora möjligheter det finns i outlet-segmentet. Under 2019 kommer vi att stärka affärsområdet ytterligare för att säkerställa att vi blir en ledande aktör inom det attraktiva outlet-segmentet som idag har en låg online-penetration.



Utbyggd lagerkapacitet innan framgångsrik Black Friday

Totalt kör 250 robotar på en AutoStore-kub med 250 000 lådor efter den senaste utbyggnaden av vårt automatiserade lagersystem AutoStore, som färdigställdes i början av november innan Black Friday-helgen. Black Friday blev en succé då alla system klarade testet och lyckades hantera den höga trafiken på webbplatserna.



Kategorin Sport/Athleisure stärktes

Lanseringen av adidas och Reebok i slutet av 2018 sammanföll med återlanseringen av kategorin Sport/Athleisure på Boozt.com. Webbplatsen erbjöd ett selekterat sortiment i medel- till premiumprisklassen både av allmänt kända märken såsom Puma, New Balance och Peak Performance såväl som av attraktiva nischmärken, där många av dem har nordiska rötter.



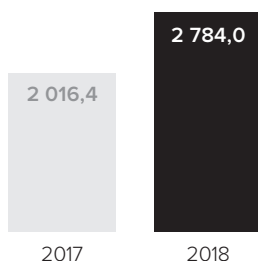
Boozt.com gjordes till en skönhetsdestination

Under 2018 växte kategorin Beauty snabbt på Boozt.com, en ökning som fick bränsle genom lanseringen av över 90 nya internationella och nordiska varumärken med våra kärnkunder som målgrupp. Under året öppnade vi vår fysiska flaggskeppsbutik Beauty by Boozt i Köpenhamn, vilket bidrog till att attrahera många av premiummärkena vi har lanserat. Tyvärr var butikens förluster dubbelt så höga som förväntat, varför ett fokusområde under 2019 utgörs av att begränsa förlusterna.

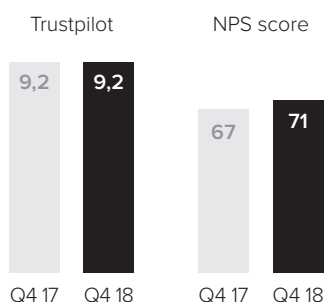
Nyckeltal för 2018

Nettoomsättning (miljoner kronor)

+38,1%

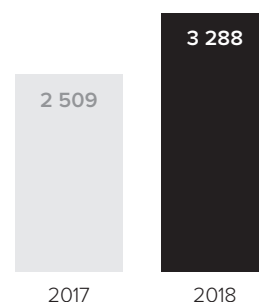


Kundnöjdhet



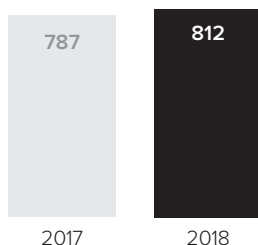
Antal ordrar (000)

+31,0%



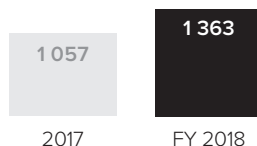
Genomsnittligt ordervärde (SEK)

+3,2%



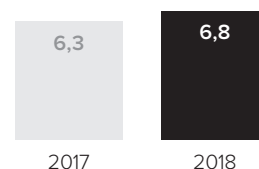
Antalet aktiva kunder (000)

+28,9%



True Frequency

+0,5



Miljoner kronor om inget annat anges	1 jan - 31 dec, 2018	1 jan - 31 dec, 2017	Förändring
Nettoomsättning	2 784,0	2 016,4	38,1%
Bruttoresultat	1,113,1	861,0	29,3%
Bruttovinstmarginal (%)	40,0%	42,7%	-2,7 pp
Rörelseresultat (EBIT)	68,1	-69,8	n.m.
Justerad EBIT	63,2	48,2	31,1%
Justerad EBIT-marginal (%)	2,3%	2,4%	-0,1 pp
Årets resultat	42,6	-12,6	n.m.
Kassaflöde för året	-61,2	207,8	n.m.
Resultat per aktie före utspädning (kronor)	0,75	-0,24	n.m.
Resultat per aktie efter utspädning (kronor)	0,74	-0,24	n.m.

A portrait of Hermann Haraldsson, a middle-aged man with short grey hair and round black-rimmed glasses. He is wearing a dark blue suit jacket over a white button-down shirt. He is sitting with his hands clasped in front of him, looking directly at the camera with a slight smile. The background is dark and out of focus.

”Vi är välsignade genom
att ha exceptionellt smarta människor
som demonstrerar ‘care-why’ på
daglig basis.”

Care-why

Häromdagen gjorde Anne, en av våra trogna kunder, ett inlägg på LinkedIn där hon berättade att hon hade fått mejl från Boozt.com:s kundtjänst. Mejlet informerade henne om att vår lagerpersonal hade hittat ett par exklusiva märkessolglasögon i påsen som innehöll varorna hon nyligen hade returnerat och att solglasögonen omgående skulle skickas tillbaka till henne.

Det här fick mig att tänka.

För det första blev jag glad över att kunden delade med sig av erfarenheten. Hon berättade för sina kontakter vad som hade hänt och lade till en kommentar om att det här var utomordentlig kundservice. Det hade hon inte behövt, men hon gjorde det och det uppskattar jag.

För det andra blev jag glad över att personen på vårt lager som upptäckte ett par exklusiva solglasögon som inte skulle vara där. Insåg att Anne hade lagt sina solglasögon i returpåsen av misstag, tog hand om dem och såg till så att Anne fick tillbaka dem. Många av våra lagerarbetare, denna person inkluderat, är anställda genom ett integrationsprojekt för invandrare på den svenska arbetsmarknaden. Ingen skulle ha märkt om personen inte hade gjort det. Men personen valde att agera, göra något åt saken, det lilla extra för att försäkra sig om att Anne skulle få tillbaka sina solglasögon, och demonstrerade därigenom det vi kallar "care-why".

Enligt min erfarenhet går människor igenom olika stadier i sina yrkesliv där de först lär sig "know-what", sedan bygger upp ett "know-how" som följs av ett "know-why". De flesta människor kommer så småningom att behärska de här tre stegen, under förutsättning att de jobbar tillräckligt länge. Exceptionella människor däremot, de fortsätter till en fjärde nivå som vi kallar för "care-why", där de uppvisar kärlek till sitt arbete, sina kunder och kollegor.

De inte bara vet, de bryr sig.

Enligt vår uppfattning är "care-why" skillnaden mellan det vanliga och det extraordinära. Det är "care-why" som ger en enastående kundupplevelse och gör att kunden kommer tillbaka.

Ett år som gick mycket upp och lite ner

Under året har Boozt:s medarbetare visat "care-why", inte bara genom att öka kundnöjdhetstalen till de högsta någonsin, utan också genom att framgångsrikt ta oss igenom ett år som innebar många utmaningar.

"Enligt vår uppfattning är 'care-why' skillnaden mellan det vanliga och det extraordinära."

"Vi är trots allt här för att stanna i det långa loppet och måste acceptera att lönsamhetsresan inte kommer att följa en rät linje."

”Vi tror att kategorierna, tillsammans med återlanseringen av Barn-kategorin samt vår nordiska design-outlet Boottlet, kommer att ge bränsle till tillväxten framöver.”

”Starkt lokalt fokus kommer att säkra kostnadsledarskapet.”

Säsongerna har varit ovanliga i Norden med en lång och kall vinter som följdes av en osedvanligt varm och lång sommar. Handelsmiljön har inte varit sig lik, vilket har krävt stor smidighet och flexibilitet från våra medarbetare för att styra sig fram under året.

Med 38% tillväxt för helåret fortsatte vår starka utveckling. Vi fick fler nya kunder än någonsin förut samtidigt som våra befintliga kunder spenderade mer hos oss.

Våra olika kategorier lyfte under året, där kategorin Sport fick en skjuts genom lanseringen av adidas och Reebok i september. Beauty-kategorin fortsatte att förbättra sitt erbjudande genom lanseringen av starka varumärken som MAC, Urban Decay, Kielhs och Estelle & Thild. Samtidigt visade Boottlet genom sin tillväxt på 116% för helåret vilka möjligheter det finns i off-price-segmentet.

Vi tror att kategorierna, inklusive vår nordiska design-outlet Boottlet kommer att ge bränsle till tillväxten framöver. Dessutom förväntar vi oss att den snabbt växande kategorin Män och den återlanserade Barn-kategorin ska bidra till ytterligare tillväxt under det kommande året.

Vi uppnådde en justerad rörelsemarginal på 2,3% under ett år då bruttomarginalen pressades på grund av utmanande handelsvillkor. Dessutom var investeringen i den fysiska skönhetsbutiken betydligt kostsammare än förväntat. Det justerade rörelseresultatet blev aningens lägre än vi ursprungligen förväntade oss, men då inflödet av nya kunder var större än någonsin och vår tillväxt mer än dubbelt så hög som marknadens, var året överlag bra. Vi är trots allt här för att stanna i det långa loppet och måste acceptera att lönsamhetsresan inte kommer att följa en rät linje.

Fokus och lokal volym

Att vi är fokuserade och lokala har gett god avkastning.

Vårt starka fokus på mid-market- och premiumsegmentet samt den lokala nordiska marknaden har hjälpt oss att bygga upp stark lokal infrastruktur såväl som hög effektivitet och skalfördelar i kunderbjudandet och varumärkesstyrkan. Vi är övertygade om att det starka lokala fokuset kommer att säkerställa det kostnadsledarskap som krävs för att verka i en föränderlig affärsmiljö.

Under året uppnådde vi nya höjder där en exceptionellt välgenomförd Black Friday-helg blev höjdpunkten, då vi hade ett rekordstort antal nya kunder, fler besök och fler ordrar än någonsin förut. Än en gång tänjde vi på vår förmåga och än en gång lyckades vi. Det tekniska genomförandet såväl som hantering och distribution var enastående, vilket bekräftas av våra Net Promoter-poäng på ungefär 70 under helgen och att nästan alla ordrar hade skickats till kunderna på måndagen.

Vi fortsatte investeringarna i vår infrastruktur genom att bygga ut det automatiserade lagersystemet. Dessutom förbättrade vi vårt leveranserbjudande då fler kunder gavs möjligheten att få leverans nästa dag, och alternativen för att få leverans samma dag förbättrades. Vi anser att vår leveranslösning utan konkurrens är bäst i Norden, då de flesta av våra kunder i Norden kan få gratis leverans nästa dag. Men vi har för avsikt att bli ännu bättre, och i det ingår att erbjuda fler kunder fler alternativ för att få leverans samma dag.

Att vara goda

Att vara goda personer har alltid varit en del av vilka vi är som individer, men också som organisation. I allt från våra investeringar i vårt miljövänliga lager som drivs enbart på förnybar energi, vårt arbete med varumärkena för att säkerställa transparens och en ansvarsfull produktion, till hjälpen våra kunder får på hemsidan att göra hållbara val, är vi bra. Vi har aldrig pratat högt om det eftersom det inte är vår stil. Men eftersom vi under året blev medlemmar i FN:s Global Compact-initiativ kommer vi att börja informera mer om vilka steg vi tar. Vi inser att det här är en resa som precis bara börjat, men vi är hängivna uppgiften att göra vår del för att branschen ska bli mer hållbar. Fortfarande lite blygsamma, men vill hålla er informerade om att vi tar frågan på allvar. Det här innebär också att de globala målen för hållbar utveckling är det ramverk som används för att förklara hur vi kan ha störst inverkan på en hållbar utveckling. Jag hoppas att ni får glädje av att läsa vår förbättrade hållbarhetsrapport.

En "anti-fragile" affärsmodell

Vi fortsätter att se övergången från offline till online innebär betydande strukturella förändringar. Mode-/klädbranschen är instabil och ombytlig till sin natur och man utsätts regelbundet för oväntade händelser och törnar. Medan vissa företag viker sig blir andra bara starkare. Det är min övertygelse att Boozt är ett av företagen som blir starkare. Då vi är välsignade med oerhört begåvade medarbetare som dagligen uppvisar "care-why" för kunderna, varandra och företaget, så växer vi oss ständigt starkare. Min favoritfilosof kallar det här för "antifragility". Oavsett vilket är vår avsikt att fortsätta växa och stärka vår position i konkurrensen, samt gå in i 2019 i bättre form än någonsin.

När allt kommer omkring är vi runt 300 medarbetare med 32 olika nationaliteter som huvudsakligen arbetar för att skapa en arbetsplats av världsklass. Genom det arbetet skapar vi även en kundupplevelse av världsklass. När vi lyckas med det skapar vi värde för våra kunder, aktieägare och oss själva. Vi vinner alla på det och jag antar att det är det allt handlar om.

Bästa hälsningar,
Hermann

"Vi är hängivna uppgiften att göra vår del för att branschen ska bli mer hållbar."

"Vår avsikt är att fortsätta växa och stärka vår position i konkurrensen, samt gå in i 2019 i bättre form än någonsin."



Ledningens rapport

LEDNINGENS RAPPORT	12
Vad vi gör.....	14
Hållbarhetsrapport.....	20
Marknaden.....	39
Vår tillväxtstrategi.....	42
Nyckeltal	46
Koncernledning.....	51
Styrelsen	55

Vad vi gör

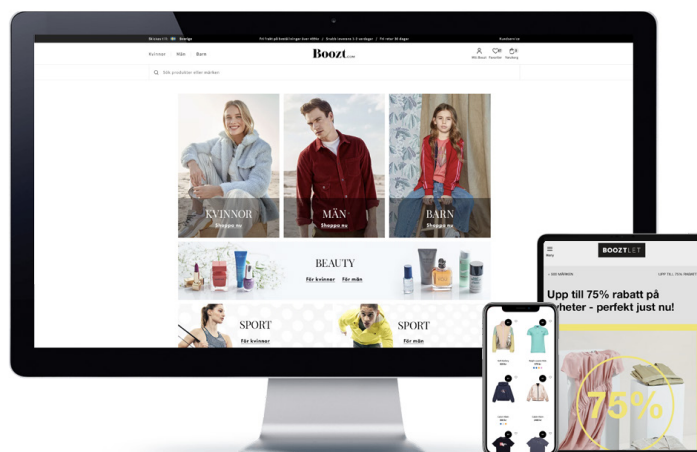
Vi är ett nordiskt teknikföretag som säljer mode och skönhetsprodukter online. Vi erbjuder våra kunder ett selekterat och samtida utbud av en mängd varumärken som är relevant för många olika livsstilsgrupper, huvudsakligen genom webbutiken Boozt.com.

Vi strävar efter att erbjuda en bekväm shoppingupplevelse med hög servicenivå, konsekventa användarupplevelser både på mobila enheter och stationära datorer, snabba leveranser och enkla returer.

Varumärket Boozt är tack vare höga kundnöjdhetstal ett ledande namn inom nordiskt mode. Det har genomgående bevisats med Netpromoter-poäng på 71 (fjärde kvartalet 2018), Trustpilot-poäng på 9,2 (december 2018) och ett ökat antal återkommande lojala kunder.

Under de senaste åren har Boozt vuxit snabbt och uppnått 2,8 miljarder kronor i omsättning samt byggt upp en kundstock med 1 363 000 aktiva kunder på Boozt.com.

Boozt bildades 2007 för att bedriva outsourcad monobrand-verksamhet av modevarumärken online. Den nuvarande ledningsgruppen kom till Boozt 2010-2011 för att hjälpa till med återlanseringen 2011 och anpassa affärsmodellen till den nya strategin att driva en webbutik som säljer en mängd varumärken genom en helt egenutvecklad plattform. Under åren därefter gjordes betydande investeringar för att öka tillväxten och antalet kunder.



Optimerad över plattformar

Våra segment

Boozt.com

Segmentet avser verksamheterna hänförliga till webbutiken Boozt.com. Boozt.com fokuserar på den nordiska marknaden (där kunder i nordiska länder står för ungefär 95% av besöken), och är tillgänglig i tio geografiska områden (Sverige, Danmark, Norge, Finland, Tyskland, Storbritannien, Frankrike, Nederländerna, Polen och Övriga europeiska länder) samt på nio olika språk via gemensam plattform och backend (server). Boozt.com är en online-modedestination som är skräddarsydd för att erbjuda bekvämlighet och ett selekterat sortiment från koncernens mer än 600 varumärkespartner. Boozt.com presenterar modevaror uppdelat i huvudkategorierna Kvinna, Man, Barn, Sport, Athleisure, Beauty och Home.

För att bidra till en bekväm online-shoppingupplevelse erbjuder Boozt gratis och snabba leveranser, gratis och enkla returer, kundsupport samt ett skräddarsytt sortiment som vänder sig till modemedvetna nordiska modeföljare. Dessutom är minimum-orderbeloppet begränsat.

Under 2018 genererade segmentet Boozt.com en nettoomsättning på 2 659,1 miljoner kronor (1 946,2) och en justerad rörelsemarginal på 2,7% (2,2). Per den 31 december 2018 hade Boozt.com 1 363 000 aktiva kunder.

Booztlet.com

Segmentet Booztlet.com omfattar verksamheten på Booztlet.com. Segmentet startades som koncernens kanal för lagerrensning och försäljning av varor som inte såldes i webbutikerna inom tilldelad tid. Till följd av hög kundaktivitet trots begränsad marknadsföring har Booztlet.com-konceptet utökats till att även inkludera eget lager. Dessutom bedrivs numera en aktivare strategi för att bli den ledande off-price-aktören online i Norden. Kunder som handlar på Booztlet.com får betala för frakt och returer i utbyte mot förmånliga rabatter. Vi ser stora möjligheter i vårt off-price segment och framöver kommer vi att öka vårt fokus på det här segmentet ytterligare.

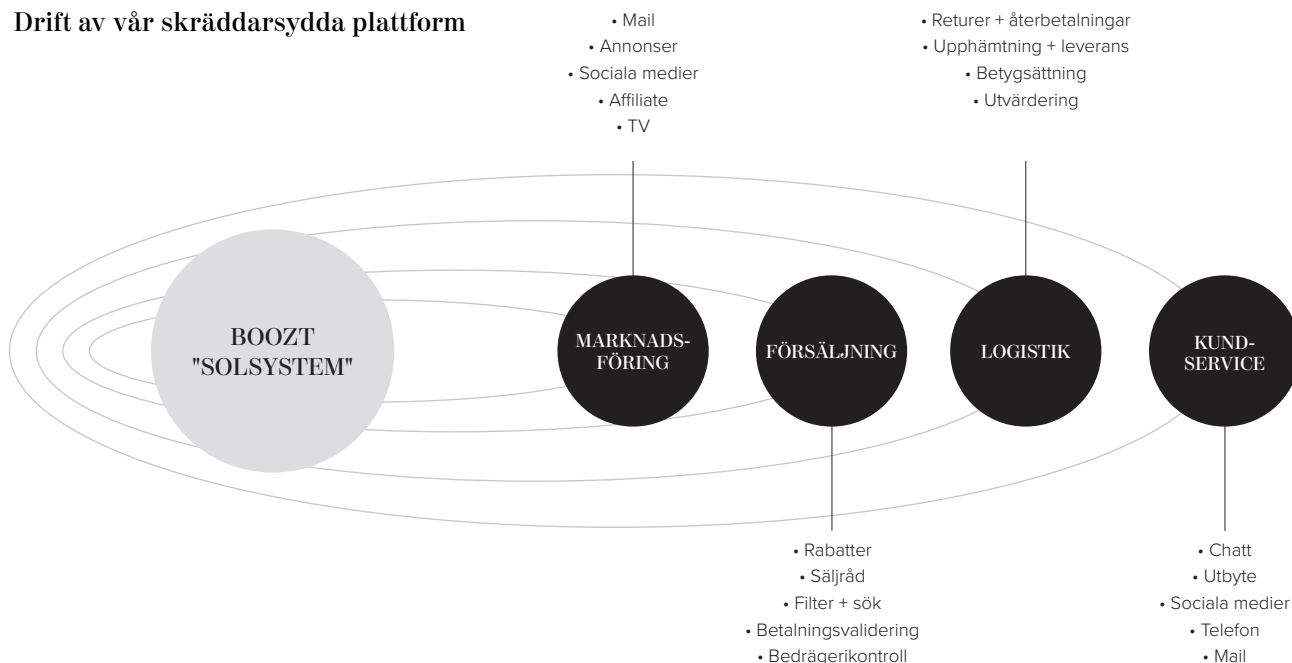
Under 2018 genererade segmentet Booztlet.com en nettoomsättning på 105,9 miljoner kronor (49,1) och en justerad rörelsemarginal på 11,5% (10,4).

Övrigt

Segmentet Övrigt består av verksamheterna i koncernens tre fysiska butiker. Booztlets outlet i Taastrup, som öppnade 2016, är koncernens sista utväg för lagerrensning samt ett effektivt sätt att sälja fordringar. Vi har även två Beauty by Boozt-butiker. Den första öppnades 2017 i Roskilde, Danmark och den andra öppnade sommaren 2018 i Köpenhamn. Det krävdes fysisk närvaro i Norden för att erhålla nätförsäljningsrättigheterna för många av skönhetsmärkena

*Net Promoter-poäng är ett verktyg för att mäta lojaliteten hos ett företags kunder. Beräkningsmodellen utvecklades av Fred Reichheld, Bain & Company och Satmetrix, som även innehar det registrerade varumärket.

Drift av vår skräddarsydda plattform



vi vill sälja online. Eftersom den första butiken inte var tillräckligt stor för att få plats med alla starka varumärken som var intresserade av att samarbeta med oss, behövde vi öppna ytterligare en butik i Köpenhamn.

Under 2018 genererade segmentet Övrigt en nettoomsättning på 19,0 miljoner kronor (21,0) och ett rörelseresultat på -20,2 miljoner kronor (-0,9). Det nedslående resultatet är drivet av Beauty by Boozt-butikerna och särskilt butiken i Köpenhamn på grund av svag prestation och ett besvärligt handelsklimat.

En skräddarsydd infrastruktur

Boozt använder sig av en specialanpassad infrastruktur byggd av avancerad webbt teknologi och högteknologiska infrastrukturkomponenter för att säkerställa att prestanda, skalbarhet och säkerhet håller världsklass. Infrastrukturen gör det möjligt att kontrollera kundupplevelsen då vi strävar efter att använda tekniken som ett redskap för att uppnå en bättre modeupplevelse och en effektivare verksamhet. Tillvägagångssättet (internt kallat "Halo") är centralt för

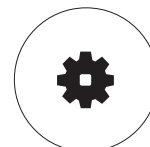
vår organisations verksamhet, som bygger på Boozts integrerade teknologiplattform ("Solsystemet").

Verksamhetens nyckelfunktioner (till exempel inköp, försäljning, marknadsföring, kundtjänst, IT och ekonomi) finns på plats internt och är centraliserade för alla de olika geografiska områdena. Följaktligen är en stor del av Boozts personal verksam på bolagets huvudkontor, vilket vi ser som en fördel för att driva en kostnadseffektiv och skalbar organisationsstruktur. Vår e-handelsplattform gör det möjligt för oss att:

- Säkerställa fullständig kontroll över prestanda och stabilitet
- Anpassa utvecklingsmålen till affärsprioriteringarna
- Vara mindre beroende av externa faktorer
- Ligga ett steg före konkurrenterna i affärskritiska processer

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

Propilot är det backend-system som stöder hemsida-innehållet i våra webbutiker såsom kampanjer, märkes- och produktinformation samt rabathantering medan Podium stöder det gränssnitt som möter kunden (frontend). Podium skapar en optimal användarupplevelse för mobila enheter och levererar data till våra mobilappar.



Propilot:
web store
management

Vårt logistik- och distributionssystem Fastlane driver processer för varuförsörjning, inklusive bilder och varutrafik på lagret. Fastlane är integrerat med våra leverantörers system och tillhandahåller komplexa logistiktjänster.



Podium:
web store
front end

CS Eye utvecklades för att ge våra kundtjänstmedarbetare en högkvalitativ 360-graders överblick över våra kunder. I systemet, vars gränssnitt består av bara en sida kan vi få full inblick i aktiviteten hos våra kunder samt ge service av toppkvalitet.



Fastlane:
Logistics and
distribution

Vår Partnerportal är en effektiv kommunikationskanal mellan Booxt och våra leverantörer. Partnerportalen delar produkt-, order- och försäljningsinformation och är även huvudgränssnittet som används av Booxt Media Partnership för att tillsammans med externa aktörer planera kampanjer och media-innehåll.



CS Eye:
Customer
service

För vissa delar av processen kompletteras våra interna system med marknades bästa externa tjänster, såsom Qlik Sense (Business Intelligence) och Salesforce (e-post och CRM).

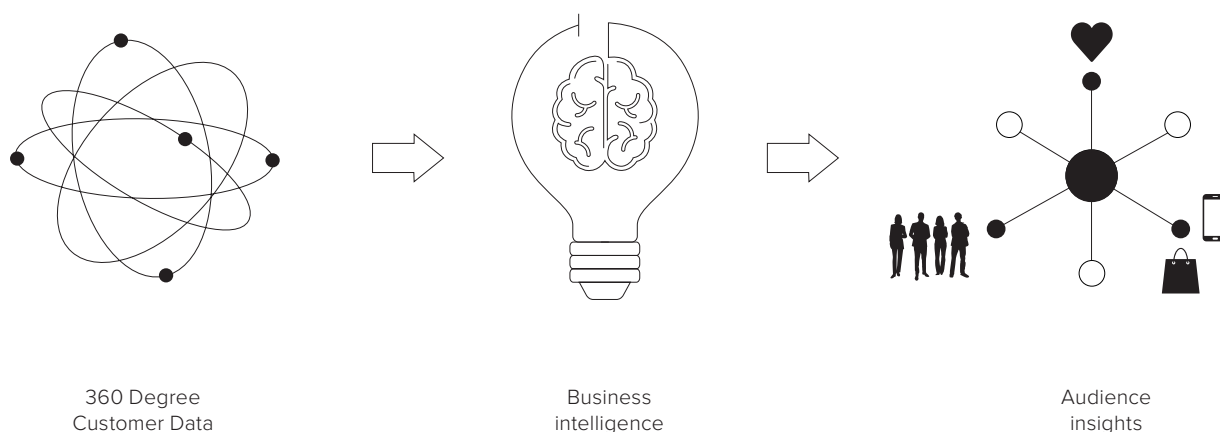
Intern mediaexpertis driver marknadsföringseffektivitet

Att skaffa nya kunder är nyckeln till att bli större än konkurrenterna. För att försäkra oss om att tjäna så mycket som möjligt på våra investeringar i marknadsföring har vi en kanal-agnostisk mediastrategi. Regelbundet mäter vi alla kanalers effektivitet, både i offline- och online-media samt riktar investeringarna mot de effektivaste kanalerna. All media produceras och köps internt vilket säkerställer full kontroll över och största möjliga räckvidd för gjorda investeringar.



Partner
Portal: Data
integration

Boozt media partnership



Boozt Media Partnership

Boozt Media Partnership (BMP) gör det möjligt för våra varumärkespartner att dra nytta av vår omfattande anonymiserade kunddata, vilket skapar riktade kampanjer som når, engagerar och binder publik. Kundens integritet och GDPR-efterlevnad taget i beaktan (läs mer på sidan 37). BMP erbjuder en djup förståelse av deras varumärke och kunderna som köper varumärket. Hur lojala är de? Hur ofta lägger de beställningar från varumärket? Hur stor andel är fullpris kunder? Var i kundens livscykel köper kunden varumärket? Vilka varumärken skapar en positiv synergi? BMP ger svar på dessa frågor. Genom att göra "big data" tillgänglig erbjuder vi avancerade reklamlösningar för våra varumärken - allt med ett mål; för att hjälpa våra partners att nå, engagera och binda både befintliga kunder och nya målgrupper.

Ledande hanterings- och distributionslösning

Boozts logistikprocesser omfattar hanteringsverksamhet (inkommande logistik, lagring, utgående logistik och

returhantering) och distributionsverksamhet (transport- och frakttjänster). Logistikprocesserna omfattar även hantering av farligt gods (UN-märkta kosmetikaprodukter).

Boozts hanteringscenter ligger i Ängelholm, en timmes körning norr om huvudkontoret i Malmö. Ett centralt läge i Norden där man når hela regionen snabbt. Hanteringscentret är skräddarsytt för att optimera användningen av det automatiserade lagersystemet AutoStore och det byggs ut i moduler när det behövs mer kapacitet.

Det automatiserade hanteringscentret har även en fotostudio med automatiserade fotoramper för varufotografering samt stationer där man kan ta närbilder av t ex skor och smycken.

Det automatiserade hanteringscentret bemannas huvudsakligen av en extern leverantör och anläggningen hyrs av Boozt genom ett flerårigt hyresavtal.



För att säkerställa snabba leveranser till kunderna anlitat Boozt en kombination av externa välrenommerade distributionspartner som är olika i olika länder. Vi har en flexibel process för att använda olika distributionspartner och fortsätter att integrera fler partner. Beställningar hämtas flera gånger om dagen på hanteringscentret för att säkerställa snabba leveranser.

För att ge våra kunder effektiv service på alla geografiska marknader samarbetar Boozt med lokala distributionspartner. Våra nuvarande samarbetspartner är PostNord, GLS, Bring, BudBee, DHL, Best och UPS.

Integrerad kundtjänst

Vårt viktigaste nyckeltal är kundnöjdhet och om våra kunder behöver komma i kontakt med oss är vår målsättning att vara bäst i klassen på att ge kundservice. Våra kundtjänstmedarbetare är därför en viktig del av organisationen och vi fortsätter att höja nivån på svarstider och kvalitet för alla våra kommunikationskanaler.

Ansvarsfull utförsäljningsstrategi

Vår webbutik Booztlet.com och den fysiska Booztlet-butiken i Köpenhamn bidrar till att minimera lagerrisken och att säkerställa en ansvarsfull hantering av osålda varor på Boozt.com. Kunder som handlar på Booztlet.com kan köpa varor med höga rabatter i utbyte mot att betala för frakt och retur, vilket därmed täcker rörelsekostnaderna. Den fysiska Booztlet-butiken är vår sista utväg och säkerställer att alla varor hamnar hos en kund.

The background of the entire page is a photograph of a large array of solar panels installed on a roof. The sun is low on the horizon, creating a warm, golden glow and long shadows across the panels. The sky is a mix of orange and grey.

Hållbarhetsrapport

Denna rapport utgör vår första GRI-rapport och FN: s
Global Compact Communication on Progress, samt vår lagstadgade
årsredovisning. GRI-indexet finns på:

<https://www.booztfashion.com/sv/ansvar/hallbarhetsredovisningar>

Värdekedja och mål	22
Stärka våra medarbetare	26
Effektivare varuflöden	30
Skapa en hållbar framtid för mode	34
Hög etisk standard	36

En hållbar verksamhet

Boozts hållbarhetsstrategi – våra utmaningar och möjligheter

Boozts målsättning är att leverera mode till våra kunder med hjälp av högteknologiska lösningar och ett sortiment av utvalda modevarumärken. I det arbetet blir hållbarhet viktigare och viktigare för att vi ska bli framgångsrika och för att vi ska kunna vara med och påverka branschutvecklingen. Eftersom vi säljer tredje parts produkter och inte äger eller driver någon egen produktionsanläggning har vi begränsad möjlighet att kontrollera våra leverantörers försörjningskedja. Det är ingen ursäkt för att inte ta vårt ansvar och vi anser att vi har bäst möjligheter att bidra till hållbarhet genom samarbeten med våra partner i försörjningskedjan. I vårt hållbarhetsarbete fokuserar vi därför på den nuvarande och framtida dialogen med våra samarbetspartner och leverantörer, såsom varumärken, logistikpartner, våra kunder och andra viktiga intressenter.

Utöver dialogen som vi för med våra samarbetspartner i försörjningskedjan arbetar vi för att minska den direkta negativa påverkan som vår verksamhet har på samhället och miljön. Vi är angelägna om att bedriva verksamheten ansvarsfullt, med högsta möjliga etik, öppenhet och tydlighet. På vårt huvudkontor och hanteringscenter lägger vi tonvikten i vårt interna hållbarhetsarbete på att hålla en hög miljöstandard när det gäller energiförbrukning och avfallshantering, arbetsmiljön för våra anställda och leverantörer, och slutligen förpackningsmaterialet vi använder. Under 2018 investerade vi i solpaneler till vårt hanteringscenter och tog steg mot att utveckla icke fossila, biologiskt nedbrytbara påsar som vi skickar varorna till våra kunder i.

Internt kommer vi att fortsätta främja och skapa möjligheter för att vår personal ska utvecklas. Våra anställda har en ytterst central roll för att vi ska kunna förverkliga hållbar förändring och skapa resultat. Att ständigt förbättra förutsättningarna för en hälsosam och effektiv arbetsplats prioriteras därför alltid.

Värdekedja och mål

Byggstenar för en hållbar framtid

Under 2018 blev vi medlemmar i FN:s Global Compact-initiativ. Genom det åtagandet har vi för avsikt att införa och anpassa innovativa arbetssätt som integrerar de tio FN-principerna med företagets aktiviteter för att etablera en hållbarare verksamhet. Det här innebär att arbeta på ett sätt som förespråkar och respekterar mänskliga rättigheter och rättvisa arbetsförhållanden, utvecklar miljövänlig teknologi och förhindrar all form av korruption. Det innebär även att man måste uppfylla de globala målen för hållbar utveckling. Även om vi fortfarande är i ett tidigt skede med att anpassa våra verksamhetsmål till de globala målen. Den här rapporten fungerar som vår första redovisning av våra framsteg, en s.k. Communication on Progress (COP).



Centrala områden för hållbar utveckling

Med denna rapport som start kommer vi att använda Global Reporting Initiative (GRI) som riktlinje för att förbättra kvaliteten på vår hållbarhetsredovisning. Vi anser att GRI-standarden är ett bra ramverk för att analysera och sätta fokus på vårt hållbarhetsarbete. En materialitetsanalys gjordes under 2018 för att identifiera de viktigaste hållbarhetsfrågorna vi behöver arbeta med. Följaktligen omfattar våra fokusområden de ekonomiska och sociala frågor samt miljöaspekter vi har prioriterat. Med tanke på vår samhälls- och miljöpåverkan ansågs fyra områden vara centrala för oss. Områdena har sin utgångspunkt i samtal vi har haft med kunder, anställda,

aktieägare och leverantörer. De fyra centrala områdena för hållbar utveckling som identifierades och analyseras närmare i den här rapporten är: stärka våra medarbetare, effektivare varuflöden, skapa en hållbar framtid för mode och hålla en hög etisk standard.

De globala målen för hållbar utveckling

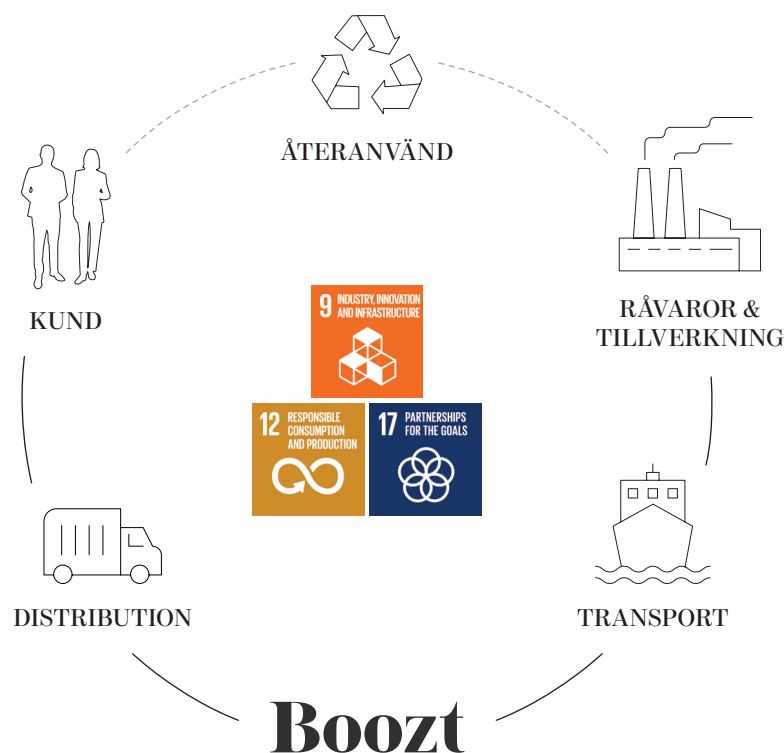
Även om vi anser att många av de globala målen för hållbar utveckling är viktiga för vårt bidrag till hållbar utveckling har vi valt mål nummer 9, 12 och 17 som de viktigaste att arbeta med.

SDG 9



Mål 9. Skapa flexibel infrastruktur, verka för inkluderande och hållbar industri och främja innovation.

Med Internets uppkomst på 90-talet så var det inte förrän i början av 2000-talet som konceptet e-handel med köp och försäljning av varor på nätet introducerades på allvar. Den här moderna marknadsplatsen är en typ av bransch med nära anknytning till verksamheter inom logistik och lagerhantering. Återförsäljare, logistikföretag och företag verksamma inom lagerhantering utvecklas alla snabbt och tänjer på gränserna



Boozts centrala områden för hållbar utveckling

Effektivare varuflöden

- Minimera onödiga returer
- Möjliggöra smarta kundbeslut
- Hållbara och bättre förpacknings- och distributionslösningar
- Avfallshantering

Skapa en hållbar framtid för mode

- Marknadsföra och spåra materials ursprung
- Fastställa miljömässiga och sociala riktlinjer för varumärken
- Åtagande/Sponsring
- Kommunicera med kunden

Hög etisk standard

- Antikorrruption
- Insider-handel
- Inte begränsa konkurrens

Stärka våra medarbetare

- Hälsöfrämjande åtgärder
- Värderingar
- Utbilda och utveckla medarbetare och deras kunskaper
- Mångfald som standard - jämställdhet

för att hantera möjligheterna och förändringarna som branschen utsätter både kunder och samhället för.

Det är svårt att förstå vilken inverkan e-handelsföretag har på samhället. En av de faktorer som har störst påverkan är varutransporter och hur kunderna förflyttar sig när de hämtar sina paket (eller om de väljer att få dem genom hemleverans). Konsekvenserna av e-handelsmodellen jämfört med fysiska butiker där kunderna köper precis vad de behöver vid ett specifikt besök, är vida analyserat och debatterat. Vilken inverkan det förändrade köpbeteendet har är fortfarande inte helt känt.

Att vara innovativt, särskilt när det handlar om distribution, är viktigt både för vår verksamhet och för vår förmåga att förbli konkurrenskraftigt. Det här inkluderar att komma fram till effektivare och påhittigare sätt för resursanvändning när det gäller förpackningsmaterial, lagerteknologi och hur varor transporteras. Förnyelse av vår verksamhet och infrastruktur är nödvändig för våra affärer och för att uppnå hållbar e-handel. Vi anser att mål nummer 9 är nyckeln till det.

Flexibilitet för framtiden

När vi tittar närmare på hanteringscentrets lagermoduler och det hållbarhetsarbete som sker, kan vi förutse större behov av systematiska angreppssätt för att uppdatera vår befintliga infrastruktur inom den närmsta framtiden. Vi kommer att fortsätta att finslipa på vårt hanteringscenters kvalitet, tillförlitlighet och hållbarhet.

Efter att under 2017 ha introducerat automatisering i hanteringscentret för att förbättra resurseffektiviteten och precisionen, ville vi förbättra våra förnybara energikällor ytterligare. Under 2018 installerades solpaneler på hanteringscentrets tak för att producera solenergi. Ett annat innovativt steg som vi också tog under 2018 var utfasningen av förpackningsmaterial av fossil plast som vi bytt mot våra nya 100% biologiskt nedbrytbara påsar.

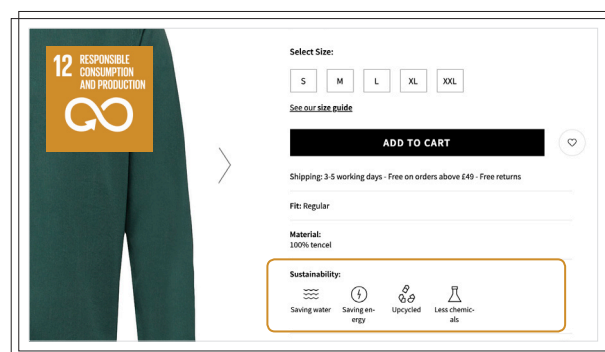
Vi kommer att fortsätta att testa 100% biologiskt nedbrytbara påsar för att skicka varor från hanteringscentret till kunden i.

Kommande steg under 2019 omfattar ytterligare samarbeten med distributörer i projekt avseende förnybar energi, fler investeringar i nyare teknologi och ytterligare utbyggnad av energisjälvförsörjningen för att optimera hanteringen av vår energikonsumtion.

Vi siktar på att arbeta med mål 9 genom att:

- Verka för innovation och nya tekniska lösningar för att förbättra effektiviteten i vår egen verksamhets resursanvändande
- Verka för och använda oss av innovativa distributionsalternativ

SDG 12



Mål 12. Säkerställa hållbara konsumtions- och produktionsmönster.

Samhällsansvar innebär att både företag och kunder gör mer med mindre. Det ansvaret inkluderar även att returnera, slösa och kasta mindre. Modeindustrin går ofta emot strömmen när det gäller återvinning då det är en branch som är känd för att framhålla att man måste ha de senaste modeflugorna och att förra säsongens inköp inte är moderna längre. Det branschen bestämmer sig för att göra har därför en betydande global inverkan och avgörande roll för mål nummer 12. Även om vi inte producerar egna märken bidrar vi ändå till modebranschens avtryck i samhället. Tillsammans med våra varumärken vill vi vara både ansvarstagande och cirkulära i vår hantering av allt material och avfall. Samtidigt som vi vill att kunder ska köpa varor av oss vill vi att varorna de köper ska hålla länge. Med hänsyn till vår bransch miljöpåverkan är det oerhört viktigt att vi återvinner och återanvänder kläder/material.

För att bidra till branschens expansion och ta hänsyn till dess miljöpåverkan anser vi att mål nummer 12 är viktigt för oss att fokusera på.

Varumärken och produkter

För att börja arbeta med mål nummer 12 och ta initiativ till engagemang bland intressenter, skickade vi ut en enkät till våra varumärkespartner. Syftet var att förbättra kategoriseringen och styrningen av hållbara produkter. Med informationen som vi hämtade in från undersökningen kunde vi identifiera de hållbara symboler som hjälper kunderna att urskilja miljövänliga val i webbutiken.

Under 2019 kommer vi att fortsätta fokusera på information som gör att vi riktar in oss mot mål nummer 12. Det inkluderar att sikta på att ta proaktiva steg för att förbättra produktinformation och utveckla hållbarhetsguiderna till kunderna. Vi kommer även att kartlägga hållbarhetsutvecklingen hos varumärkena för att identifiera mognad och fokusområden. Vi tror att vi på så sätt kan stödja och motivera hållbara material och ansvarsfull produktion hos våra varumärken såväl som hjälpa våra kunder att känna igen dessa märken och produkter.

Vi siktar på att arbeta med mål 12 genom att:

- Hjälpa kunder att göra "bättre" hållbara val
- Arbeta med varumärkespartner för att få tillgång till bättre information (främja transparens, alternativa materialval)
- Rekommendera en sluten modementalitet genom event och initiativ
- Använda resurser ansvarsfullt i vår egen verksamhet

SDG 17



Mål 17. Stärka tillvägagångssätten och återuppta det globala samarbetet för hållbar utveckling.

Vi utgör en liten del av hela försörjningskedjan. Som återförsäljare utan egen produktion har vår verksamhet ingen direkt påverkan på varutillverkningen. Vi kan dock informera samt förändra och kommunicera en strategi till våra varumärkespartner såväl som ge våra kunder kunskap om vad som har betydelse. På liknande sätt, eftersom vi inte direkt styr över våra distributörer, är goda samarbeten nyckeln till att föra inflytelserika samtal och vara med och påverka.

Kompanjonskap

Vi tror att ett fördjupat samarbete mellan branschens intressenter är nyckeln till att uppnå en hållbar modeindustri. Under 2018 intensifierade vi våra samarbeten med intressenter för att bidra ytterligare till mål nummer 17.

Under 2019 kommer vi att koncentrera oss på att utveckla samarbeten med nya och befintliga varumärkespartner genom gemensamma projekt och fokusområden. Det kommer att innefatta att utarbeta ett ramverk för att införa initiativ såsom "Återvinn din garderob" eller återvinningsinitiativ med strategiska samarbetspartner såsom Copenhagen Fashion Week och Close-the-loop. Vi har för avsikt att ta strategiska steg för att förbättra vår information genom att integrera ett verktyg för att ranka produkter och varumärken utifrån deras miljöpåverkan. Sådan information kan även användas för att ge kunder bättre information om sina miljöval.

Vi siktar på att arbeta med mål 17 genom att:

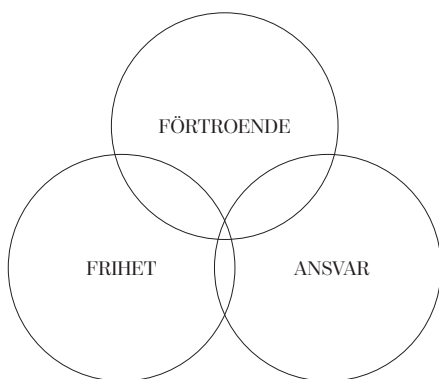
- Bygga starka affärsrelationer i vår värdekedja
- Utveckla samarbetet med befintliga samarbetspartner (såsom varumärken, Copenhagen Fashion Week, distributörer)
- Anlita nya samarbetspartner

Stärka våra medarbetare

Våra framsteg hittills är en produkt av våra begåvade, kreativa och hårt arbetande människor som har främjat en företagskultur av tillit, frihet och ansvar. Vi kommer att fortsätta bygga på dessa grundläggande värden och de kommer att styra oss på vår resa för att bygga det bästa företaget inom onlinemode i Norden.

Vår kultur och våra värderingar

Tre pelare utgör vår grundläggande övertygelse; förtroende, frihet och ansvar. Dessa tre pelare leder oss och är kärnvärdena som vi mäter oss mot i vårt dagliga arbete.



- **Förtroende.** Det finns ett direkt samband mellan nivån på förtroende i ett samhälle och mängden rikedom - vare sig det är ekonomisk eller annan icke-ekonomisk välbefinningsåtgärd. Vi tror detsamma gäller för företag. Vi vet att förtroendet är baserat på ömsesidig respekt och förtroende, som har samma mål och delar samma motiv och i slutändan har gemensamma intressen. Därför är en grundläggande tro; när vi kan lita på varandra, gör vi alla starkare. Tillit betyder att alla känner sig säkra och när vi känner oss säkra kan vi utveckla vår kreativitet och kompetens.

- **Frihet.** Vi tror att våra anställda är bäst, när de har frihet att agera och lösa de dagliga uppgifterna på egen väg. De tycker inte riktigt om att få veta vad de ska göra och de vill ha friheten att fatta sina egna beslut, att lära sig, på egen hand föreslå nya sätt att tänka och göra. Vi tror på att ha full frihet så länge vi agerar i Booxts bästa intresse.
- **Ansvar.** Frihet kommer med ansvar. Vi vill att våra anställda ska ta ansvar för kunden och dennes intressen, för företaget och dess intressen och för varandra. Det är vår erfarenhet att vi genom ett ansvarsfullt och tillförlitlighet agerande uppnår full frihet som vi strävar efter i våra dagliga liv.

Talangutveckling

För att förbättra interna system och initiera ytterligare aktiviteter för medarbetarutveckling, implementerade vi ett lärandehanteringssystem (LMS) för att utveckla våra anställdas lärande och tillväxt. Vi har fokuserat på att utöka och förbättra nuvarande aktiviteter som utveckling av människor, samhällsuppdrag och framtida talanger. Aktiviteterna i 2018 inkluderade tal vid olika karriär- och nätverksutställningar samt tekniska evenemang på vårt huvudkontor för att främja och inspirera framtida tillväxt av IT-studenter - helst med högre deltagande av kvinnliga IT-studenter.

Samhällsfrågor

Som en av de ledande online-återförsäljarna i Norden utnyttjar vi vår storlek och räckvidd för att stödja ett antal välgörenhetsorganisationer som har positiv inverkan i samhället. I fem år har Boozt varit officiell partner till Knæk Cancer-galan, ett samarbete mellan Danmarks TV2 och Kræftens bekæmpelse, Danmarks cancerförbund. Varje år designar och säljer vi en t-shirt för män och kvinnor och skänker en del av vinsten till cancerforskning. Under 2018 skänkte vi 650 000 DKK (900 000 SEK).



Onboarding av nyanställda

Vi anser att integration är en nyckelkomponent för bevarande av arbetstagare. Alla nya anställningar genomgår ett 18-moduls digitalt program för att få en grundläggande förståelse för policyer och förfaranden inom företaget. För ytterligare stöd vägleder ledande befattningshavare de nyanställda via öppna klassrum. Öppna klassrum är ett informellt utrymme för uppriktiga diskussioner om eventuella frågor från programmet.



Medelålder



Nationaliteter

Vi tror på balans (även om det under perioder kan svänga) och tror att en bra balans mellan arbete och liv är viktigt. Föräldraledighet för både män och kvinnor är en viktig del av vårt företag, där de anställda har möjlighet att kombinera deltidsföräldraledighet med deltidsarbete och även om vi föredrar att våra anställda spenderar merparten av sin tid tillsammans med sina kollegor, stödjer vi arbete hemifrån från tid till annan eller om det behövs ledig tid för återhämtning.

Vi tror starkt på och aktivt stöder kvinnors och mäns lika rättigheter när det gäller sysselsättning, arbetsvillkor och yrkesutveckling. Målet är att det inte finns några skillnader vad gäller professionella roller, rekrytering, utbildnings- och ersättningsnivåer som kan förklaras av kön. Trots vår strävan är vår verksamhet utsatt för könsobalanser i olika avdelningar - särskilt inom vår plattformsavdelning, som varit övervägande manlig. Vilket vi arbetar med att ändra.

Främja mångfald och jämställdhet

Vi tror att en kärnstyrka i företaget är att vi kommer från olika bakgrund. Att vi delar samma mål men är väldigt olika. Vi är från 32 olika nationaliteter, kvinnor och män med olika ålder, färg, tro, sexuell läggning, etnicitet. Vi bryr oss verkligen inte, så länge du är en trevlig person och bra på vad du gör.

Boozt i siffror, en skymt

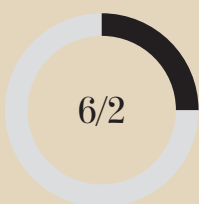
Könsfördelning



Totalt, alla anställda



Koncernledning

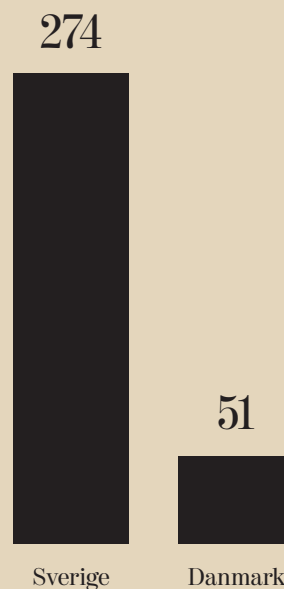


Styrelse

■ Män ■ Kvinnor

I februari 2019 rekryterades en kvinna till den nya befattningen som HR-chef (CHRO) som ingår i Boozts koncernledning.

Anställdas fördelning (per land)



Åldersfördelning (totalt, alla anställda)



Åldersfördelning i styrelsen: 50% är 30-50 år och 50% är över 50 år.
Åldersfördelning i koncernledningen: 50% är 30-50 år och 50% är över 50 år.



Friskare, gladare och tryggare anställda

Vi tror att friskare och gladare anställda leder till en positivare och långvarigare anställning samtidigt som det bidrar till att behålla anställda på företaget. Vår HR-policy täcker arbetshälsa och anställningstrygghet såväl som de anställdas välmående. För att utveckla och behålla en hälsosam arbetsmiljö gör vi regelbundna riskbedömningar och anlitar experter på området för att hjälpa oss att bedöma riskerna och sätta upp mål.

Hälsa och säkerhet på huvudkontoret

Eventuella identifierade risker i arbetsmiljön hanteras systematiskt i vårt arbete med hälsa och säkerhet på jobbet. Risker på vårt huvudkontor omfattar risker på grund av bristfällig ergonomi, belysning eller ventilation, och även psykosociala risker såsom stress. Det är ett krav att alla anställda med personalansvar genomgår extern utbildning i hälsa och säkerhet. Utbildningen omfattar regler och föreskrifter avseende arbetsmiljö, systematisk hälsa och säkerhet på jobbet, organisatorisk och social arbetsmiljö samt rehabilitering.

Syftet med vårt systematiska arbetsmiljöarbete är att identifiera, utvärdera, följa upp och utveckla arbetsmiljömålen för att på så sätt minska riskerna för alla anställda. Riskbedömningar dokumenteras och utvärderas av ledningen. Booxts systematiska arbetsmiljöarbete granskas årligen av ledningen och styrelsen tillsammans. Resultaten från den granskningen utgör grunden för den årliga arbetsmiljöplanen. Vi registrerar alla incidenter som inträffar. När det gäller allvarliga olyckor som enligt föreskrifter måste rapporteras till myndigheter, så rapporterades inga olyckor eller incidenter under 2018.

2018 genomförde vi vår första medarbetarundersökning. Resultaten från undersökningen var generellt positiva. Resultatet från vår undersökning 2018 kommer ligga till grund för 2019 års fokusområden.

Främja personalens hälsa och välmående

Målet är att minska sjukfrånvaron och intäktsbortfall på grund av minskad produktivitet, samtidigt som man också främjar hälsa och förbättrar livskvaliteten för företagets

anställda. Under 2018 var 18 (6) anställda sjukskrivna längre än 14 dagar. Den snabba personalökningen har påverkat sjukskrivningsökningen, då medelantalet anställda ökade från 224 till 325. Med början år 2019 kommer våra anställda att kunna få utlåtanden och råd från hälso- och sjukvårdspersonal, inklusive psykologhjälp. Booxt kommer då att informeras och få råd om vad som behöver göras för att åtgärda eventuella stressfaktorer i arbetsmiljön. Det externa företaget ansvarar för att all information de tar del av hanteras med sekretess.

Hälsa och säkerhet på Booxts hanteringscenter

Säkerheten för de som jobbar på hanteringscentret är viktig och vår målsättning är noll arbetsskador. Samtliga arbetsvillkor och miljörisker på hanteringscentret övervägs omsorgsfullt. Hanteringscentret är utrustat med den modernaste standarden för bra luft, belysning, säkerhet och renlighet. Den största risken på hanteringscentret är brandrisken. Brandförebyggande åtgärder sker systematiskt, med dokumenterade regelbundna säkerhetsronder och utbildning av medarbetarna. Andra risker i arbetsmiljön är kroppsliga risker, huvudsakligen vid hantering av varor och retur, men även psykosociala risker såsom belastningsskador orsakade av monotona arbetsuppgifter och av att man står många timmar i följd. Den vanligaste arbetsskadan är axelsmärtor på grund av monotona rörelser. För att förebygga den höga risken för arbetsskador genomför vi regelbundna riskanalyser och har fokuserat på att låta personalen skifta mellan olika sysslor dagligen. I det arbetet har nya rutiner och processer tillkommit, ny utrustning har anskaffats och anpassningar i statiska arbetsmoment har gjorts. Under 2018 rapporterades inga skador i hanteringscentret.

Effektivare varuflöden

Det är viktigt för oss att skapa effektivare varuflöden i verksamheten. Med effektivare varuflöden avses användande och upptäckt av effektivare och hållbarare processer i vår dagliga verksamhet. Att skapa effektivare varuflöden kan till exempel innebära kortare hanteringstider för kundorder, användande av förnybar energi, sänkning av koldioxidutsläpp och att hitta en biologiskt nedbrytbar lösning för våra Boozt.com-påsar som vi skickar varorna till kunderna i. Platser där vi har störst kontroll när vi skapar effektivare varuflöden är på vårt huvudkontor i Hyllie och på vårt logistik- och hanteringscenter i Ängelholm.

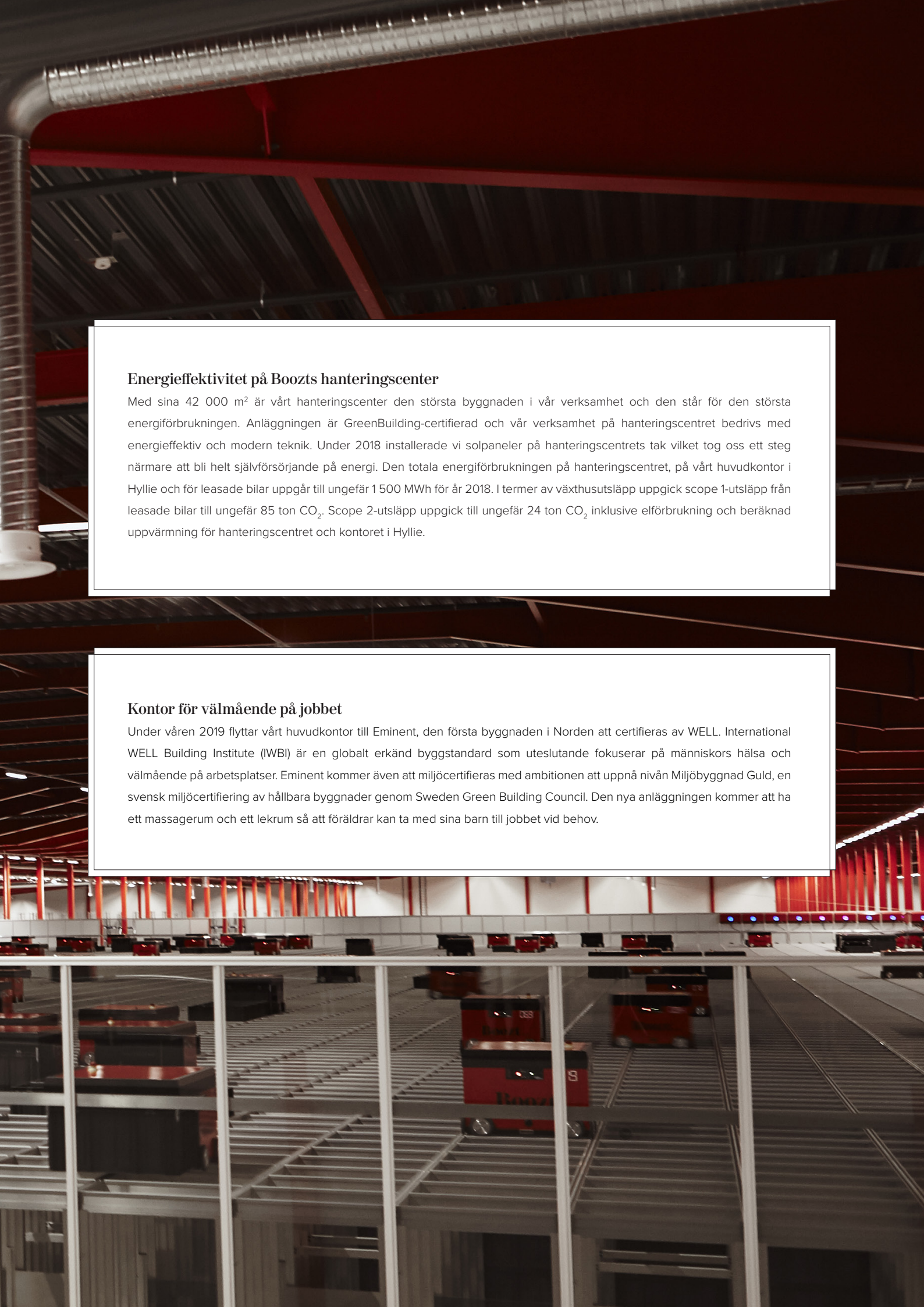
Förpackning

Ett stort fokus för vår verksamhet är att hitta sätt att minska beroendet av fossila bränslen i våra förpackningar. Under 2017 förbättrade vi sammansättningen i materialet som används till Boozt.com-påsarna och ökade andelen återvinningsbart material från 50% till 80%. De här plastpåsar med blandat material utgjorde ungefär 80% av allt utgående förpackningsmaterial under 2017. Diskussionen om vad som är ett bättre alternativ för miljön är inte så enkel. Vi inser att plast inte är hållbart, men det har varit den föredragna förpackningslösningen för transport då plastpåsar är hållfastare, mindre och lättare än pappkartonger. Medvetna om plastens negativa påverkan på miljön är vår målsättning tydlig: vi vill undvika fossil plast och fokusera på att gå över till biologiskt nedbrytbara påsar. Vi satte upp det ambitiösa målet att under 2018 introducera påsar bestående av fossilfritt material.

Efter mer än ett års noggrant övervägande mellan olika prototyper samt utförliga analyser hos ett flertal leverantörer, hittade vi en icke fossil biologiskt nedbrytbar lösning. I samarbete med en förpackningsleverantör började vi testa att skicka varor från vårt lager till kunderna i Boozt.com-påsar gjorda av 100% biologiskt nedbrytbart matavfall. Det ska erkännas att användandet av de icke fossila påsarna har inneburit utmaningar som förhindrar en smidig övergång. Problem som uppstått är att biopåsarnas handtag inte håller för hög vikt, att innehåll med vassa kanter (skokartonger) sticker ut genom påsen såväl som att det har förekommit återvinningsproblem.

Innan introduktionen av biopåsar	
Återvinningsbara plastpåsar 80% av alla transporter från lagret till kunder	Kartonger 20% av alla transporter från lagret till kunder
Steg framöver	
Vår målsättning är att biopåsar ska ersätta alla återvinningsbara plastpåsar.	

Tillverkningen av de biologiskt nedbrytbara påsarna sker i Kina. Våra samarbetspartner undersökte många alternativ och kom fram till att den mest optimala platsen att tillverka påsarna på var i Kina, medtagit koldioxidutsläpp för transporter i beräkningarna.



Energieffektivitet på Boozts hanteringscenter

Med sina 42 000 m² är vårt hanteringscenter den största byggnaden i vår verksamhet och den står för den största energiförbrukningen. Anläggningen är GreenBuilding-certifierad och vår verksamhet på hanteringscentret bedrivs med energieffektiv och modern teknik. Under 2018 installerade vi solpaneler på hanteringscentrets tak vilket tog oss ett steg närmare att bli helt självförsörjande på energi. Den totala energiförbrukningen på hanteringscentret, på vårt huvudkontor i Hyllie och för leasade bilar uppgår till ungefär 1 500 MWh för år 2018. I termer av växthusutsläpp uppgick scope 1-utsläpp från leasade bilar till ungefär 85 ton CO₂. Scope 2-utsläpp uppgick till ungefär 24 ton CO₂ inklusive elförbrukning och beräknad uppvärmning för hanteringscentret och kontoret i Hyllie.

Kontor för välmående på jobbet

Under våren 2019 flyttar vårt huvudkontor till Eminent, den första byggnaden i Norden att certifieras av WELL. International WELL Building Institute (IWBI) är en globalt erkänd byggstandard som uteslutande fokuserar på människors hälsa och välmående på arbetsplatser. Eminent kommer även att miljöcertifieras med ambitionen att uppnå nivån Miljöbyggnad Guld, en svensk miljöcertifiering av hållbara byggnader genom Sweden Green Building Council. Den nya anläggningen kommer att ha ett massagerum och ett lekrum så att föräldrar kan ta med sina barn till jobbet vid behov.



Bekämpa returer av fel storlekar

Ett nyligen utvecklat verktyg hanterar en stor mängd försäljningsinformation och kombinerar det med ett maskinellt minne som kan ge storleksrekommendationer baserat på liknande kunders köphistorik. Detta kan hjälpa kunder att ta rätt storleksbeslut, oberoende av om de har gjort inköp i samma kategori förut.

Med vårt initiativ till biologiskt nedbrytbara påsar hoppas vi på att inspirera våra varumärkespartner och leverantörer att följa vårt exempel. För att åtgärda de problem vi har haft med kvaliteten på de biologiskt nedbrytbara påsarna kommer vi under 2019 att fortsätta att undersöka tåligare och hållbarare material till våra Boozt.com-påsar.

Avfallshantering och återvinning

När det gäller återvinning av avfall så hanteras allt inkommande förpackningsmaterial genom effektiva återvinningssystem på Boozts hanteringscenter. Återvunnet material består huvudsakligen av papper, trä och plast. Vi uppnådde vårt mål att återvinna 85% av allt vårt avfall år 2018.

När man bara ser på siffrorna så har papp och brännbart material ökat mellan 2017 och 2018. Det här är ett resultat av vår volymökning (omsättningstillväxt på 37% på Boozt.com och 116% på Booztlet.com under 2018). Avfallsökningen är en naturlig följd av att ha hanterat fler varor, både när det gäller utleveranser och returer.

En nyckelfaktor för alla e-handelsföretag är att minska antalet onödiga returer, vilket ökar lönsamheten och sänker koldioxidutsläppen från transporter vid leverans och hämtning, samt minskar materialåtgången för att packa om varor. Det är svårt att minska returerna men en stor andel av dem beror ofta på varumärkeskollektionernas oförutsägbara storlekar. Vi strävar efter att eliminera de uppbenbara misstagen när kunderna väljer storlek genom att förbättra vår storleksguide.

Transport

Eftersom e-handeln ökar i människors vardag är det absolut nödvändigt att vi förutser och lindrar den miljöpåverkan som transporterna innebär. Vår målsättning är att på olika sätt optimera våra transports effektivitet, inte bara för att våra kunder ska få sina beställningar punktligt och pålitligt utan också för att minska miljöpåverkan. Vi har ett nära samarbete med våra transportpartner för att optimera interna och externa flöden i försörjningskedjan så att koldioxidutsläppen och annan lokal påverkan minimeras.

Det är en prioritet att våra utvalda leverantörer minskar bränsleförbrukningen och koldioxidutsläppen, och vi skickade ut enkäter där vi bad om en utvärdering av utfallet för 2018. Syftet var att få en förståelse för vilken väg våra samarbetspartner väljer att ta när det gäller hållbarhet. Med den kunskapen är vi nu i en bättre sits för att driva hållbarhetsfrågor tillsammans med våra distributionspartner. Under 2019 är vår målsättning att fortsätta arbeta med våra distributionspartner samt följa upp deras framsteg under föregående år.

Under 2018 tillkom BEST bland våra distributionspartner. BEST klimatkompenserar alla leveranser i Sverige och Danmark fullt ut. Andra distributörer som vi samarbetar med är PostNord, GLS och DHL. För våra kunder i Tyskland erbjuder vi DHL:s GoGreen-lösningar för koldioxidneutrala tjänster.

Vi strävar efter att erbjuda våra kunder leveransalternativ som uppfyller alla leveransbehov, inklusive möjligheten att välja mer miljövänliga alternativ. Trots att vi är beroende av att våra leverantörer gör framsteg i sina verksamheter är det här en agenda som vi uppmuntrar.

Vår miljöpolicy

Genom vår miljöpolicy har vi som målsättning att minska vår direkta miljöpåverkan och höja leverantörers och samarbetspartners medvetenhet om all tänkbar miljöpåverkan samt uppmuntra dem att följa de här principerna. Vi genomför en årlig uppföljning av vår direkta miljöpåverkan och har tagit initiativ till kartläggning och mätning av indirekt påverkan.

Skapa en hållbar framtid för mode

Vår position som en medel- till premiumaktör på den nordiska marknaden strävar vi efter att utnyttja vår ställning för att motivera våra varumärkespartner att bidra till att skapa en hållbar framtid för mode. Eftersom vi säljer produkter från tredje part äger eller driver vi inte någon produktionsanläggning. Därför anser vi att vår främsta möjlighet att bidra till hållbarhet är att samarbeta med aktörer i logistikkedjan. 2018 markerade starten på våra ambitioner att främja hållbart mode. Vi började med att utveckla en strategi för att öka vår egen kunskap om hållbart mode samt möjliggöra fler samarbeten med varumärken. Vårt inledande fokus var att föra samtal med våra varumärkespartner samt att komma fram till bättre sätt att presentera hållbarhetsinformation för kunden på. I ett försök att sätta de globala målen för hållbar utveckling i förgrunden och sikta in oss på FN:s Global Compacts affärsprinciper, började vi med att identifiera vilka varumärken som kunde vara möjliga samarbetspartner i vår målsättning att driva vår hållbarhetsagenda framåt.

Arbeta tillsammans för en bättre framtid - varumärkesdialog

Vår målsättning är att gynna varumärken som fokuserar på att använda hållbara material och vars tillverkning och design är av hög kvalitet så att varorna håller länge. Under det gångna året började vi göra precis det. Vår inköps- och marknadsavdelning har arbetat med att övertyga våra varumärkespartner om att använda bättre material, hela vägen från det första inköpsmomentet till skapandet av den slutliga produkten. Samtidigt fokuserade vår produktledningsavdelning på att uppnå hållbarhet genom att tekniskt få tillgång till bättre information och

dela med sig av den till våra kunder. Vår inköps- och marknadsavdelning har samarbetat med skandinaviska varumärken för att skapa några hållbara kollektioner.

Vi har redan börjat förbereda våra kommande capsule-kollektioner för 2019 och vårt krav på hållbara material är nu en viktig del i den affärsstrategin.



I processen att bli mer inblandade i våra varumärkens verksamheter kommer vi att behöva ta itu med många av problemen inom modeindustrin. Det finns ett behov av kvalitet och transparens i försörjningskedjan, vilket omfattar frågor som respekt för mänskliga rättigheter och rättvisa arbetsvillkor, såväl som vilken miljöpåverkan tillverkningen har. Under 2018 införde vi en enkät för att förstå vilka miljömässiga och sociala utmaningar våra varumärkespartner står inför. Målet med undersökningen var att inrätta en kommunikationskanal med våra

utvalda partner för att hantera både miljömässiga och sociala utmaningar i deras värdekedjor. Det var också en möjlighet till feedback för att vi skulle få veta vilka eventuella områden som våra partner tycker att vi kan förbättra för att kundernas intresse för hållbarhet ska öka. Vi förstår att vi bara har tagit de första stegen för att få våra varumärkespartner att fokusera på hållbarhet.

Genom åren har risker hänförliga till mänskliga rättigheter inom kläd- och modeindustrin dokumenterats väl, och det har satts större press på varumärken och tillverkare att förbättra kontrollen över försörjningskedjan. Som återförsäljare vill vi försäkra oss om att alla varor som säljs har producerats under säkra och rättvisa arbetsförhållanden. Vi antog under 2017 en uppförandekod med syftet att fastställa och kommunicera vilka minimikrav som ställs på leverantörer, inklusive respekt för mänskliga rättigheter och rättvisa arbetsvillkor. Implementeringen av uppförandekoden hos våra leverantörer pågår fortfarande.

Djurs välmående

Sedan 2016 är vi en pälsfri återförsäljare i samarbete med de svenska och danska djurrättsorganisationerna Djurens Rätt och Anima. Vi är medvetna om utmaningarna som modeindustrin står inför när det handlar om djurs välmående, samt vilka etiska frågor som hänger ihop med att djur ska må bra och behandlas väl. Vår produktledningsavdelning granskar metodiskt alla material när vi får produktinformation från varumärkena. Under 2018 upptäcktes förbjudna material enligt våra pälsfria riktlinjer en handfull gånger vid inleveranser. Varorna returnerades då omedelbart till det aktuella varumärket. Vi har inte sålt några varor som bryter mot vår pälspolicy, vi har inte heller sålt några varor som innehåller förbjudna material. Kontrollerna som görs anses därför vara effektiva. För att förbättra den interna kontrollen ytterligare arbetar vi med att utöka de systematiska förebyggande kontrollerna.

Danish and Swedish Fashion Ethical Charter

Under 2018 blev vi medlemmar i Danish Fashion Ethical Charter och Swedish Fashion Ethical Charter. Syftet med deras föreskrifter och vårt medlemskap är att säkerställa

välmåendet för modellerna i den danska och svenska modeindustrin. Enligt föreskrifterna måste man följa reglerna om hälsokontroller, åldersgränser, hälsosam kost och modellernas löner, vilket är föreskrifter som en bred sammanslutning av branschens intressenter har förbundit sig att följa. Som medlem åtar vi oss att följa reglerna för att säkerställa modellernas välmående. Eftersom Boozt arbetar med många modeller försöker vi bidra till att öka medvetenheten om psykisk ohälsa samt påverka attityderna inom mode, media och samhället i en positiv riktning.



2019 - Satsningar för att nå nästa nivå

Under 2018 började vi utveckla rätt parametrar för att kunna rekommendera våra kunder hållbara val. Genom detta blir det möjligt för oss att bedöma vilken nivå deras åtagande ligger på och vilka områden inom hållbar utveckling som vi kan ta oss an tillsammans. Under 2019 har vi som mål att utveckla fler hållbara kollektioner tillsammans med befintliga varumärkespartner, samtidigt som vi ska utöka vårt sortiment med ett större urval av hållbara märken. Vi påbörjade det här arbetet under 2018 genom att inleda ett samarbete med outdoor-märkena Icebreaker och Houdini, som lägger stort fokus på hållbarhet och innovativ teknik.

Hög etisk standard

Några av Booxts etiska krav ingår i våra egna verksamhetsföreskrifter. Exempel på områden där vi har ställt upp minimikrav när det gäller affärsetik är antikorruption, begränsningar mot insiderhandel och konspirationer, samt skydd av kunders personuppgifter.

Affärsetik - antikorruption och mutor

För att garantera att verksamheten bedrivs etiskt har vi antagit riktlinjer avseende antikorruption, insideraffärer och upphandling. Riktlinjerna beskriver vår ståndpunkt för att förhindra och förbjuda korruption och mutor, samt för att säkerställa att man följer lokal lagstiftning likväl som viktiga internationella regelsystem och lagar med extraterritoriell räckvidd, såsom Storbritanniens Bribery Act och USA:s Foreign Corruption Practices Act. För att förhindra att korruption, mutor och intressekonflikter uppstår listar riktlinjerna även arbetssätt och övervakningsmetoder som aldrig kan accepteras.

Vi är medvetna om den inneboende risken att personer i vår verksamhet eller genom samarbetet med oss kan bryta mot lagar och våra etiska regler avseende antikorruption och affärsetik. Antikorrupsionspolicyn kommuniceras till alla våra varumärkes- och samarbetspartner genom vår inköps- och marknadsavdelning. Strikt förbjudna affärsmetoder är bland annat att ta emot eller erbjuda rabatter, provisioner, bonusar eller mutor i affärerna med våra varumärkespartner. Policyn innehåller även detaljerade begränsningar avseende anställdas privata inköp understigande marknadspriser från våra leverantörer/varumärken. Dessutom fastställer vår antikorrupsionspolicy att våra anställda inte får ta emot gåvor eller någon annan form av ersättning eftersom det

finns en risk att det kan uppfattas få otillbörlig inverkan på affärsbeslut.

Vår antikorrupsionspolicy beskriver även typiska situationer där gåvor från leverantörer kan uppfattas som ett sätt att påverka affärsbeslut.

Vår ståndpunkt gällande korruption förmedlas genom vår lärplattform. För att försäkra oss om att den interna uppförandekoden kommuniceras till alla befattningar på företaget undertecknar alla anställda ett dokument som bekräftar att man har tagit del av den. Därutöver, för att ytterligare betona uppförandekoden, får personalen en lektion och ett quiz om den på lärplattformen. Inga dokumenterade klagomål avseende korruption eller konkurrensbegränsande incidenter rapporterades under 2018.

Whistleblower-policy

Vår whistleblower-policy antogs med målet att uppmuntra till en transparent verksamhetssmiljö där vi är lönsamma på samma gång som vi följer god etik. Vi är angelägna om att hantera och rapportera alla eventuella förseelser. Alla anställda har tillgång till Whistleblower-kanalen för att rapportera eventuella olagliga aktiviteter eller överträdelser mot uppförandekoden och andra föreskrifter som vi har. Utöver att kommunicera våra riktlinjer och föreskrifter till personalen via lärplattformen, finns alla dokument enkelt tillgängliga i en personalmapp på nätet. Ytterligare läromaterial om hur och när man kan använda whistleblower-kanalen tillhandahålls i våra utbildningsprogram för nyanställda. För att uppmuntra sådan rapportering stöds whistleblower-kanalen av



en extern leverantör. Det rapporterades inga fall i whistleblower-kanalen under 2018.

Skydd av kunders personuppgifter - sekretess

För att förbereda oss för införandet av EU:s dataskyddsförordning (GDPR) 2018 började vi en omfattande genomgång av vår data under 2017. Genom införandet av GDPR undersöktes alla system och metoder för att definiera dataanvändandet lanserades. Vi undertecknar databehandlingsavtal med alla som vi skickar data till. Avtalet fastställer hur data hanteras, lagras och används. Vi upprätthåller även våra egna omfattande säkerhetsrutiner.

Öppenhet mot våra kunder och säker datalagring har alltid stått högt på vår plattformsavdelnings dagordning.

Vår datalagringstid är mellan 3-7 år och beskrivs i Villkor och Vanliga frågor (FAQs) i våra online-butiker.

För att försäkra oss om att våra kunder förstår hur data om dem används har de tillgång till utförlig information om hur länge och i vilket syfte vi sparar data. Kunder kan också begära ett utdrag över sin data. Inga dokumenterade klagomål avseende överträdelser mot dataskyddsförordningen rapporterades under 2018. Under 2019 är vår målsättning att introducera ett verktyg för att kunder ska kunna begära åtkomst till sin data och få den raderad direkt i nätbutiken utan att behöva gå via kundtjänst.

Revisorns yttrande avseende den lagstadgade hållbarhetsrapporten

Till bolagsstämman i Boozt AB (publ), organisationsnummer 556793-5183

Uppdrag och ansvarsfördelning

Det är styrelsen som har ansvaret för hållbarhetsrapporten för år 2018 och för att den är upprättad i enlighet med årsredovisningslagen.

Granskningens inriktning och omfattning

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 revisionssed i Sverige har. Vi anser att denna granskning ger oss tillräcklig grund för vårt uttalande.

Uttalande

En hållbarhetsrapport har upprättats.

Malmö den 9 april 2019

Deloitte AB

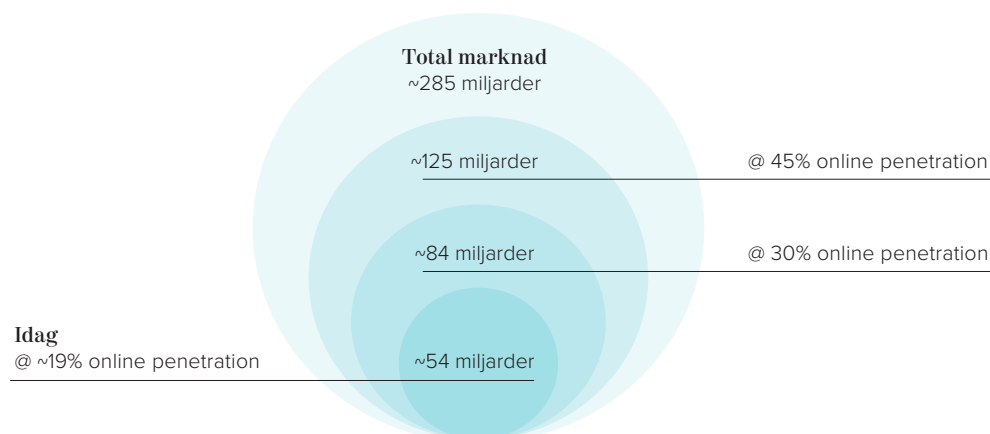
Didrik Roos

Auktoriserad revisor

Marknaden

Vi uppskattar den totala nordiska marknaden för kläder, skor, skönhets- och hygienprodukter till ungefär 285 miljarder kronor och online-penetrationen till 19%. Vi tror att den nordiska online-klädmarknaden kommer att fortsätta växa under de kommande åren.

Kläder lämpar sig väl för online-försäljning tack vare höga köpfrekvenser och attraktiva skalfördelar. Online-penetrationen på den nordiska klädmarknaden har ökat stadigt under de senaste fem åren men ligger fortfarande under penetrationsnivåerna som har uppnåtts på marknader som Storbritannien och USA, vilket ger möjlighet till framtida tillväxt



Online-penetration i Norden

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

Utvecklingen av online-marknaden är beroende av hur många människor som har tillgång till Internet och hur snabbt konsumenterna går över från offline-handel till online-handel. Vi förväntar oss att tillväxten på online-marknaden ska fortsätta, med fler och fler kunder som går över från offline-handel till online-handel. Vi tror att lokal volym är en nyckelfaktor för lönsamhet i online-modebranschen och vi har för avsikt att fortsätta investera för att ta avsevärt mer än vår andel av marknadstillväxten.

Drivkrafter för övergång till online

Den snabba tillväxten på online-klädmarknaden kan tillskrivas flera faktorer såsom tillgänglighet, urval, transparens och bekvämlighet.

Tillgänglighet: Under de senaste åren har konsumenter ökat tiden som de tillbringar online. Online-miljön erbjuder en bekväm shoppingupplevelse som alltid är tillgänglig oavsett var kunden befinner sig eller vilken enhet som används (inklusive mobiltelefoner, datorer och andra mobila enheter).

Urval: Genom att surfa runt i online-butiker har kunderna tillgång till ett relevant sortiment på bara sekunder, vilket ger online-butiker en fördel gentemot fysiska butiker. Online-butiker kan optimera sitt sortiment utifrån kundpreferenser genom att använda en stor mängd data och algoritmer för att identifiera konsumentbeteendet. Därmed kan de ge kunderna ett fokuserat och relevant erbjudande. Samtidigt kan varumärkena göra hela sitt sortiment tillgängligt i online-butiker, vilket i sin tur ökar sannolikheten för att kunderna ska hitta det de vill ha.

Transparens: Online-butiker kan leverera värdekedjan till lägre kostnad än fysiska butiker och den största delen av det värdet går till kunderna. Kunder vill inte betala mer än nödvändigt och genom enkla prisjämförelser vet de vad marknadspriset är.

Bekvämlighet: Möjligheten att beställa varor när som helst och var som helst, i kombination med ett relevant sortiment av produkter och tjänster, leder till hög bekvämlighet för online-kunder. Bekvämligheten förstärks ytterligare med snabba leveranser, enkla returer och säkra betalningslösningar.

Betydelsen av volym och skalfördelar

E-handel, och särskilt e-modehandel, är en verksamhet som kräver volym. Hög volym vill säga. Genom en stark ställning på den individuella marknaden kan man skörda frukten av skalfördelar inom områden som distribution, hantering, marknadsföring, media och betalningslösningar.

Det är en fördel att ha en hög volym då skalfördelarna innebär betydande inträdeshinder för nya aktörer. Framgångsrika online-klädbutiker måste uppnå tillräckligt hög volym på sina plattformar för att skapa en effektiv verksamhet. Men för att uppnå sådana skalfördelar krävs en hög ordervolym. Med hög ordervolym, vilken stöds av kundernas köpfrekvens, kan man genom skalfördelar uppnå en attraktiv lönsamhet per enhet för återkommande kunder.

Boozt har som målsättning att bli marknadsledande i online-klädesbranschen i Norden. För att uppnå det målet planerar vi en hävstångseffekt i vår höga volym, vilken genererar en kraftig nätverkseffekt som i sin tur förbättrar vår varumärkeskänedom och relevans både när det gäller kunder och affärspartner. Dessutom kommer vi att dra fördel av en attraktiv lönsamhet per enhet, huvudsakligen tack vare ett högt genomsnittligt ordervärde som ligger över branschsnittet, då kostnaden för hantering och distribution per order är ganska fast i absoluta tal oavsett ordervärde.

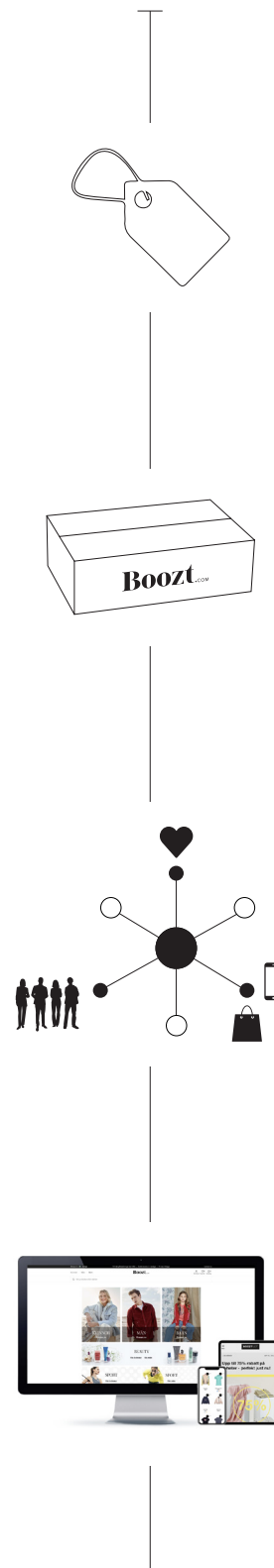
Områden som påverkas av skalfördelar:

Varumärkespartner: De mest efterfrågade varumärkena inom varje segment kan locka kunder och öka återförsäljarens popularitet. Varumärken, å andra sidan, ställer generellt höga krav på sina återförsäljare och kan vara motvilliga att ta risker som kan skada varumärket, till exempel genom att samarbeta med oprövade eller alltför små online-återförsäljare.

Hantering och distribution: Hanterings- och distributionskostnader är, utöver kostnader för sålda varor, en av de största kostnadsposterna för online-återförsäljare. De kostnaderna förbättras generellt av hög volym, vilket ger en lägre hanteringskostnad per order och bättre villkor hos distributionspartner. En av de största utmaningarna för online-klädesåterförsäljare är att hantera returnerade varor effektivt. Samtidigt är det viktigt med en enkel returprocess för att upprätthålla kundnöjdheten och för att minska den upplevda köprisen, vilket gör returhanteringen till en väsentlig inträdesbarriär för nya potentiella aktörer.

Marknadsföring och kundinsikt: Volym påverkar även förmågan att effektivt skaffa nya kunder, till exempel för att nå förmånliga avtal med medieleverantörer, både lokalt och internationellt. Volym möjliggör dessutom investeringar i resurser för att systematiskt använda, analysera och övervaka kunddata. På så sätt kan man avsätta resurser till de kanaler som ger bra avkastning på investeringen.

Teknologiplattform och effektiv verksamhet: Eftersom kunder lägger stor vikt vid den övergripande shoppingupplevelsen, bidrar en hög volym dessutom till att online-återförsäljare kan investera i nya hjälpmedel för att driva trafik och öka tiden som kunderna lägger i webbbutikerna. Snabbhet och effektivitet i en webbutik som visar relevant innehåll och använder kunddata på rätt sätt kan ha positiv inverkan på antalet order, genomsnittligt ordervärde och kundaktiviteten. En stabil infrastruktur och ett bra genomförande, med hjälp av ett brett teknologianvändande i olika affärsprocesser, möjliggör en effektiv verksamhet och ökar förmågan att erbjuda en konkurrenskraftig kundupplevelse.



Tillväxtstrategi

Stärka en tydlig marknadsposition

Vi strävar efter att erbjuda nordiska konsumenter den bästa online-shoppingupplevelsen genom ett noggrant utvalt sortiment av över 600 mellan- till premiumvarumärken, över 200 skönhetsmärken och branschens bästa leveranstider. Vårt kundfokus har resulterat i höga Net Promoter-poäng* på 71 för Boozt.com.

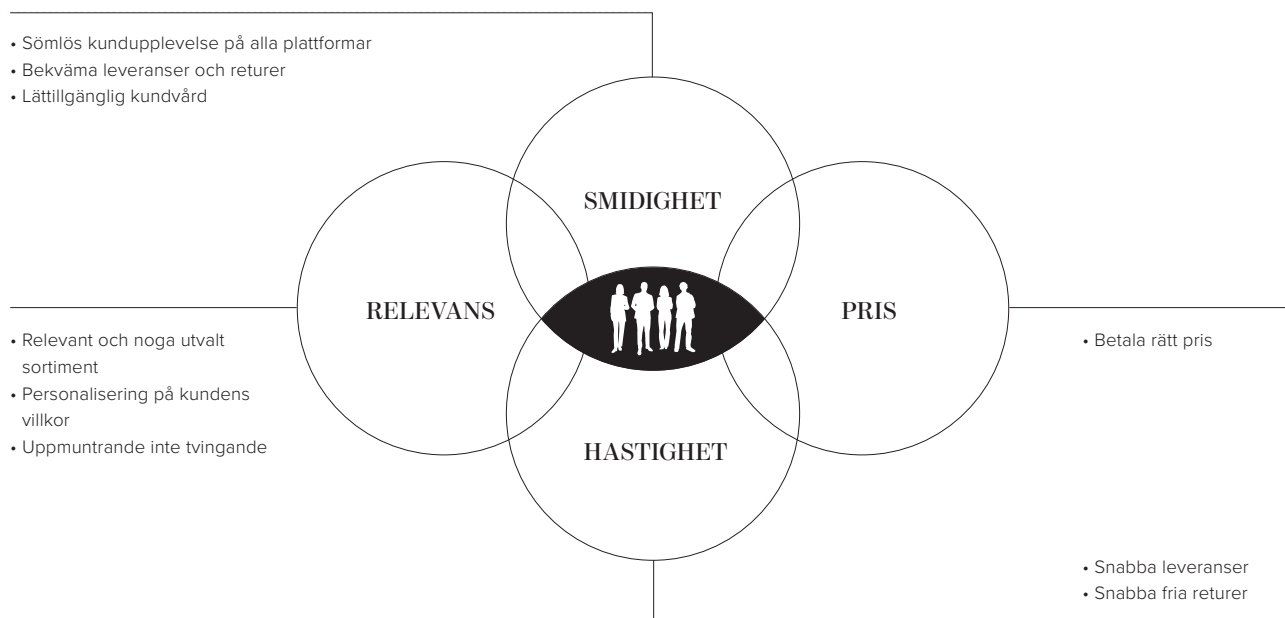
Vi erbjuder ett urval av modeprodukter som kan kombineras, inklusive kläder, skor, accessoarer, sportkläder, skönhetsprodukter och hemtextil. Istället för att leta efter speciella märken föredrar de flesta av våra kunder att surfa runt, mixa och matcha olika plagg och varor. Som ett resultat av våra starka relationer med varumärkena erbjuder Boozt en blandning av lokala och internationella märken, befintliga och nya, som är relevanta för nordiska kunder.

Vi delar in våra varumärkespartner i tre grupper: premium-, mid-market- och entry-märken. Huvudsakligen fokuserar vi på mid-market- och premiummärken eftersom varor i de grupperna har ett högre genomsnittspris och därmed bidrar till ett högre genomsnittligt ordervärde. Entry-märken har dessutom en avsevärt kortare försäljningsperiod och väsentligt kortare tid för orderläggning än mid-market- och premiummärkena. Vår varumärkesportfölj består bland annat av:

Entry märken	Mid-market märken	Premium märken
MANGO	ECCO	LOEWE
GAP	LYLE & SCOTT EST 1871	TOMMY HILFINGER
ginatricot	SECOND FEMALE	BOSS HUGO BOSS
ALDO	BANANA REPUBLIC	BAUM UND PFERDGARTEN
ESPRIT	LLOYD	BY MALENE BIRGER
VILA	Clarks	CALVIN KLEIN
JACK & JONES	GANT	GANNI
soyaconcept®	GESTUZ	TIGER OF SWEDEN
name it™	ILSE JACOBSEN	J.LINDBERG
	DAY	Filippa K
	LES DEUX	STINE GOYA
	MADS NØRGAARD COPENHAGEN	MICHAEL KORS
	PeakPerformance™	MORRIS STOCKHOLM
	Reebok	RALPH LAUREN
	Superdry	BY MALINA
	Tamaris	
	SAHSDOE Ø SAMSOD	

*Net Promoter-poäng är ett verktyg för att mäta lojaliteten hos ett företags kunder. Beräkningsmodellen utvecklades av Fred Reichheld, Bain & Company och Satmetrix, som även innehar det registrerade varumärket.

Framgångsfaktorer på den Nordiska online-modemarknaden:



Fortsätta att vara viktig för våra kunder

Sedan starten har vi trott på att bygga ett starkt nordiskt varumärke. Våra kärnkunder är kvinnor och män mellan 25 och 54 år. Vanligtvis lever de i ett förhållande, har barn, är välutbildade och tenderar att ha en inkomst över genomsnittet. Under 2018 var vår varumärkeskännedom i den kundgruppen 38% över hela Norden.

Istället för att utöka vår geografiska marknad tror vi på att stärka vår nuvarande marknadsposition genom att växa i Norden. Vi kan på så sätt tjäna pengar på den växande online-modemarknaden och behålla vår tydliga marknadsposition i Norden, vilket sker genom ett utvalt modesortiment för nordiska preferenser med fokus på mid-market- och premium-märken. Vi tror att den starka positionen hjälper oss att dra fördel av de stora marknadsmöjligheter som finns inom online-klädesförsäljning.

Vi kommer också att fortsätta göra oss kända i de delar av Norden där människor inte känner till oss lika väl,

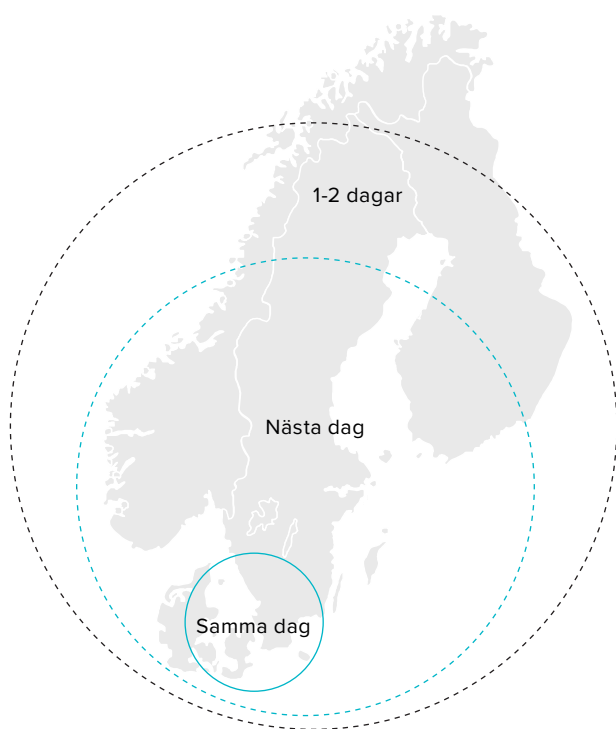
för att på så sätt uppnå målet att Boozt ska bli ett känt namn för hushållen på hela den nordiska marknaden. Därför kommer vi att fortsätta investera både i online- och offline-kampanjer för att öka varumärkeskännedomen och igenkänningen. Speciellt kommer vi att fokusera på de underrepresenterade regionerna och kundgrupperna.

Det är viktigt att fortsätta vara relevant. Genom att fortsätta erbjuda ett selekterat sortiment ur medel- till premiumsegmentet tror vi att vi kan fortsätta att vara relevanta för vår nordiska publik. Mer än hälften av vår försäljning är hänförlig till lokala nordiska varumärken och vi utvecklar ständigt vår varumärkesmix för att säkerställa att vi erbjuder märkena som våra kunder vill ha.

Personlig anpassning är viktigt men vi vill att kunden ska ha kontroll över den. Med andra ord så erbjuder vi kunden möjlighet att anpassa webbutiken efter egna önskemål, men det är kunden som bestämmer var och när de olika alternativen ska användas. Vi förbättrar ständigt alternativen för personliga val på våra hemsidor,

utvecklar sök-, sorterings- och filtreringsvalen samt förbättrar beskrivningarna och inspirationsresan när det är relevant. Ett färskt exempel är vår förbättrade algoritm för storleksrekommendationer, där en stor mängd data och ett maskinellt minne hjälper kunden att få storleksrekommendationer i kategorier som man inte har gjort inköp från tidigare. Genom att analysera kunders tidigare köp i andra kategorier kan man hitta liknande kunder som också har handlat ur den nya kategorin och på så sätt ge en storleksrekommendation.

I e-handelsbranschen är det ytterst viktigt att köpen går lätt och snabbt. Kundupplevelsen ska vara snabb, smidig och plattformsoberoende. Kunden ska kunna börja en inköpssession genom att surfa på mobilen och sedan, om man vill, avsluta köpet vid en dator. Om kunden behöver hjälp från vår kundtjänst är det viktigt att kundtjänsten är både snabb och korrekt. Vi arbetar ständigt med att förbättra vår kundtjänst. Som ett bevis på våra ansträngningar låg kundnöjdheten, som vi mäter dagligen genom Net Promoter och Trustpilot, på en toppnotering under hela året.



Bekvämlighet, snabba leverans- och returalternativ är nyckeln. Med en standardleveranstid på 1-2 dagar till ungefär 99% av våra kunder är vår leveranslösning ledande på marknaden. Under 2018 fokuserade vi på att se till så att fler kunder får sina beställningar nästa dag. Det arbetet kommer att fortsätta under 2019. Även alternativen för att få leverans samma dag ska förbättras under 2019, då vi kommer att utöka erbjudandet som för närvarande omfattar södra Sverige och Danmark.

Returer måste vara smidiga för att våra kunder ska bli nöjda. De flesta av våra kunder återanvänder påsarna som varorna kom i som returförpackningar, vilket vi uppmuntrar eftersom det är resurseffektivt. En retursedel och adresslapp för returen skickas automatiskt med alla våra leveranser. Eftersom kunden inte behöver göra något mer är returprocessen väldigt bekväm och normalt sett får kunden sin återbetalning inom några dagar efter att de har skickat tillbaka varorna.

En stark samarbetspartner för våra varumärken

Genom att välja att samarbeta med Boozt får våra varumärkespartner tillgång till ett mycket attraktivt kundsegment på den nordiska marknaden genom en enda, väl ansedd samarbetspartner som inte konkurrerar med egna varumärken eller egen produktion. Med syfte att göra kontakten med våra samarbetspartner effektivare introducerade vi Partner-portalen 2016, vilken vi därefter har vidareutvecklat. Majoriteten av våra varumärkespartner använder portalen som sitt främsta verktyg för att utbyta information med Boozt.

Konsumentbeteenden förändras snabbt och relevans är nyckeln. Att känna till sin målgrupps behov och krav är viktigt men komplext. För individuella klädmärkesföretag har det visat sig vara särskilt svårt eftersom de ofta inte har de resurser och förmågor som krävs för att lyckas i online-branschen. Som en sann förstklassig online-aktör har Boozt ingående kunskaper om att analysera och förutspå konsumentbeteenden. Våra varumärkespartner har nytta av den kunskapen då vi använder oss av den för att erbjuda framgångsrika kampanjer och produktlanseringar



för deras räkning. Under 2018 ökade vi antalet exklusiva samarbeten med våra varumärkespartner, ett arbete som vi kommer att utöka ytterligare under 2019.

Tjäna på effektiv drift och logistik

Under 2017 tog vi ett stort steg för att göra verksamheten effektivare. Året började med flytten till Boozts specialbyggda hanteringscenter, som Boozt tillträdde i februari. Det specialbyggda hanteringscentret är en investering som kommer att förenkla vår långsiktiga expansion eftersom det operativt stöder vår framtida tillväxt. Hanteringscentret drivs med ett automatiserat lager- och hämtningsystem som heter AutoStore och den första modulen installerades från start. Med AutoStore har vi lyckats skapa en effektivare plockningsprocess och samtidigt sänka kostnaderna. AutoStore-systemet tillåter en modulvis utbyggnad vilket ger oss hög flexibilitet och möjliggör en utökning av kapaciteten i takt med högre ordervolymer. Under 2018 färdigställdes den andra

modulen av totalt fyra planerade modulutbyggnader som får plats på det nuvarande lagret.



*Efter fas 3 expansionen

Nyckeltal

Miljoner kronor	1 jan - 31 dec, 2018	1 jan - 31 dec, 2017	Förändring
KONCERNEN			
Nettoomsättning	2 784,0	2 016,4	38,1%
Nettoomsättningstillväxt (%)	38,1%	44,4%	-6,3 pp
Bruttovinstmarginal (%)	40,0%	42,7%	-2,7 pp
Andel hanteringskostnader (%)*	-13,8%	-15,5%	1,7 pp
Andel marknadsföringskostnader (%)*	-12,2%	-13,0%	0,8 pp
Andel administrations- och övriga kostnader(%)*	-9,8%	-16,2%	6,3 pp
Andel avskrivningar i (%)*	-1,8%	-1,5%	-0,2 pp
Justerad andel hanteringskostnader (%)*	-13,8%	-14,5%	0,7 pp
Justerad andel administrations- och övriga kostnader (%)*	-10,0%	-11,3%	1,3 pp
Rörelseresultat (EBIT)	68,1	-69,8	n,m,
EBIT-marginal (%)	2,4%	-3,5%	5,9 pp
Justerad EBIT	63,2	48,2	31,1%
Justerad EBIT-marginal (%)*	2,3%	2,4%	-0,1 pp
Justerad EBITDA*	112,3	79,0	42,1%
Justerad EBITDA-marginal (%)*	4,0%	3,9%	0,1 pp
Årets resultat	42,6	-12,6	55,2
Resultat per aktie före utspädning	0,75	-0,24	0,99
Resultat per aktie efter utspädning	0,74	-0,24	0,98
Kassaflöde från den löpande verksamheten	-13,8	-138,1	124,3
Rörelsekapital*	314,6	200,4	114,2
Kassaflöde från investeringar	-91,9	-174,5	82,6
Nettoskuld / -nettokassa*	-257,9	-328,5	70,6
Soliditet	47,5%	55,0%	-7,4 pp
Antalet anställda vid periodens slut	326	224	102
Boozt.com			
Nettoomsättning	2 659,1	1 946,2	36,6%
Rörelseresultat (EBIT)	76,2	-71,0	n,m,
EBIT-marginal (%)	2,9%	-3,6%	6,5 pp
Justerad EBIT	71,3	44,1	61,8%
Justerad EBIT-marginal (%)*	2,7%	2,3%	0,4 pp
Antal besök (000)*	109 138	88 506	23,3%
Antal ordrar (000)*	3 288	2 509	31,0%
Konverteringsgrad*	3,01%	2,84%	0,18 pp
True frequency*	6,8	6,3	0,5
Genomsnittligt ordervärde (kronor)*	812	787	3,2%
Antal aktiva kunder (000)*	1 363	1 057	29,0%
Antal ordrar per aktiv kund*	2,41	2,37	1,6%
Booztlet.com			
Nettoomsättning	105,9	49,1	116%
Rörelseresultat (EBIT)	12,1	2,1	467%
EBIT-marginal (%)	11,4%	4,3%	7,0 pp
Justerad EBIT*	12,1	5,1	138%
Justerad EBIT-marginal (%)*	11,5%	10,4%	1,1 pp
Other			
Nettoomsättning	19,0	21,0	-9,4%
Rörelseresultat (EBIT)	-20,2	-0,9	-2 118%
EBIT-marginal (%)	-106%	-4,3%	-102 pp

Avrundningsdifferenser kan påverka summeringarna.

*Siffran är ett alternativt nyckeltal (APM) (inte IFRS) och är motiverat och förklarat på sida 141.

Nyckeltal

När man tittar på kundrelaterade nyckeltal för Boozt.com så har vi haft ännu ett framgångsrikt år med stora framsteg.

Vårt viktigaste nyckeltal, kundnöjdhet, visade en positiv trend under 2018. Vi avslutade året med 9,2 (9,2) Trustpilot-poäng och 71 (67) Net Promoter-poäng, vilket är en nivå som vi är mycket nöjda med. Vår analys visar att kundnöjdhet har nära samband med frekvens, vilket betyder att hög kundnöjdhet är en förutsättning för att våra kunder ska fortsätta komma tillbaka.

Antalet besök i webbutikerna ökade med 23% jämfört med 2017 medan konverteringsgraden ökade till 3,01%. Det här ledde till 31% ökning av antalet order som totalt blev 3 288 000 för året. Aktiva kunder, som definieras som kunder som handlade minst en gång under 2018, ökade med 29% till 1 363 000 och antalet ordrar per aktiv kund ökade till 2,41.

Ett annat viktigt nyckeltal är true frequency, som definieras som orderfrekvensen för kunder som har handlat hos Boozt under de senaste tolv månaderna, det påverkas härmed inte av beställningar från nya kunder. Förbättringen av true frequency, 6,8 jämfört med 6,3 för året innan, visar att våra lojala kunder fortsätter att göra en större andel av sina inköp hos oss efterhand som tiden går. Det genomsnittliga ordervärdet ökade något till det mycket sunda beloppet 827 kronor, dock påverkades det positivt av valutaeffekter. Framöver tror vi att det genomsnittliga ordervärdet kommer att ligga kvar på runt 800 kronor.

Finansiellt

Nettoomsättningen ökade med 38,1% till 2 784,0 miljoner kronor (2 016,4). Valutaeffekter hade positiv inverkan på nettoomsättningstillväxten med ungefär 5 procentenheter och beror huvudsakligen på att DKK, EUR och NOK stärktes mot den svenska kronan. Nettoomsättningsökningen är främst hänförlig till segmenten Boozt.com och Booztlet.com som ökade med 36,6% respektive 116%. Övrig nettoomsättning ökade under 2018 till 38,3 miljoner kronor (17,7) hänförligt till högre marknadsföringsintäkter.

Nettoomsättningstillväxten i Sverige var 30,6% medan ökningen i Övriga Norden var 41,8%. Övriga Europa ökade med 50,1% och representerar ungefär 6% av nettoomsättningen.

Bruttovinsten för helåret ökade med 29,3% till 1 113,1 miljoner kronor (861,0). Bruttomarginalen minskade till 40% (42,7%). Den försämrade bruttomarginalen drevs av ett besvärligt säsongsmönster som ledde till alltför höga lagernivåer i branschen, vilket satte press på den allmänna prisnivån då lagren tömdes med hjälp av ökade marknadsföringskampanjer. En lång och kall vinter försenade försäljningen av vårsäsongsvaror till ordinarie pris, och följdes av en ovanligt lång och varm sommar i Norden vilket påverkade kundaktiviteten negativt och ledde till en sen start på höst/vintersäsongen.

Alla nyckeltal för rörelsekostnader utvecklades positivt och sammantaget uppvägde det bruttomarginalens negativa utveckling. Den justerade andelen hanteringskostnader förbättrades med 0,7 procentenheter och drevs av skalfördelar och ökad effektivitet från koncernens hanteringscenter. Andelen marknadsföringskostnader och den justerade andelen administrations- och övriga kostnader förbättrades med 1,3 procentenheter och drevs av skalfördelar.

Justerat rörelseresultat uppgick till 63,2 miljoner kronor (48,2) vilket ledde till att den justerade rörelsemarginalen minskade med 0,1 procentenheter till 2,3% (2,4%). Den 2,7 procentenheter lägre bruttomarginalen uppvägdes av den förbättrade andelen rörelsekostnader. Den något högre andelen avskrivningar ledde till årets minskning. Förlusten för de fysiska butikerna på -20,2 miljoner kronor (-0,9), vilken drevs av den nya Beauty by Boozt-butiken i Köpenhamn, hade stor negativ påverkan på årets justerade rörelsemarginal.

Rörelseresultatet ökade till 68,1 miljoner kronor (-69,8) medan rörelsemarginalen ökade med 5,9 procentenheter till 2,4% (-3,5%). Skillnaden mellan justerat rörelseresultat och rörelseresultat förklaras med justeringar på 6,6 miljoner

kronor hänförligt till förändring i reserven för sociala avgifter avseende koncernens teckningsoptionsprogram, samt -1,7 miljoner kronor avseende aktierelaterade ersättningar hänförliga till teckningsoptionsprogrammet.

Kassaflödet uppgick till -61,5 miljoner kronor (207,8), varav kassaflödet från den löpande verksamheten uppgick till -13,8 miljoner kronor (-138,1). Förbättringen i kassaflödet från den löpande verksamheten drevs av en förbättrad rörelsevinst. Förändring i rörelsekapitalet påverkades av ökade övriga fordringar tack vare den höga försäljningen mot slutet av året i kombination med en bankdag mindre jämfört med samma period föregående år. Detta innebar att en stor del av fordringarna inte betalades förrän i januari 2019. Justerat för det så låg rörelsekapitalet på ungefär samma nivå som föregående år, då de förbättrade betalningsvillkoren uppvägde en högre lagernivå till följd av ett stort antal kampanjinköp.

Kassaflödet från investeringsverksamheten uppgick till -91,9 miljoner kronor (-174,5) och är huvudsakligen hänförligt till utbyggnaden av det automatiserade lagersystemet, den nya fysiska Beauty by Boozt-butiken och balanserade utvecklingskostnader. Föregående år påverkades av investeringar i det nya hanteringscentret.

Segment

Boozt.com

Nettoomsättningen ökade med 36,6% till 2 659,1 miljoner kronor (1 946,2) där valutaeffekter hade positiv inverkan med ungefär 5%. En utmanande marknadssituation på grund av den ovanliga vädersituationen under 2018 krävde ökade marknadsföringsinsatser för att trygga tillväxten och bibehålla en sund lagersammansättning.

Antalet nya kunder har varit något fler än förväntat då vi fortsätter att lyckas attrahera nya kunder inom vår godkända kostnadsram för nyförvärv av kunder. Nyckeltalet True frequency utvecklades positivt med en ökning från 6,3 till 6,8. Kundnöjdheten låg fortsatt på en hög nivå vilket bekräftas av Trustpilot-poängen på 9,2 (9,2) och NPS-poängen på 71 (67). Genomsnittligt ordervärde ökade till 812 kronor (787).

Ökningen drevs huvudsakligen av valutaeffekter men även av ett högre antal varor per order, vilket delvis uppvägde lägre priser. Returandelen låg oförändrat på omkring 40%.

Justerat rörelseresultat ökade till 71,3 miljoner kronor (44,1) medan den justerade rörelsemarginalen förbättrades med 0,4 procentenheter till 2,7% (2,3%). Ökningen drevs av förbättrade kostnadsnyckeltal som delvis uppvägde den lägre bruttomarginalen.

Booztlet.com

Nettoomsättningen ökade med 116% till 105,9 miljoner kronor (49,1). Ökningen är hänförlig till ett ökat fokus på att locka nya kunder till outlet-segmentet (kunder med stort intresse för rabatterade varor) såväl som att ge aktiva kunder incitament att öka sin inköpsfrekvens.

Justerat rörelseresultat ökade till 12,1 miljoner kronor (5,1) medan rörelsemarginalen förbättrades med 1,1 procentenheter till 11,5% (10,4%).

Övrigt

Nettoomsättningen minskade med -9,4% till 19,0 miljoner kronor (21,0). Minskningen är hänförlig till kommissionsförsäljningsavtalet med ECCO som avslutades i slutet av första kvartalet 2017, vilket delvis uppvägdes av öppnandet av den nya fysiska Beauty by Boozt-butiken i Köpenhamn.

Rörelseresultatet minskade till -20,2 miljoner kronor (-0,9). Den stora förlusten drevs av den nya Beauty by Boozt-butiken i Köpenhamn som har presterat avsevärt sämre än förväntat sedan öppningen i juni 2018. De huvudsakliga orsakerna är låg konverteringsgrad och för höga personalkostnader. Åtgärder har vidtagits för båda faktorerna för att sänka de nuvarande kvartalsvisa förlustnivåerna. Även det avslutade kommissionsförsäljningsavtalet med ECCO har haft negativ inverkan.

Inga justeringar av rörelseresultatet har gjorts i segmentet Övrigt.





Koncernledning



Hermann Haraldsson, Medgrundare & koncernchef

Född: 1966. **Koncernchef sedan:** 2010.

Utbildning: Masterexamen i nationalekonomi.

Styrelseuppdrag: TV2 Danmark A/S, Adform A/S

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

- 362,195 direkt
- 128,436 indirekt



Allan Junge-Jensen, Medgrundare & koncernens CFO

Född: 1972. **Koncernens CFO sedan:** 2011.

Utbildning: Masterexamen i Int. Marketing and Management.

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, regelefterlevnad 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

- 198,000 direkt



Niels Hemmingsen, Medgrundare & koncernens COO

Född: 1965. **Koncernens COO sedan:** 2011.

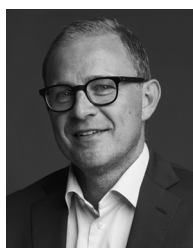
Utbildning: Allmän personalofficerkurs & kandidatexamen i företagsekonomi

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, Medgrundare & koncernens CCO

Född: 1975. **Koncernens CCO/CMO sedan:** 2011.

Education: Masterexamen i Int. Marketing & Management.

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

• 239,364 direkt



Jesper Brøndum, Medgrundare & koncernens CTO

Född: 1969. **Koncernens CTO sedan:** 2010.

Utbildning: Masterexamen i datavetenskap och doktorsexamen i multivariat statistik och bildanalys.

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

• 221,116 direkt



Mads Bruun Famme, koncernens CPO

Född: 1976. **Koncernens CPO sedan:** 2017.

Utbildning: Kandidatexamen i ekonomi.

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

• 66,387 direkt



Anders Enevoldsen, Chef för IR & Corporate Communication

Född: 1984. **Head of IR & Corporate Communications since:** 2018.

Utbildning: Masterexamen i ekonomi och finans.

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

• 3,000 direkt



Cæcilie Rottbøll, CHRO

Född: 1984. **CHRO sedan:** 2019.

Utbildning: Kandidatexamen i Military Operations och vidare militära studier, Royal Danish Defence College.

Cæcilie ansvarar för Human Resources inom bolaget. Hennes uppgifter inkluderar att utveckla och implementera vår HR-strategi med värdefulla företagseffekter, så att Boozt alltid har

rätt team på plats. Dessutom har hon ansvaret för att vårda och stimulera Boozts kultur genom att säkra den flexibla och passionerade miljön i organisationen. Innan Cæcilie kom till Boozt var hon kapten i danska armén där hon utbildade nästa generations ledare och unga officerare, efter hon kom tillbaka från en framgångsrik utsändelse i Afganistan i 2012.

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, ELKA Rainwear A/S, Kelly Invest A/S, Baum und Pferdgarten A/S, Scandinavian Designers A/S. Styrelseledamot för Sahva A/S, New Nordic Brand House A/S, Signal Ejendomme A/S and November 2009 Option Holding AB. CEO, grundare och styrelseledamot för EMMADS Invest A/S.

Tidigare befattningar: Styrelseordförande för Languagewire A/S, ordförande 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 HOolding A/S, Birger Christensen A/S, Saint Tropez af 1993 A/S, Munthe A/S and Bruuns Bazar A/S. Board member of 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 and HB Textil A/S, Performance Group Scandinavia A/S, Chairman, Carl Ras A/S, Chairman, HTM Group A/S, Chairman.

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



Jimmy Fussing Nielsen

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

Utbildning: Masterexamen i finans och redovisning, Copenhagen Business School.

Övriga nuvarande befattningar: VD för White Pines ApS. VD och styrelseledamot för Heartcore Capital 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, Grandhood ApS, Orbital Express Ltd, Futureplay OY och rådgivare till Exporo AG.

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

Aktieäggande 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 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 and MatHem i Sverige AB. Styrelsesuppleant för andmotion AB and Animail AB.

Tidigare befattningar: Styrelseledamot för Nordic Functional Group AB, LensOn AB, NBIS Kalmar AB, Liaison Technologies NA, EasyArt NA, KSD Software AS, Ikivo AB and Prenax Global AB. Styrelsesuppleant för Åkerströms Björbo AB, Åkerströms Intressenter AB, eleven AB, eleven Holding AB, WRAP International AB and Wazoo Holding AB.

Shareholding in Boozt AB: Staffan holds no shares in the Company.



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. Ägare av Tranholmen båtcharter HB.

Tidigare befattningar: 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 of Bonnier News. CTO of Bonnier AB.

Shareholding in Boozt AB: Charlotte holds no shares in the Company.



Kent Stevens Larsen

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

Utbildning: Civilingenjörsexamen, Technical University of Denmark och MBA, INSEAD.

Övriga nuvarande befattningar: VD för Phoenix Capital ApS, Phoenix Advisors ApS, UM Properties APS and Bjorktorpet Invest ApS. Styrelseordförande för Hørsholm City ApS. Styrelseledamot för Dansk Vækstkapital II Komplementar ApS, Dansk Vækstkapital II K/S, Hudcancerkliniken Sverige AB, Hudkræftklinikken.dk ApS, Norna Playgrounds A/S and Norna Partners ApS.

Tidigare befattningar: Senior Director at Nordic Capital och konsult hos McKinsey & Co.

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



Jón Björnsson

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

Utbildning: Kandidatexamen i företagsekonomi, Rider universitet.

Övriga nuvarande befattningar: Styrelseordförande för Kronan, Styrelseledamot för Åhléns AB, IC Group A/S, Copenhagen Chocolate Factory Aps, Joe and the Juice Iceland, Braud & Co, Perroy (Nespresso Iceland).

Tidigare befattningar: VD för Festi hf. Iceland.

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



Cecilia Lannebo

Född: 1973 **Styrelseledamot sedan:** 2018

Utbildning: MBA (Master of Business Administration), Mälardalen College och Wirtschafsuniversität Vienna.

Övriga nuvarande befattningar: VD och styrelseledamot i I-Core Communications AB. Styrelsesuppleant i Zubizuri AB. IR-chef för Balco Group AB.

Tidigare befattningar: IR-chef för Humana AB och Leovegas AB.

Aktieägande i Boozt AB: Cecilia innehar 5 000 aktier i Bolaget.



Bjørn Folmer Kroghsbo

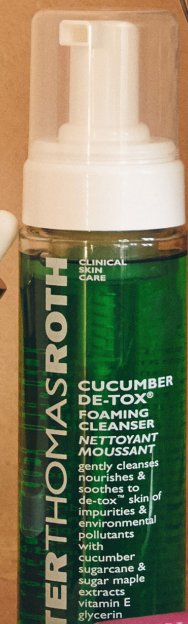
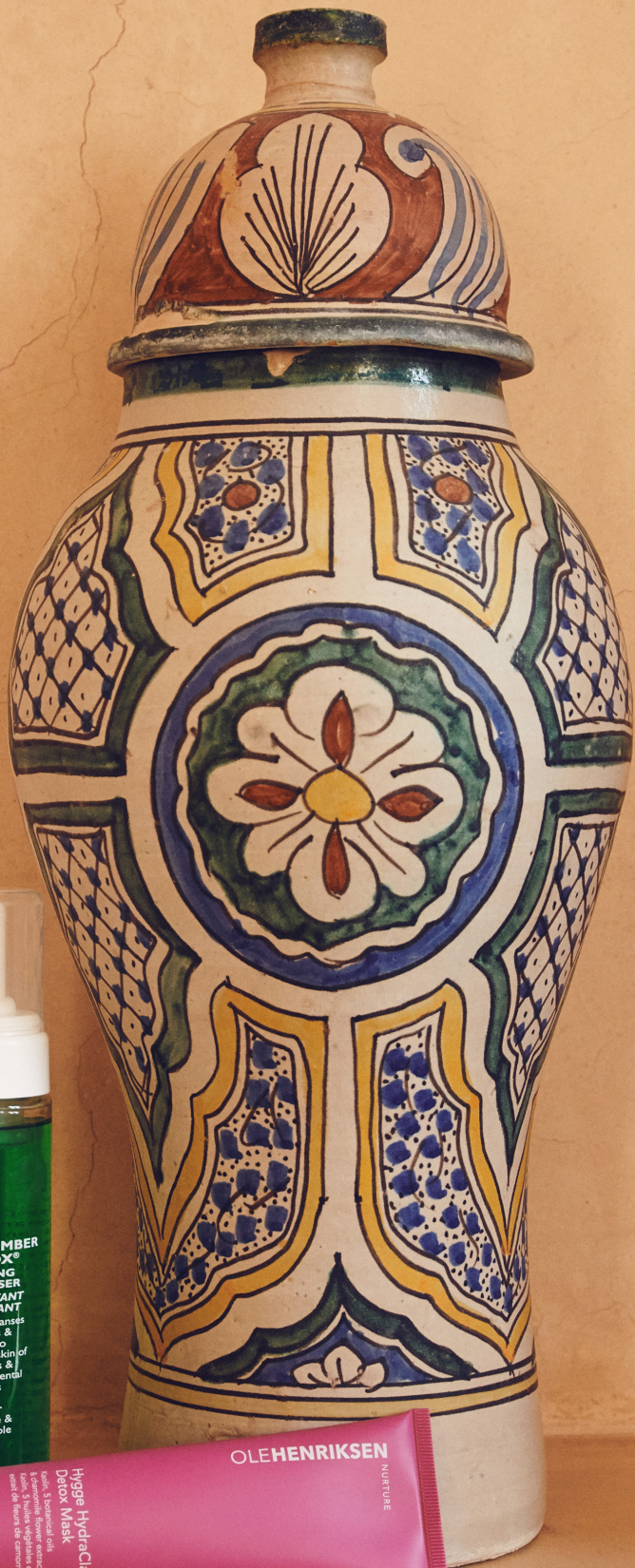
Född: 1958 **Styrelseledamot sedan:** 2018

Utbildning: Utbildad bankman samt examensbevis från Board Leadership Masterclass, CBS Executive.

Övriga nuvarande befattningar: Bjørn Folmer Kroghsbo är styrelseledamot i och representant för Sampension KP Livsforsikring A/S, där han började 1990 och arbetar som portföljförvaltningschef. Han är specialiserad inom aktiehandel och alternativa investeringar. Dessutom är han ansvarig för ESG-relaterade frågor (miljö, socialt ansvar, bolagsstyrning) och insatsplaner på investeringssidan. Sedan 1998 är Bjørn Folmer Kroghsbo ordförande i Sampension Invest.

Tidigare befattningar: From 1998 to 2018 Board member of Sampension Livsforsikring A/S and Sampension Administration A/S.

Shareholding in Boozt AB: Bjørn holds no shares in the Company.





Bolagsstyrnings- rapport

BOLAGSSTYRNINGSRAPPORT	60
Styrelsens rapport av intern kontroll	72
FÖRVALTNINGSBERÄTTELSE	75
Risker och riskhantering	84
FINANSIELL RAPPORTERING	90
Koncernens resultaträkning	91
Koncernens rapport över finansiell ställning	92
Koncernens rapport över förändringar i eget kapital	93
Koncernens rapport över kassaflöden	94
Noter	95
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

Boozt AB (publ) är ett svenskt publikt aktiebolag som är noterat på Nasdaq OMX Stockholm, Mid Cap. Bolagsstyrning syftar på det system som aktieägare direkt eller indirekt använder för att kontrollera bolaget. Bolagets styrning är baserad på svensk lagstiftning, Boozts bolagsordning, Nasdaq Stockholms regelverk för emittenter samt interna regler och instruktioner. Bolaget tillämpar även Svensk kod för bolagsstyrning ("Koden"). Koden är tillämplig på alla svenska företag vars aktier är noterade på en reglerad marknad i Sverige.

Bolaget är inte skyldigt att följa alla Kodens regler eftersom Koden ger möjlighet att avvika från reglerna, under förutsättning att sådana avvikelser och de alternativa lösningarna beskrivs och att orsaken till avvikelserna förklaras i bolagsstyrningsrapporten (enligt "följa- eller förklara-principen").

Under 2018 avvek Boozt från Koden i följande frågor:

Koden föreskriver en intjänandeperiod på minst tre år avseende teckningsoptionsprogram. Koncernen utfärdade ett teckningsoptionsprogram 2015, innan bolaget noterades, som skulle gälla från och med dagen då bolagets aktier eventuellt noterades. Räknet från dagen då programmet utfärdades, har det en kortare intjänandeperiod än tre år för de första 33 procenten av det totala programmet. 33% av programmet hade tjänats in i juni 2018 och omsattes i augusti 2018, efter att delårsrapporten för andra kvartalet 2018 offentliggjordes.

Aktier och aktieägare

Boozt-aktien är sedan den 31 maj 2017 tillgänglig för handel på Nasdaq OMX Stockholm (Mid Cap). I slutet av 2018 uppgick det totala antalet aktier och röster till 57 082 433, fördelat på ungefär 4 100 aktieägare. Aktiekapitalet består av ett aktieslag: stamaktier. Det finns inga begränsningar i hur många röster varje aktieägare kan använda sig av på årsstämman.

Den 31 december 2018 stod de tio största kända aktieägarna för 60,22% av de utestående aktierna. Det

fanns inga aktieägare som var för sig representerade 10% eller mer av aktierna och rösterna i bolaget.

Bolagets tio största kända aktieägare per den 31 december 2018:

Namn	Ägarandel (%)
SAMPENSION KP LIVSFORSIKRING A/S	9.74
ARBEJDSMARKEDETS TILLÆGSPENSION (ATP)	8.49
RUANE, CUNNIFF & GOLDFARB	8.43
OPPENHEIMER	6.57
FERD AS	5.86
VERDANE CAPITAL	5.42
THORNBURG INVESTMENT MANAGEMENT	4.55
FRIHEDEN INVEST A/S	4.37
CATELLA FUNDS	4.23
LA FINANCIÈRE DE L'ECHIQUIER	2.56
SUMMA 10 STÖRSTA AKTIEÄGARE	60.22

Källa: Monitor by Modular Finance AB

Bolagsstämma

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

Bolagsstämma hålls en gång om året, inom sex månader efter räkenskapsårets utgång. Kallelse till bolagsstämma ska offentliggöras i Post- och Inrikes Tidningar och finnas tillgänglig på bolagets hemsida. Vid offentliggörandet ska information om att kallelse har skett publiceras i Svenska Dagbladet.

Registrerade aktieägare som har anmält sig i tid har rätt att närvara vid stämman och rösta för det antal aktier som de innehar.

Aktieägare som vill delta på bolagsstämman måste senast fem arbetsdagar före stämman vara registrerade

i aktieboken, som förs av Euroclear Sweden, och måste anmäla sitt deltagande till bolaget senast den dag som anges i kallelsen till mötet.

Aktieägare kan delta på bolagsstämman personligen eller genom ombud och får ha högst två rådgivare med sig. Vanligtvis kan aktieägare anmäla sig till bolagsstämman på många olika sätt enligt instruktionerna i kallelsen. En aktieägare får rösta för alla aktier som han/hon äger eller representerar. Extra bolagsstämma kan också hållas vid behov.

Bland annat fattar bolagsstämman beslut om:

- Fastställande av resultat- och balansräkning
- Fastställande av koncernens resultaträkning och rapport över finansiell ställning
- Vinstdisposition enligt den fastställda balansräkningen
- Bemyndigande för styrelsen att besluta om nyemission av aktier
- Incitamentsprogram innefattande riktad emission av teckningsoptioner samt godkännande av överlåtelse av teckningsoptioner
- Ansvarsfrihet för styrelsens ledamöter och verkställande direktören
- Val av styrelseledamöter och styrelsens ordförande
- Ersättning till styrelsens ledamöter
- Ändringar av bolagsordningen
- Val av revisor
- Fastställande av principer för valberedningen

Årsstämma 2019

Ordinarie bolagsstämma kommer att hållas fredagen den 10 maj 2019 kl 10.00 på Setterwalls advokatbyrå, Stortorget 23, 211 34 Malmö. Information om anmälan till årsstämman och förslag från valberedningen kommer att publiceras på bolagets hemsida senast den 9 april 2019. Viktiga datum för årsstämman:

4 maj: registreringsdatum i aktieboken för deltagande på årsstämman 2019

6 maj: sista anmälningsdag till årsstämman

10 maj kl 9.45: insläpp till årsstämman börjar

10 maj kl 10.00: årsstämman börjar

Aktieägare som vill få ett ärende behandlat på årsstämman ska skicka en skriftlig begäran

- med e-post till: legal@boozt.com eller
- Med post till: Boozt AB (publ), Att: Legal/AGM, Hyllie Boulevard 10 B, 215 32 Malmö

Förslag till årsstämmans dagordning ska ha inkommit till bolaget senast sju veckor innan årsstämman eller åtminstone i så god tid att ärendet, om så krävs, kan tas med i kallelsen till stämman.

Valberedning

Bolag som tillämpar Koden ska ha en valberedning. Enligt Koden ska årsstämman utse valberedningens ledamöter eller besluta om hur ledamöterna ska utses. Valberedningen ska enligt Koden bestå av minst tre ledamöter, där en majoritet av dem ska vara oberoende i förhållande till bolaget och koncernledningen. Därutöver ska minst en av valberedningens ledamöter vara oberoende i förhållande till den röstmässigt största aktieägaren eller grupp av aktieägare som samarbetar i frågor om bolagets förvaltning.

Vid årsstämman den 27 april 2018 beslutades att valberedningen skulle bestå av representanter från de tre största aktieägarna samt styrelsens ordförande. Med största aktieägare avses de som per den 31 augusti 2018 var registrerade i aktieboken som förs av Euroclear Sweden. Ledamoten som representerar den största aktieägaren ska utses till valberedningens ordförande, såvida inte valberedningen enhälligt utser någon annan.

De största aktieägarna per den 31 augusti 2018 var Sampension KP Livsforsikring A/S (9,74%), ATP (7,49%) och OppenheimerFunds (6,57%), där den senare avböjde en plats i valberedningen. Den fjärde största aktieägaren, Verdane Capital VII K/S (5,42%), tillfrågades då och tackade ja till platsen. Valberedningen företräds därmed av Bjørn Folmer Kroghsbo, Claus Wiinblad och Frida Einarson, som tillsammans med styrelsens ordförande Henrik Theilbjørn

utgör valberedningen. Valberedningen utsåg per den 31 augusti 2018 Frida Einarson till valberedningens ordförande.

Valberedningens fullständiga förslag till årsstämman 2019 kommer att presenteras i kallelsen till årsstämman.

Styrelsens arbete och sammansättning granskas och utvärderas kontinuerligt under året. Valberedningen hade sammanträden i slutet av 2018 och i början av 2019.

Styrelse

Styrelsen är efter bolagsstämman det näst högst beslutande organet i bolaget. Styrelseledamöter väljs vanligtvis på årsstämman för tiden intill slutet av nästa årsstämma. Enligt Boozts bolagsordning ska antalet ledamöter som väljs av bolagsstämman vara minst tre och högst tio, med noll suppleanter. Vid årsstämman 2018 valdes 8 ledamöter och inga suppleanter.

Styrelsens ansvar och sammansättning

Enligt aktiebolagslagen ansvarar styrelsen för bolagets organisation och förvaltning, vilket betyder att styrelsen bland annat har ansvar för att sätta upp mål och strategier, samt säkerställa att det finns rutiner och system för att bedöma målen. Dessutom ska styrelsen fortlöpande utvärdera resultat och finansiell ställning såväl som säkerställa att man har en lämplig organisation, förvaltning och intern kontroll samt att det finns adekvata riktlinjer i bolaget. Styrelsen ansvarar även för att årsredovisningar och delårsrapporter upprättas inom föreskriven tid. Därutöver utser styrelsen koncernchefen. Enligt Koden ska årsstämman välja styrelsens ordförande, som har ansvar för att leda styrelsens arbete och säkerställa att det är effektivt organiserat. Styrelsen tillämpar en skriftlig arbetsordning som revideras årligen och antas på styrelsens öppningsmöte varje år. Bland annat innehåller arbetsordningen riktlinjer för styrelsens arbete och hur arbetet fördelas mellan styrelseledamöterna och koncernchefen.

Styrelsen utvärderas varje år, vilket har som syfte att utveckla styrelsens arbete och ge valberedningen en utgångspunkt för att bedöma styrelsens sammansättning. Under 2018 utvärderades styrelsen i februari, då styrelseledamöterna

gjorde en självutvärdering med tillfredsställande resultat. Utvärderingen visade att styrelsearbetet har fungerat väl och att man har tagit kommentarerna från 2017 års utvärdering i beaktande. Dessutom ansåg man att styrelsen är väl sammansatt, att ledamöterna tillför relevant kompetens och har erfarenhet från olika områden som är relevanta för koncernens verksamhet.

Under 2018 höll styrelsen 16 möten.

Ledamöternas närvaro presenteras i nedanstående tabell.

Styrelsen 2018			Oberoende i förhållande till		Närvaro			Styrelsens arvode - tusentals kronor
Namn	Position	Ledamot sedan	Bolaget och dess ledning	Större aktieägare	Styrelse- möten	Revisions- utskott	Ersättnings- kommitté	
Henrik Theilbjørn	Ordförande	2009	Yes	Yes	16/16	5/5	6/6	550
Staffan Mörndal	Ledamot	2012	Yes	No	16/16	2/2		300
Kent Stevens Larsen	Ledamot	2009	Yes	Yes	15/16	5/5		350
Gerd Rahbek-Clemmensen	Ledamot	2013-2018 (apr)	Yes	No	6/6			250
Jimmy Fussing	Ledamot	2014	Yes	No	15/16		6/6	250
Jón Björnsson	Ledamot	2012	Yes	Yes	15/16		6/6	250
Lotta Lundén	Ledamot	2016-2018 (apr)	Yes	Yes	6/6	-	3/3	250
Charlotte Svensson	Ledamot	2017	Yes	Yes	13/16	-	2/3	250
Cecilia Lannebo	Ledamot	2018 (apr)	Yes	Yes	9/10	3/3		300
Bjørn Folmer Kroghsbo	Ledamot	2018 (apr)	Yes	No	8/10	-		250

Styrelsens arvoden omfattar perioden från AGM 2018 till AGM 2019.

Utfört arbete 2018

Under räkenskapsåret höll styrelsen 16 möten, inberäknat ordinarie, extrainsatta och per capsulam-möten. Ordinarie möten hålls enligt en kalender som fastställs årligen. Därutöver kan ytterligare styrelsemöten sammankallas för att behandla frågor som inte kan skjutas upp till nästa ordinarie möte. Utöver styrelsemötena så diskuterar styrelsens ordförande och koncernchefen fortlöpande bolagets förvaltning.

Under året har styrelsen regelbundet granskat Boozt-koncernens konsoliderade räkenskaper, finansiella ställning, organisation och administration. På styrelsemötena har styrelsen behandlat frågor som rör koncernens strategier, inklusive budget och andra ekonomiska prognoser, kapitalstruktur och finansiering, investeringar, etablering av

nya verksamheter samt en fortsatt strömlinjeformning av interna rutiner och kontrollprocesser.

Koncernchefen och övriga medlemmar i koncernledningen deltar på alla ordinarie styrelsemöten men de är inte med när styrelsen utvärderar koncernchefen, tar beslut om koncernledningens arvoden eller träffar bolagets revisorer för att utvärdera koncernledningen.

På årets första styrelsemöte antar styrelsen arbetsordningen för styrelsearbetet samt skriftliga instruktioner till koncernchefen, inklusive instruktioner avseende finansiell rapportering.

Revisionsutskott

Bolagets revisionsutskott består av tre ledamöter: Kent Stevens Larsen (ordförande), Cecilia Lannebo och Henrik Theilbjørn. Revisionsutskottet ska, utan att det påverkar styrelsens ansvar och uppgifter, granska bolagets finansiella rapportering samt kontrollera att bolagets interna kontroll, internrevision och riskhantering är effektiv.

Därutöver ska revisionsutskottet hålla sig informerad om revisionen av årsredovisningen och koncernredovisningen, granska och övervaka revisorernas oberoende och opartiskhet samt vara uppmärksam på om revisorerna utför andra tjänster utöver revision åt bolaget. Slutligen ska revisionsutskottet biträda med att ta fram förslag till årsstämman val av revisorer.

Revisionsutskottet höll 5 möten under 2018. Utskottets arbete har huvudsakligen fokuserat på att granska och förbättra den finansiella rapporteringen och de finansiella processerna, utreda företagets risker och utvärdera den interna kontrollmiljön, samt följa upp och granska den externa revisorns arbete.

Ersättningskommitté

Boozt har en ersättningskommitté som består av fyra ledamöter: Jón Björnsson (ordförande), Charlotte Svensson, Jimmy Fussing Nielsen och Henrik Theilbjørn. Ersättningskommittén ska utarbeta ersättningsprinciper samt ersättnings- och andra anställningsvillkor för koncernchefen och koncernledningen.

Ersättningskommittén höll 6 möten under 2018.

Mångfald i styrelsen

Under 2017 antog styrelsen koncernpolicyn "Mångfald i styrelsen" enligt direktiven i Svensk kod för bolagsstyrning, vilka föreskriver att styrelsen bör bestå av ledamöter med olika kompetenser, erfarenheter och bakgrunder.

Den antagna policyn fastställer att ledamöterna bör ha lämplig kompetens och erfarenhet för det ansvar som de ska ta och för det arbete som de ska utföra för koncernens räkning.

Dessutom bör man överväga om de olika ledamöterna är lämpliga med hänsyn till målsättningen att styrelsen ska representera olika kompetenser, erfarenheter och bakgrunder med avseende på kön, ålder, geografiskt ursprung och utbildning.

Valberedningen till styrelsen ansvarar för att policyns krav beaktas.

Under 2018 ersattes Gerd Rahbæk med Bjørn Folmer Kroghsbo och Cecilia Lannebo ersatte Lotta Lundén som styrelseledamöter. Genom valet av Bjørn Folmer Kroghsbo försämrades mångfalden i styrelsen med avseende på kön.

2 av totalt 8 styrelseledamöter (25,0%) är kvinnor.

Koncernchef och koncernledning

Koncernchef

Koncernchefen ansvarar för att koncernens dagliga verksamhet bedrivs enligt styrelsens riktlinjer och instruktioner. Fördelningen av arbetet mellan styrelsen och koncernchefen fastställs i styrelsens arbetsordning och i de skriftliga instruktionerna till koncernchefen. Koncernchefen ansvarar även för att förbereda rapporter och sammanställa information till styrelsemötena, samt att presentera sådan information på styrelsemötena. Enligt instruktionerna för finansiell rapportering ansvarar koncernchefen för bolagets finansiella rapportering och måste följaktligen säkerställa att styrelsen får lämplig information för att kunna bedöma bolagets finansiella ställning.

Bland annat måste koncernchefen fokusera på rekrytering av ledande befattningshavare, inköps- och logistikfrågor, kunderbudandet, prissättningsstrategi, försäljning och lönsamhet, hållbarhetsfrågor, marknadsföring, affärs- och IT-utveckling.

Koncernchefen rapporterar till styrelsen och gör nödvändiga förberedelser för att de ska kunna fatta beslut om investeringar, expansion och dylikt. I koncernchefens roll ingår att ha kontakt med finansmarknaden, media och myndigheter.

Koncernledning

Koncernchefen leder koncernledningen som består av finansdirektör (CFO), operativ chef (COO), försäljningschef (CCO), teknisk chef (CTO), inköpschef (CPO) samt kommunikations- och IR-chef (IRM). Koncernchefen leder koncernledningens arbete. Koncernledningsmöten hålls varje vecka och fokuserar huvudsakligen på att följa upp resultat samt strategisk och operativ utveckling. Koncernledningen presenteras i avsnittet "Koncernledning" på sida 51-53.

Aktieinnehav - styrelse och ledning per den 31 dec 2018

Namn	Antal direkt ägda aktier	Antal indirekt ägda aktier	% ownership	Antal optioner i 2018/2021 programmet Direkt ägda
Hermann Haraldsson	362 195	128 436	0,86%	172 347
Allan Junge-Jensen	198 000		0,35%	93 000
Niels Hemmingsen	256 236		0,45%	93 000
Peter G- Jørgensen	239 364		0,42%	93 000
Jesper Brøndum	221 116		0,39%	93 000
Mads Bruun Famme	66 387		0,12%	93 000
Anders Enevoldsen	3 000		0,01%	50 000
Koncernledning totalt	1 346 298	128 436	2,58%	687 347
Henrik Theilbjørn		241 527	0,42%	
Staffan Mörndal			0,00%	
Kent Stevens Larsen	1 050 000		1,84%	
Gerd Rahbæk Clemmensen			0,00%	
Jimmy Fussing			0,00%	
Jón Björnsson	28 569		0,05%	
Lotta Lunden			0,00%	
Charlotte Svensson			0,00%	
Cecilia Lannebo	5 000		0,01%	
Bjørn Folmer Kroghsbo			0,00%	
Styrelse totalt	1 083 569	241 527	2,32%	0
Koncernledning och styrelse totalt	2 429 867	369 963	4,90%	687 347

Revisorer

Boozt AB:s revisor Deloitte AB valdes av årsstämman 2018 för en period om ett år. På uppdrag av Deloitte AB har Didrik Roos, auktoriserad revisor, varit huvudansvarig för bolagets revision.

Revisorerna rapporterar sina iakttagelser till aktieägarna genom revisionsberättelsen som presenteras på årsstämman. Därutöver rapporterar revisorerna utförliga iakttagelser till revisionsutskottet och styrelsen minst en gång om året, och försäkrar årligen att de är opartiska och oberoende i förhållande till revisionsutskottet.

Revisionsuppdraget innefattar granskning av årsredovisningen och bokföringen, styrelsens och verkställande direktörens förvaltning, andra uppgifter som ett bolags revisor är skyldig att utföra, samt konsultationer eller andra tjänster som kan uppstå genom de iakttagelser man gör under sådan granskning eller vid tillhandahållandet av sådana andra tjänster. Se not 7 i den här årsredovisningen för mer utförlig information om ersättningar till revisorer under året.

Ersättningar till koncernledning

Ersättningar till koncernchefen och andra ledamöter i koncernledningen beslutas av styrelsen, som har beslutanderätt enligt riktlinjerna för ersättningar som fastställs av årsstämman. Ersättningskommittén ger styrelsen rekommendationer.

Riktlinjer för ersättningar

Årsstämman den 27 april 2018 antog riktlinjer för ersättningar som tillämpas för koncernchef och koncernledning. Riktlinjerna avspeglar koncernens mål för god bolagsstyrning såväl som ett långsiktigt värdeskapande för aktieägare.

Ersättningar till VD och koncernledning

Ersättning till Boozts koncernledning föreslås av ersättningskommittén och godkänns därefter av styrelsen. Den totala ersättningen ska vara marknadsmässig, konkurrenskraftig och välbalanserad samt bidra till god

etik och företagskultur. Den fasta lönen ska utgå från koncernledningens kompetens och ansvarsområde, den ska vara individuell och ska normalt sett ses över årligen.

Kortsiktiga incitamentsprogram

Koncernledningens ersättning ska inkludera ett kortsiktigt incitamentsprogram som beräknas utifrån årets justerade rörelseresultat, med målsättningen att ersättningen ska uppgå till 25% av den årliga fasta lönen. Med incitamentsprogrammet kan koncernledningen få upp till 50% av sin årliga fasta lön under förutsättning att årets justerade rörelseresultat i koncernen överstiger budget. En förutsättning för intjäning i incitamentsprogrammet är att koncernens årliga nettoomsättningsmål uppfylls med ett minimi-index på 95. Se not 9 för mer information.

Styrelsen har för avsikt att låta riktlinjerna för ersättningar vara oförändrade under det kommande året.

Förmåner

Utöver den fasta lönen har koncernledningen rätt till förmåner såsom företagsbil, friskvård och tidningar.

Pensioner/avgångsvederlag

Koncernledningen har inte rätt till en av bolaget bekostad pensionsplan, såvida man inte bor i Sverige, men har en 5-procentig obligatorisk självfinansierad pensionsplan som även omfattar sjukförsäkring och ersättning för förlorad arbetsförmåga. Om man bor i Sverige ska pensionsplanen följa gällande standard här. Avgångsvederlag kan inte överstiga 12 månaders fast lön om det finns reglerat i avtal.

Avvikelser från riktlinjerna

Styrelsen kan besluta att avvika från ovanstående riktlinjer om det finns skäl för det. Avvikelser kan avse tillkommande poster i incitamentsprogram baserat på anställningstidens längd, exceptionell prestation eller liknande. I sådana fall kan den tillkommande ersättningen inte överstiga 25% av den fasta årliga lönen.

Långsiktiga incitamentsprogram

Syftet med bolagets långsiktiga incitamentsprogram är att koncerledningens och utvalda nyckelmedarbetares intressen ska sammanfalla med bolagets och aktieägarnas långsiktiga mål. Intjänandeperioden för långsiktiga incitamentsprogram ska vara minst tre år. Långsiktiga incitamentsprogram ska alltid utgå från aktier eller aktierelaterade instrument, samt säkerställa ett långsiktigt engagemang för bolagets utveckling. Eventuella aktierelaterade långsiktiga incitamentsprogram ska godkännas av aktieägarna innan de införs.

Per den 31 december 2018 har bolaget två utestående program: Teckningsoptionsprogram 2015/2025 och teckningsoptionsprogram 2018/2021.

Teckningsoptionsprogram 2015/2025 utfärdades i november 2015 och har tjänats in fullt ut av deltagarna i juni 2020. I juni 2018 var de första 33 procenten av programmet intjänade, vilket innebar att man kunde omsätta teckningsoptioner för första gången i augusti 2018. Nästa 33% kommer att vara intjänade i juni 2019 och kan omsättas i augusti 2019, och återstående 34% är intjänade i juni 2020 med möjlighet till omsättning i augusti 2020.

Teckningsoptionsprogram 2018/2021 utfärdades i maj 2018 där deltagarna köpte teckningsoptioner under handelsperioden till ett värde beräknat enligt Black Scholes modell. Teckningsoptionerna kan omsättas under perioden 1 - 14 juni 2021 till ett förutbestämt aktiepris på 96,31 kronor. Vänligen se www.booztfashion.com för mer information om incitamentsprogrammen.



Styrelsens rapport över intern kontroll

För att säkerställa att Boozt följer tillämpliga lagar och regler samt att koncernens värderingar införlivas i hela organisationen, har koncernen antagit en uppförandekod med obligatoriska principer för hur ledningen och de anställda ska uppträda. Dessutom har flera koncernövergripande riktlinjer antagits och en process för hur styrdokument såsom riktlinjer och principer ska hanteras har införts.

Utöver det övergripande riskhanteringssystemet har det fastställts vilken nivå som förväntas på den styrning och de nyckelkontroller som sker av verksamhetens identifierade nyckelprocesser och stödjande finansiella processer. I syfte att förbättra och säkerställa att nivån på interna kontroller är tillräcklig bör förväntade rutiner för styrning och nyckelkontroller alltid finnas på plats. Åtminstone en gång om året bedömer styrelsen företagets 20 högsta identifierade risker. Därefter diskuterar styrelsen med koncernledningen hur riskerna ska prioriteras samt vilka rutiner som bör finnas för att minska de eventuella konsekvenser som riskerna kan medföra.

Processer avseende bokslut och finansiell rapportering beaktas specifikt i det interna kontrollsystemet. För att säkerställa att tillämpliga lagar, föreskrifter och interna riktlinjer och rutiner efterlevs, definierar det interna kontrollsystemet ägarskap och ansvar för olika delprocesser. Processer avsedda för att styra verksamheten och skapa värde ska definieras i verksamhetsledningssystemet. Ytterligare beskrivningar (rutiner, instruktioner) inom koncernen ska införlivas med de processerna. Koncernchefen har ansvar för process-strukturen i koncernen.

För att säkerställa minsta möjliga konsekvenser i händelse av misstag eller brister fokuserar styrelsen på att systematiskt stärka självutvärderingen av de interna processerna.

Information och kommunikation

Koncernens policy- och rutindokument uppdateras regelbundet av utsedd policyägare. Styrelsen bedömer kontinuerligt behovet av att lägga till, uppdatera eller ta bort någon policy. Policydokument delges alla anställda via en gemensam online-portal. Policyägaren ansvarar för att alla anställda som berörs av en policy får information om den och känner till vilka rutiner som ska följas.

Varje år ska en självutvärdering göras av vilka minimikrav som ska gälla för fastställda kontroller som minskar identifierade risker. En sådan självutvärdering ska ske för varje affärsprocess och resultatet från utvärderingarna ska rapporteras till revisionsutskottet och styrelsen. Koncernchefen ansvarar för självutvärderingsprocessen, som underlättas av den interna kontrollfunktionen. Därutöver granskar den interna kontrollfunktionen risk- och internkontrollsystemet enligt den plan som man har kommit överens om med styrelsen och koncernledningen.

Övervakning

Boozt-koncernen ska följa tillämplig lagstiftning och styrdokumentet är ett stöd för det. Ledning och anställda har inom sina respektive arbets- och ansvarsområden ansvar för att lagar och föreskrifter följs. I styrdokumentet tilldelas varje policy en policyägare, som ansvarar för att följa upp policyefterlevnaden i koncernen. Koncernchefen har ansvar för att koncernens övergripande policyefterlevnad rapporteras till revisionsutskottet och styrelsen en gång om året.

Koncernchefen ska skriftligen vända sig till styrelsen med eventuella förfrågningar om att avvika från en policy. Styrelsen ska bedöma och ta beslut om varje förfrågan för sig. Bedömningen ska beakta både lokala och koncernövergripande risker.

Internrevision

Med hänsyn till bolagets nuvarande storlek och verksamhet har styrelsen beslutat att inte ha en separat internrevisionsfunktion, men behovet av en sådan funktion utvärderas årligen. Under 2018 bedömde styrelsen att den

effektivaste metoden för att styra och följa upp koncernens interna kontroll fortfarande är en intern kontrollfunktion som är integrerad med koncernens ekonomifunktion.

Den interna kontrollfunktionen granskar alla koncernens dotterbolag. Funktionen rapporterar regelbundet till koncernchefen, som i sin tur vidare rapporterar till revisionsutskottet. Därutöver granskar och utvärderar bolagets externa revisor den interna kontrollmiljön och rapporterar sina iakttagelser och bedömningar till revisionsutskottet.

Revisors yttrande om bolagsstyrningsrapporten

Till bolagsstämman i Boozt AB, organisationsnummer 556793-5183

Uppdrag och ansvarsfördelning

Det är styrelsen som har ansvaret för bolagsstyrningsrapporten för räkenskapsåret 2018-01-01 - 2018-12-31 på sidorna 61-73 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 9 april 2019

Deloitte AB

Didrik Roos

Auktoriserad revisor

Förvaltningsberättelse



Moderbolagets verksamhet är att äga och förvalta det helägda dotterbolaget Boozt Fashion AB och dess dotterbolag. Under 2018 bedrevs merparten av koncernens verksamhet i Boozt Fashion AB, som driver Boozt.com, en av de ledande aktörerna på den nordiska e-handelsmarknaden för modekläder, skor och accessoarer.

Styrelsen och verkställande direktören för Boozt AB (publ), org. nr. 556793-5183, registrerat i Sverige och med huvudkontor i Malmö, avger härmed sin årsredovisning för räkenskapsåret 2018.

Mer information om verksamheten

Boozt är ett nordiskt teknikföretag som säljer mode online. Genom webbutiken Boozt.com erbjuder koncernen sina kunder ett selekterat och samtida utbud av en mängd modevarumärken som är relevant för många olika livsstilsgrupper. Per den 31 december 2018 hade Boozt.com över 1 363 000 aktiva kunder (1 057 000) tack vare en bekväm shoppingupplevelse med hög servicenivå, både på mobila enheter och stationära datorer, snabba leveranser och enkla returer. Boozt riktar in sig på nordiska modeföljare, huvudsakligen konsumenter i åldern 25-54 år, som värdesätter bekvämlighet och ett relevant erbjudande i sin kundupplevelse och som tenderar att generera ett högt genomsnittligt ordervärde.

Boozt driver en skräddarsydd, integrerad teknologiplattform som hjälper koncernen att kontrollera kundupplevelsen och att uppnå ytterligare tillväxt. Varuhanteringen sker i det automatiserade hanteringscentret, strategiskt beläget i Ängelholm, med 43 500 kvadratmeter (77 000 kvadratmeter fullt utbyggt), 250 plockningsrobotar och en kapacitet överstigande 450 000 lagerplatsenheter ("SKU"), som möjliggör leverans nästa dag till 90% av kunderna i Norden. Dessutom har Boozt kapacitet att leverera samma dag till 3,5 miljoner invånare i södra Sverige och i Danmark.

Boozt har presterat mycket bra tillväxtmässigt, vilket huvudsakligen är drivet av Boozt.com:s snabba utveckling. Den snabba tillväxten kan främst tillskrivas Boozts starka ställning på online-marknaden och dess konkurrenskraftiga

kunderbudande, som har gjort det möjligt för Boozt att attrahera nya kunder och öka antalet ordrar från återkommande kunder.

Boozt bildades 2007 för att bedriva outsourcad monobrand-verksamhet av modevarumärken online. Den nuvarande ledningsgruppen kom till Boozt 2010-2011 för att hjälpa till med koncernens återlansering 2011 efter att det största kundkontraktet avslutades, och Boozt.com bildades. Under åren därefter har betydande investeringar gjorts för att öka tillväxten och antalet kunder. Koncernen har ständigt ökat nettoomsättningen under de senaste åren, och successivt förbättrat lönsamheten.

Den 31 maj 2017 noterades Boozt AB:s (publ) aktier på Nasdaq OMX Stockholm (Mid Cap). Noteringen av bolagets aktier har gett koncernen tillgång till kapitalmarknaderna och hjälpt till att etablera en bred bas av nordiska och internationella aktieägare. Noteringen var en viktig milstolpe för koncernen på resan mot att bli Nordens främsta modeåterförsäljare inom e-handel.

Koncernens verksamhet är indelad i tre operativa segment: Boozt.com, Booztlet.com och Övrigt. Segmentet Boozt.com avser verksamheterna på Boozt.com-webbplatsen och i moderbolaget Boozt AB. Segmentet Booztlet.com omfattar verksamheten på Booztlet.com-webbplatsen som är koncernens online-outlet. I segmentet Övrigt ingår koncernens fysiska outlet-butik Booztlet och de två fysiska butikerna Beauty by Boozt. Verksamheter i koncernens övriga dotterbolag ingår även i segmentet Övrigt.

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

Årsredovisningen presenteras i miljoner kronor, varför det kan förekomma avrundningsdifferenser i totalsummorna.

Räkenskapsåret 2018

Koncernen levererade en nettoomsättningstillväxt på 38,1% för helåret, huvudsakligen hänförligt till segmenten Boozt.com och Booztlet.com som hade en tillväxt på



36,6% respektive 116%. Ur ett säsongsperspektiv var året ovanligt. En lång och kall vinter försenade försäljningen av vårsäsongsvaror till ordinarie pris, och följdes av en ovanligt lång och varm sommar i Norden, vilket påverkade kundaktiviteten negativt och ledde till en sen start på höst/vintersäsongen (AW). De senaste årens mönster där försäljningen i klädbranschen alltmer drivs av marknadsevenemang såsom Black Friday fortsatte. För koncernen var Black Friday-helgen än en gång framgångsrik med stark tillväxt och bra lönsamhet.

Koncernens bruttomarginal minskade till 40,0% (42,7%). Den försämrade bruttomarginalen drevs av ett besvärligt säsongsmönster som ledde till alltför höga lagernivåer i branschen, vilket satte press på den allmänna prisnivån då lagren tömdes med hjälp av ökade marknadsföringskampanjer. Det här är att föredra istället för att bygga upp ohälsosamma lagernivåer med för många varor som inte är i säsong.

Rörelsemarginalen för koncernen uppgick till 2,4% (-3,5%) och påverkades positivt av skalfördelar i andelen rörelsekostnader. Föregående år påverkades negativt av bolagets börsnotering i maj 2017 och av lagerflytten som ägde rum under första kvartalet 2017.

Kassaflödet i koncernen uppgick till -61,2 miljoner kronor (207,8), varav kassaflödet från den löpande verksamheten uppgick till -13,8 miljoner kronor (-138,1). Förbättringen drevs av ett förbättrat rörelseresultat. Förändring i rörelsekapitalet påverkades av ökade övriga fordringar tack vare den höga försäljningen mot slutet av året i kombination med en bankdag mindre jämfört med samma period föregående år. Detta innebar att en stor del av fordringarna inte betalades förrän i januari 2019. Justerat för det så låg rörelsekapitalet på ungefär samma nivå som föregående år, då de förbättrade betalningsvillkoren uppvägde en högre lagernivå till följd av ett stort antal kampanjinköp.

Kassaflödet från investeringsverksamheten uppgick till -91,9 miljoner kronor (-174,5) och är huvudsakligen hänförligt till utbyggnaden av det automatiserade lagersystemet, den nya fysiska Beauty by Boozt-butiken och balanserade utvecklingskostnader. Föregående år påverkades av investeringar i det nya hanteringscentret.

Kassaflödet från finansieringsverksamheten uppgick till 44,4 miljoner kronor (520,4). Föregående år påverkades av nyemissionen av aktier i samband med börsnoteringen samt av försäljning av aktier i eget förvar.

Kommentarer till den finansiella ställningen

Totala tillgångar ökade till 1 833,5 miljoner kronor (1 439,1) och drevs av ökade lagervolymer hänförliga till förväntad omsättningstillväxt samt ett stort antal kampanjinköp.

Anläggningstillgångar ökade till 176,2 miljoner kronor (155,1). Ökningen jämfört med föregående år är hänförlig till investeringar i koncernens hanteringscenter samt investeringar i flaggskeppsbutiken för skönhetsprodukter i Köpenhamn.

Uppskjutna skattefordringar minskade till 73,4 miljoner kronor (92,5) och avser outnyttjade skattemässiga underskott.

Övriga fordringar ökade till 110,8 miljoner kronor (38,2) då den höga försäljningen mot slutet av året i kombination med en bankdag mindre jämfört med samma period föregående år innebar att en stor del av fordringarna inte betalades förrän i januari 2019.

Väsentliga händelser under räkenskapsåret 2018

Avtal med adidas och Reebok

Avtalet omfattar Reebok Classics och adidas Originals livsstilskollektioner för skor, kläder och accessoarer. Därutöver kommer Boozt.com att sälja ett selekterat urval av adidas och Reeboks Sport Performance-produkter, inklusive skor, kläder och accessoarer. Det här kommer att stärka sortimentet i kategorierna Athleisure och Sport på Boozt.com. adidas och Reebok lanserades på Boozt.com

under höst/vintersäsongen (AW) 2018 och hela sortimentet kommer att vara tillgängligt inför vår/sommarsäsongen (SS) 2019.

Beauty-erbjudandet stärkt genom MAC, Kiehl's och Urban Decay samt genom öppningen av en ny flaggskeppsbutik i Köpenhamn

Både MAC, Kiehl's och Urban Decay har en begränsad distribution i Norden, varför vi genom att bli en av få utvalda distributörer stärker vår ställning som en ledande återförsäljare av skönhetsprodukter i regionen. Kategorin Beauty är viktig för Boozt.com eftersom mode- och skönhetsprodukter går hand i hand. Kunder kan komplettera sin stil med skönhetsprodukter, och genom ett starkt erbjudande omfattande flera av de ledande varumärkena har vi byggstenarna för en framgångsrik utökning av kategorin på plats. Beauty by Boozt-butikens 500 kvadratmeter möjliggör en fysisk presentation av varumärkena som säljs på Boozt.com. Butiken i sig själv är ingen typisk skönhetsbutik eftersom den ger besökarna en helt annan estetisk helhetsupplevelse än de är vana vid när de handlar. Dessutom kommer butiken även att fungera som en marknadsföringsplattform för Boozt. Det visade sig att butiken gör större förluster än förväntat.

Utbyggd kapacitet i Boozt's hanteringscenter

Den sista delen av Fas 2 i utbyggnaden av det automatiserade lagersystemet AutoStore avslutades innan Black Friday. Hela AutoStore-systemet är nu utrustat med 250 000 lådor och 250 robotar och har en kapacitet att hantera mer än 3 miljoner varor.

En överenskommelse om ytterligare utbyggnad av hanteringscentrets automatiserade lagersystem har träffats med AutoStore och Element Logic. Den första delen i Fas 3 förväntas färdigställas under första halvåret 2019.

Förändringar i Boozt AB:s (publ) koncernledning och styrelse

Den 12 mars 2018 tillträdde Anders Enevoldsen tjänsten som koncernens kommunikations- och IR-chef och han blev medlem i Boozt's koncernledning.

På den ordinarie bolagsstämman som hölls i Malmö den 27 april 2018 valdes Bjørn Folmer Kroghsbo och Cecilia Lannebo till nya ordinarie styrelseledamöter. De ersatte Gerd Rahbek-Clemmensen och Lotta Lundén som hade avböjt omval som styrelseledamöter.

Tillsättning av valberedning

Valberedningen tillsattes enligt principerna som antogs på ordinarie bolagsstämma den 27 april 2018. Principerna fastställer att valberedningen ska bestå av de per den 31 augusti 2018 till röstetalet största aktieägarna enligt aktieboken som förs av Euroclear Sweden, och av styrelsens ordförande.

Valberedningen tillsattes enligt principerna som antogs av bolagsstämman och har följande sammansättning:

- Frida Einarson (representerar Verdane Capital VII K/S), valberedningens ordförande
- Bjørn Folmer Kroghsbo (representerar Sampension KP Livsforsikring A/S)
- Claus Wiinblad (representerar ATP)
- Henrik Theilbjørn, styrelseordförande i Boozt AB (publ)

Valberedningen lämnar förslag till årsstämman avseende styrelsens sammansättning, ersättningar till styrelsen, val av revisorer och ersättningar till revisorer.

Händelser efter rapportperiodens utgång

Efter rapportperiodens utgång fortsatte koncernens verksamhet att utvecklas som förväntat, utan att några externa eller interna händelser hade väsentlig påverkan på den dagliga verksamheten.

Den 5 februari 2019 tillsatte koncernen den nyinrättade tjänsten som HR-chef (CHRO). Tjänsten gick till Cæcilie Rottbøll, som även blev medlem i koncernledningen. Cæcilie började sin tjänst på Boozt den 1 april 2019.

Flerårsöversikt

Miljoner kronor	2018	2017	2016	2015
Nettoomsättning	2 784,0	2 016,4	1,396,4	817,2
Resultat efter finansiella poster	61,6	-68,2	20,5	-13,2
Rörelsemarginal	2,4%	neg	1,5%	neg
Avkastning på eget kapital	4,9%	neg	3,5%	neg
Balansomslutning	1 833,5	1 384,0	799,3	445,4
Soliditet	47,5%	57%	46,0%	48,1%
Medelantalet heltidsanställda	250	190	149	113

Finansiering och likviditet

Under räkenskapsåret tecknade koncernen kreditavtal med Danske Bank för vidare expansion av det automatiska lagerhanteringssystemet AutoStore. De räntebärande skulderna har ökat med nya lån om 51,6 miljoner kronor, amorteringar har gjorts med totalt 42,3 miljoner kronor.

Checkräkningskrediten hos Danske Bank, som tecknades 2017, är oförändrad under 2018. Checkräkningskrediten uppgår till 140,0 miljoner kronor varav 60,0 miljoner kronor alltid är tillgänglig för koncernen. För att få tillgång till resterande 80,0 miljoner kronor måste koncernen meddela banken. Checkräkningskrediten är avtalad 2 år från och med dagen för börsnoteringen av Boozt AB (publ), vilket innebär till och med 31 maj 2019. Checkräkningskrediten har inte använts under räkenskapsåret 2018.

Information om bolagets aktie

Boozt-aktien

Boozt-aktien handlas med tickernamnet BOOZT och med ISIN-koden SE0009888738.

Under perioden var det lägsta noterade marknadspriset vid stängning 45,05 kronor per aktie (27 december) och det högsta noterade marknadspriset under perioden var 92,80 kronor (19 februari). Slutkurs per den 31 december 2018 var 45,25 kronor. Den genomsnittliga omsättningen för Boozt-aktien var 160 246 aktier per dag under 2018.

Per den 31 december 2018 hade bolaget cirka 4 100 aktieägare, varav de största aktieägarna var Sampension (9,74%), ATP (8,49%) och Ruane, Cunniff & Goldfarb (8,43%). Andra stora aktieägare (mer än 5%) är Oppenheimer, Ferd och Verdane Capital.

Det totala antalet aktier vid slutet av rapportperioden uppgick till 57 082 433 med ett kvotvärde på 0,0833 kronor per aktie. Under augusti gavs 744 000 nya aktier ut till följd av lösen av 62 000 optioner som utfärdades genom personalens teckningsoptionsprogram 2015/2025 som beslutades på bolagsstämman den 9 november 2015. Från teckningsoptionsprogrammet 2015/2025 var 205 500 teckningsoptioner utestående vid rapportperiodens utgång. Varje teckningsoption i 2015/2025-programmet ger rätt att köpa 12 aktier, vilket innebär totalt 2 460 000 aktier. Från teckningsoptionsprogrammet 2018/2021 var 1 137 347 teckningsoptioner utestående vid periodens utgång. Varje teckningsoption i 2018/2021-programmet ger rätt att köpa 1 aktie, vilket innebär totalt 1 137 347 aktier.

Det finns en aktieklass i Boozt AB (publ). Det finns inga aktier med särskilda rättigheter eller preferenser. Utöver aktier har bolaget emitterat teckningsoptioner (rätt att förvärva aktier enligt särskilda villkor).

Samtliga aktier i bolaget är noterade. Börsvärdet för bolaget per den 31 december 2018 uppgick till 2 584 miljoner kronor.

Teckningsoptioner

Teckningsoptionsprogram 2015/2025

Koncernen har utfärdat ett teckningsoptionsprogram för nyckelpersoner i koncernen. Koncernchefen ingår i den gruppen. Totalt har 267 500 teckningsoptioner utfärdats inom programmet. Av dem har 63 954 teckningsoptioner utfärdats till ett helägt dotterbolag med syfte att motverka kassaflödeseffekter hänförliga till de sociala avgifter som bolaget är skyldigt att betala vid tidpunkten för inlösen. Varje teckningsoption ger rätt att köpa 12 aktier.

Intjänande av teckningsoptioner startade i samband med noteringen av bolagets aktier. Därmed intjänas 33%

av teckningsoptionerna från utfärdandedatum fram till dagen som infaller 12 månader efter första handelsdagen av bolagets aktier på Nasdaq OMX Stockholm, vilket innebär den 31 maj 2018. 33% av teckningsoptionerna har tjänats in dagen som infaller 24 månader efter första handelsdagen av bolagets aktier, vilket innebär den 31 maj 2019. Resterande 34% av teckningsoptionerna har tjänats in dagen som infaller 36 månader efter första handelsdagen av bolagets aktier, vilket innebär den 31 maj 2020.

Under andra kvartalet 2018 utnyttjade ledningen och nyckelmedarbetare sin teckningsrätt och köpte aktier i Boozt AB till ett förutbestämt pris som fastställdes i villkoren till teckningsoptionsprogrammet 2015/2025. Antalet tecknade teckningsoptioner var 62 000 vilka gav rätt att köpa 12 aktier per teckningsoption och resulterade i totalt 744 000 nya aktier. Teckningskursen var fastställd till 33,19 kronor och koncernens intäkter för aktieförsäljningen uppgick till 24,7 miljoner kronor. Det utestående antalet teckningsoptioner är 141 545 stycken, varav 5 158 omsätts i slutet av kvartalet. Därutöver har koncernen 63 954 teckningsoptioner i sin egen aktieportfölj för att kunna utjämna eventuell inverkan som teckningsoptionshandeln kan ha på kassaflödet. Koncernen har dock inte använt några teckningsoptioner från sin egen aktieportfölj för att kompensera för de effekter på kassaflödet som de sociala avgifterna har till följd av teckningsoptionshandeln.

Teckningsoptionsprogram 2018/2021

Årsstämman i Boozt AB (publ) den 27 april 2018 beslutade om ett långsiktigt incitamentsprogram genom en riktad emission av teckningsoptioner till ett helägt dotterbolag och godkände överlåtelse av teckningsoptioner från dotterbolaget till koncernledningen och nyckelpersoner ("Teckningsoptionsprogram 2018/2021"). I enlighet med villkoren för teckningsoptionsprogrammet 2018/2021 har dotterbolaget tecknat och överlätit totalt 1 137 347 teckningsoptioner till koncernledningen och nyckelpersoner. Varje teckningsoption i 2018/2021-programmet berättigar till teckning av en aktie i bolaget till en teckningskurs om 96,31 kronor motsvarande 126% av det volymviktade

genomsnittspriset enligt Nasdaq Stockholms officiella prislista för aktier i bolaget under perioden från och med den 18 maj 2018 till och med den 24 maj 2018. Teckning av aktier med stöd av teckningsoptionerna ska kunna äga rum från och med den 1 juni 2021 till och med den 14 juni 2021. Överlåtelsen av teckningsoptionerna till deltagarna i teckningsoptionsprogram 2018/2021 har gjorts till ett pris per teckningsoption om 9,18 kronor, motsvarande det verkliga marknadsvärdet på en teckningsoption per den 31 maj 2018, som fastställts av Öhrlings Pricewaterhouse Coopers AB i enlighet med Black Scholes formel. Således kommer inga IFRS 2-kostnader att påverka koncernen, inga avsättningar kommer heller att göras för sociala avgifter.

Hållbarhetsrapport

Den lagstadgade hållbarhetsrapporten presenteras på sidorna 20-37

Personal

Vid utgången av 2018 hade koncernen 326 anställda (224). Koncernens personal var huvudsakligen anställd i Booxt Fashion AB. Medelantalet anställda i koncernen var 250 (190), varav 67% kvinnor och 33% män (50% kvinnor och 41% män).

Ersättningspolicy för ledande befattningshavare

Se not 9.

Transaktioner med närstående

Under året köpte ledningen aktier genom teckningsoptionsprogrammet 2015/2025 till ett sammanlagt värde av 15,9 miljoner kronor samt teckningsoptioner för 6,3 miljoner kronor genom programmet 2018/2021.

Miljoner kronor	1 jan - 31 dec, 2018	1 jan - 31 dec, 2017
Ledningen i Booxt AB (publ) (PDMR)		
Köp av optioner teckningsoptionsprogram 2018/2021	6,3	-
Köp av aktier teckningsoptionsprogram 2015/2025	15,9	-
Totalt värde av närstående transaktioner	22,2	-

Moderbolaget

Moderbolaget Booxt AB (publ) (org. nr. 556793-5183) är ett svenskt publikt aktiebolag som bildades den 15 oktober 2009 och registrerades hos Bolagsverket den 13 november 2009. Bolagets verksamhet bedrivs i enlighet med aktiebolagslagen.

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

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

Nettoomsättningen för räkenskapsåret 2018 uppgick till 49,3 miljoner kronor (81,8) och bestod av fakturerade förvaltningstjänster.

Bolagets ackumulerade kostnader uppgick till -52,3 miljoner kronor (-107,7) och består huvudsakligen av löner till koncernledningen. Föregående år påverkades av kostnader i samband med notering av bolagets aktier.

Nettoresultatet för räkenskapsåret 2018 uppgick till -2,8 miljoner kronor (-12,4).

Moderbolaget har en koncernintern fordran respektive en skuld till olika motparter inom koncernen, som tillsammans med aktier i dotterbolaget Booxt Fashion AB och eget kapital utgör huvuddelen av bolagets finansiella ställning.

Framåtblickande information

Koncernen bibehåller på medellång sikt nedanstående finansiella mål som styrelsen beslutade vid tidpunkten för koncernens börsintroduktion.

NETTO-OMSÄTTNINGSTILLVÄXT	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

Koncernen förväntar sig en nettoomsättningstillväxt som överstiger 27% under 2019. Den justerade rörelsemarginalen förväntas förbättras jämfört med 2018. Under 2019 förväntas segmentet Övrigt ha negativ inverkan på justerat rörelseresultat med ungefär 20 miljoner kronor. Prognosen baseras på antagandet att valutorna är konstanta under perioden från det här offentliggörandet och under resten av räkenskapsåret.

Utdelningspolicy

När bolagets utdelningsbara medel överstiger planerade investeringar i lönsam tillväxt kommer överskottet att delas ut till bolagets aktieägare.

Förslag till vinstdisposition

SEK

Överkursfond	1 106 567 275
Balanserat resultat	-343 120 139
Årets resultat	-2 825 758
Totalt	760 621 378

Styrelsen föreslår att vinstmedlen disponeras enligt följande

I ny räkning överförs	760 621 378
-----------------------	-------------



SACHAJUAN

OCEAN MIST
VOLUME CONDITIONER
PROFESSIONAL
HAIRCARE
250 ML

SACHAJUAN

OCEAN MIST
VOLUME SHAMPOO
PROFESSIONAL
HAIRCARE
250 ML

ELEMIS
PRO-COLLAGEN
ROSE CLEANSING BALM
Super cleansing treatment balm

BIOOTHERM

BATH THERAPY

DELIGHTING BLEND

gommage lissant réconfortant
infusé au pamplemousse et sauge
body smoothing scrub
infused with grapefruit and sage

200 ml 6.76 FL OZ

CLINIQUE

dramatically different
hydrating jelly
gelée hydratante
tellement différente

BLACK
OPIUM

YVES SAINT LAURENT

DECLEOR

PARIS

HUILE CICA-BOTANIC
SOURRACHE
CICA-BOTANIC OIL

WITH FRESH MARRIS | HUILES VÉGÉTALES
BOTANICAL OILS

PROFESSIONNELLE
FORMULATION

8 FL OZ - e 100 ml

O.P.I

INFINITE
SHINE 2

LONG-WEAR LACQUER
LONG-WEAR LACQUER

15ML (0.5 FL OZ)

Risker och Riskhantering

Boozt arbetar ständigt med att identifiera, bedöma och utvärdera risker som koncernen för närvarande är utsatt för, och risker som sannolikt kan inträffa inom överskådlig framtid. Risker identifieras, bedöms och hanteras utifrån koncernens visioner och mål. Koncernen använder följande kategorier för att hantera risker: finansiella, strategiska, operativa och regulatoriska risker.

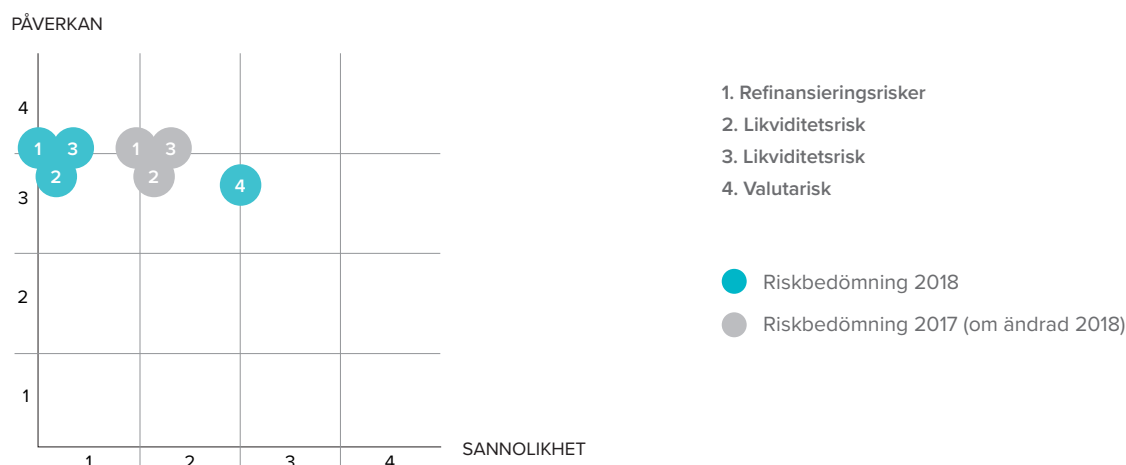
Operativa risker utvärderas ständigt i den dagliga verksamheten. Förvaltningsrelaterade frågor granskas regelbundet av ledningen och dokumenteras av den interna kontrollfunktionen. Varje månad rapporterar koncernledningen möjliga riskproblem till styrelsen. Styrelsen ansvarar för koncernens riskhantering inför aktieägarna och bedömer risker formellt en gång om året eller oftare vid behov.

Identifierade risker bedöms med avseende på sannolikhet för att de ska inträffa och vad följderna blir om de gör det. Effektiviteten i befintliga riskåtgärder (såsom skyddsåtgärder, kontrollaktiviteter osv) utvärderas kvalitativt. Den återstående risken illustreras och effektiviteten i varje befintlig riskåtgärd bedöms. Alla identifierade risker dokumenteras i en riskmapp och förklaras ytterligare i ett riskregister som internt kallas för Boozts Riskbibliotek.

Risker kan lindras genom att vidta proaktiva åtgärder såsom att teckna försäkringar eller ingå juridiska avtal, och i vissa fall kan koncernen påverka sannolikheten för att riskrelaterade händelser inträffar. Andra risker går inte att eliminera, såsom risker som är kopplade till politiska beslut eller andra makroekonomiska faktorer. Om en risk är hänförlig till händelser bortom koncernens kontroll syftar arbetet till att lindra konsekvenserna.

Översikt över identifierade risker

I följande avsnitt redovisar vi de identifierade risker som bedöms ha väsentlig påverkan på verksamheten per december 2018. I Boozts Riskbibliotek har vi identifierat över hundra risker, men många av dem har en relativt låg risk för inträffande eller har de låg möjlig påverkan. Därför redovisas de inte bland nedanstående risker. Den relativa sannolikheten för inträffande och påverkan vid eventuellt inträffande förändras över tid, vilket betyder att redovisade risker ska ses som en ögonblicksbild av nuvarande risker. Koncernen redovisar de 20 högsta riskerna, vilka kan skilja sig åt mellan åren eftersom sannolikheten för vissa risker kanske ökar eller dyker upp för första gången, medan sannolikheten för andra minskar eller nedgraderas tack vare skyddsåtgärder.



Finansiella risker

Finansiella risker omfattar risker som påverkar företagets förmåga att förse verksamheten med tillräcklig finansiering och likviditet för att driva och utveckla verksamheten enligt affärsplanen. Se not 26 för mer information.

Risk

1. Refinansieringsrisk

Risk avseende förmågan att förse koncernen med tillräcklig finansiering

Med hänsyn till tillväxtmål och tillgång till kapitalmarknader/bankinstitut.

Bedömning: Lägre sannolikhet jämfört med föregående år

2. Likviditetsrisk

Risk att koncernen inte har en tillräcklig likviditetsreserv

På grund av ineffektiv likviditetsplanering eller oväntade händelser som har stor kassaflödespåverkan.

Bedömning: Lägre sannolikhet jämfört med föregående år

3. Kundfordringsrisk

Risk att mottagande banker/institutioner stoppar insättningar

Koncernens kreditvärdighet kan påverka beslutet att frigöra betalda kundfordringar

Bedömning: Lägre sannolikhet jämfört med föregående år

4. Valutarisk

Valutarisk - operativa transaktioner

På grund av operativt kassaflöde med olika valutakurser (inköp och försäljning av varor)

Bedömning: Oförändrad jämfört med föregående år

Riskhantering

1. Refinansieringsrisk

Risken mildras genom fastställda riktlinjer avseende skuldsättningsgrad och spridda förfallodagar på koncernens lån, samt en riskspridningspolicy avseende finansiella motparter (t ex ett minimiantal banker).

2. Likviditetsrisk

Koncernen upplever två säsongsbetonade svackor i likviditeten per verksamhetsår. Koncernen ska sträva efter att ha en tillräcklig likviditetsreserv. Under perioder med sämre likviditet har koncernen tillgång till en löpande kreditfacilitet för att säkerställa en tillräcklig likviditetsreserv.

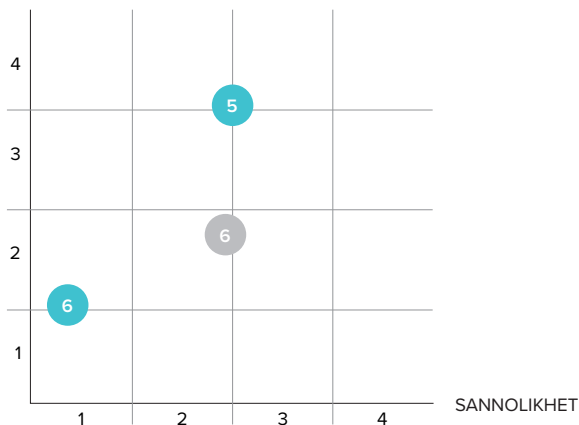
3. Kundfordringsrisk

Koncernens nuvarande likviditet är stark och koncernen har tillgång till en löpande kreditfacilitet. Priset för varor fastställs vid beställning men betalning sker vid leverans, vilket ger tillräckligt med tid för likviditetsplanering.

4. Valutarisk

Transaktionsexponeringen hanteras främst genom vanliga säkringar, vilket betyder att inköp sker i samma valuta som kassaflöden från intäkter. Koncernen bedömer ständigt om valutasäkringar ska göras. Valutasäkring har skett för exponeringen mot den norska kronan.

PÅVERKAN



5. IT-efterlevnad

6. Leverantörsrisker

● Riskbedömning 2018

● Riskbedömning 2017 (om ändrad 2018)

Regulatoriska risker

Regulatoriska risker är hänförliga till företagets förmåga att hantera den påverkan som nya lagar och regler har på verksamheten, såväl som att hantera oförutsedda tvister eller andra rättsliga eller avtalsenliga osäkerhetsfaktorer.

Risk

5. IT-efterlevnad

Risk avseende efterlevnad av EU:s dataskyddsförordning/GDPR

Särskilt med avseende på relationer med tredje part.

Bedömning: Oförändrad jämfört med föregående år

Icke-finansiell rapportering

Efterlevnad av Nasdaqs regelverk

Som ett nyligen noterat bolag finns det en risk att koncernen inte känner till/inte kan följa alla regler som krävs av ett noterat bolag (inklusive regelverk som fastställts av Nasdaq, Finansinspektionen och andra myndigheter)

Bedömning: Nedgraderad från de 20 största riskerna

6. Leverantörsrisker

Produktkvalitetsrisk

Försäljning av varor från leverantörer vars produktkvalitet vi inte har kontroll över.

Bedömning: Lägre sannolikhet och lägre påverkan jämfört med föregående år

Arbetsmiljöregler

Risk att verksamheten inte följer arbetsmiljöregler

Verksamheten genomgår större förändringar/omvandlingar, risk att någon del av tillämpliga regelverk eller allmän praxis inte beaktas.

Bedömning: Nedgraderad från de 20 största riskerna

Riskhantering

5. IT-efterlevnad

Koncernen har förberett sig för implementeringen av GDPR genom en intern projektgrupp och har tagit ytterligare hjälp av externa juridiska experter för att säkerställa fullständig efterlevnad av förordningen. Utbildningsprogram för de anställda har genomförts.

Icke-finansiell rapportering

Under 2018 gjorde Nasdaq en ettårig granskning av koncernens kommunikation och efterlevnad av regler och föreskrifter. Några områden förbättrades som en följd av granskningen, men slutsatsen var att inga sanktioner riktades mot koncernen.

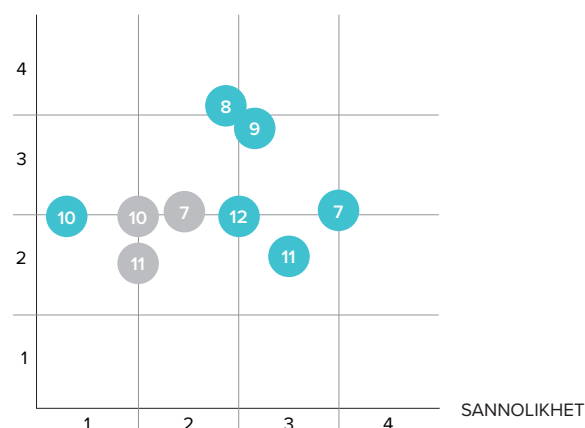
6. Leverantörsrisker

Vi har långsiktiga relationer med varumärkena som vi samarbetar med och oftast hanteras eventuella tvister informellt. För att minimera risken för tveksamheter som kan leda till en tvist och risken för finansiell exponering så har avtal tecknats med leverantörer.

Arbetsmiljöregler

Koncernen hanterar och granskar arbetsmiljön på ett systematiskt sätt. Under 2018 granskades koncernen av Arbetsmiljöverket, vilket har lett till åtgärder som har minimerat koncernens riskexponering.

PÅVERKAN



7. Konkurrenskraft

8. Tillväxt

9 & 10. Personal

11. Övergripande ekonomiska risker

12. Ryktesrisk

● Riskbedömning 2018

● Riskbedömning 2017 (om ändrad 2018)

Strategiska risker

Strategiska risker är risker hänförliga till företagets förmåga att bibehålla konkurrenskraft på lång sikt. Risker som ingår är risken för minskad efterfrågan, marknadsförings- och varumärkesrisker samt beroende av enskilda individer och externa partner.

Risk

7. Konkurrenskraft

Internationell aktör etablerar sig på den nordiska marknaden

Risk att en stark internationell marknadsaktör etablerar sig på den nordiska marknaden och förändrar marknadsvillkoren radikalt.

Bedömning: Ökad sannolikhet jämfört med föregående år

8. Tillväxt

För långsam omsättningsökning i förhållande till att "bli stor snabbt"

Omsättningsökning kan påverkas negativt av externa faktorer såsom konjunktur, negativ löneutveckling eller andra förändringar av andra makroekonomiska förutsättningar.

Bedömning: Oförändrad jämfört med föregående år

9 & 10. Personal

Strategiska risker hänförliga till personal

9: Risk att koncernen inte har förmåga att behålla nyckelpersonal.

10: Risk att koncernen inte har förmåga att attrahera önskad personal. Diverse orsaker kopplade till erbjudandet (monetära, förmåner, arbetsmiljö osv).

Bedömning: 9: Oförändrad jämfört med föregående år 10: Lägre sannolikhet jämfört med föregående år

11. Övergripande ekonomiska risker

Risker hänförliga till makroekonomiska externa faktorer

Risker som är hänförliga till den allmänna eller särskilda ekonomiska utvecklingen i det geografiska område som Booxt är verksamt i.

Bedömning: Ökad sannolikhet jämfört med föregående år

12. Ryktesrisk

Risker på grund av negativa förändringar i koncernens rykte

Bedömning: Ny bland de 20 högsta riskerna

Riskhantering

7. Konkurrenskraft

Vi anser att vi med vårt selekterade erbjudande har stora konkurrensfördelar, och att vi är positionerade för att vara långsiktigt relevanta för den moderna nordiska modeföljaren. Vår målgrupp har hög medvetenhet och vi fortsätter att differentiera oss genom att skapa kundlojalitet, vilket sker genom att analysera och ta del av information om vår produktmix samt vårt kunderbjudandes enkelhet och hastighet. Vi ser dock en ökad risk bland nya kunder.

8. Tillväxt

Vi övervakar aktivt makroekonomiska trender och utvecklingen i regionen som vi är verksamma i, såväl som online-faktorer och trender som kan påverka branschen vi är verksamma i.

9 & 10. Personal

Koncernen strävar efter att vara en attraktiv arbetsgivare genom ett konkurrenskraftigt erbjudande avseende lön och förmåner, men också genom att skapa en arbetskultur som våra anställda tycker om att vara en del av. I vår uppförandekod beskriver vi värderingarna som vi vill att verksamheten ska leva efter.

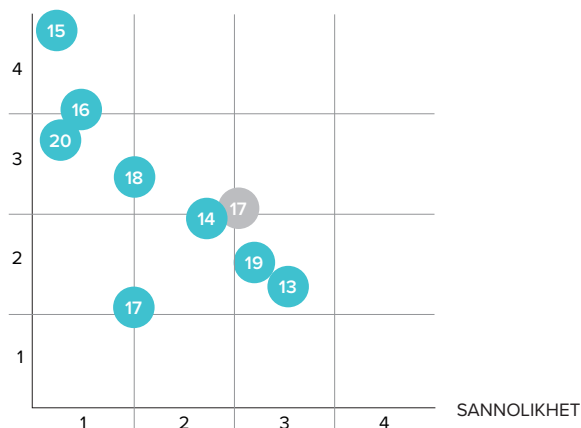
11. Övergripande ekonomiska risker

Vi övervakar aktivt makroekonomiska trender och utvecklingen i regionen som vi är verksamma i, såväl som online-faktorer och trender som kan påverka branschen vi är verksamma i.

12. Ryktesrisk

Behandla anställda väl (deltagande i kollektivavtal) och belöna dem genom ekonomisk ersättning och omplacering. Vi anpassar oss i vårt sätt att bemöta våra varumärkespartner för att trygga långsiktiga relationer. Gentemot kunder följer vi ständigt upp kundnöjdheten och lever efter devisen "Vid eventuella tveksamheter så har kunden rätt".

PÅVERKAN



- 14 & 15. Risker relaterade till teknisk prestanda
 16. Beroende av logistikpartner
 17. Incidentrisker
 18. Lagrets effektivitet och kapacitet
 19. Leverantörer och samarbetspartner

● Riskbedömning 2018
 ● Riskbedömning 2017 (om ändrad 2018)

Operativa risker

Operativa risker är hänförliga till den dagliga verksamheten och förmågan att fullgöra skyldigheterna gentemot kunder. Operativa risker kan ofta hanteras med interna förebyggande strategier.

Risk

13. Teknisk robusthet och kapacitet

14: Risk att de tekniska systemen hackas/attackeras. Otillräcklig säkerhet, eller bristfällig förmåga att förutse nya tillvägagångssätt för att attackera system eller utsätta dem för virusangrepp. 15: Risk för driftavbrott på webbplatsen, eller funktioner som är direkt anslutna till webbplatsen, såsom betalningssystem. Kan vara ett resultat av systemfel eller att trafiken på våra webbplatser överstiger kapacitetsnivån.

Bedömning: Omformulerad men ingen förändring i riskbedömningen

14. Beroende av logistikpartner

Risker hänförliga till beroende av distributionspartner och deras prestation.

Risk hänförlig till partners misstag som får stora konsekvenser samt risker relaterade till brister i partners prestation som får en direkt effekt på kundupplevelsen hos Boozts kunder.

Bedömning: Oförändrad jämfört med föregående år

15. Incidentrisker

Risk för brandolycka

Avser i första hand lagret, där konsekvenserna skulle bli betydligt allvarigare än på huvudkontoret.

Bedömning: Oförändrad jämfört med föregående år

16. Lagrets effektivitet och kapacitet

Lagrets effektivitet

Verksamheten är beroende av en effektiv logistikinfrastruktur. Med ett ökat antal returer behöver vi lägga fler timmar på manuellt arbete, vilket leder till försämrad förmåga att öka effektiviteten.

Bedömning: Oförändrad jämfört med föregående år

Riskhantering

13. Teknisk robusthet och kapacitet

Boozt utvärderar och följer upp risken för uppkomst av olika scenarion som påverkar funktionaliteten hos webbutikerna som Boozt driver. Vår IT-katastrofplan prioriterar roller, ansvar och åtgärder för att minska störningar. Webbutikerna övervakas i realtid och åtgärder kan vidtas inom minuter för att säkerställa webbplatsens funktionalitet.

14. Beroende av logistikpartner

Vi har en ständig dialog med våra logistikpartner och inför hela tiden förbättringar i kunderbjudandet. Tack vare det här nära samarbetet med flera av regionens ledande logistikföretag anser vi inte att det finns ett kritiskt beroende av en enskild partner.

15. Incidentrisker

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

16. Lagrets effektivitet och kapacitet

Verksamhetens tillväxt är i linje med den strategiska affärsplanen. Strategisk och taktisk planering sker för att stödja tillväxten med beaktande av faktorer såsom lager-/logistikkapacitet, anställningsstrategier osv. Koncernledningen och styrelsen granskar regelbundet affärsplanen samt strategiska och taktiska mål. Genom ett nära samarbete med vår avtalspartner på hanteringscentret kan vi hålla en hög ekonomisk effektivitet i returhanteringen.

17. Leverantörer och samarbetspartner

Risker som uppstår genom outsourcing av plockning/hantering

Tredje part är inblandad i en av de mest centrala verksamhetsprocesserna, där prestationen har stor betydelse för att uppfylla kundernas förväntningar.

Bedömning: Lägre sannolikhet och lägre påverkan jämfört med föregående år

18. Brister i prissättning eller andra datamoment i webbutiken

Risker hänförliga till fel prissättning i kunderbudandet

Bedömning: Ny risk

19. Operativt beroende av externa leverantörer

Risk för beroende av tredje parts mjukvara och mjukvaruuppdatering samt dess påverkan på koncernens verksamhet.

Bedömning: Ny risk

20. Ej konkurrenskraftigt kunderbudande

Risk att inte vara attraktiv för kunderna i den nordiska regionen, med avseende på varuutbudet, snabbheten i erbjudandet samt villkor i allmänhet.

Bedömning: Ny risk

17. Leverantörer och samarbetspartner

Vi har ett långsiktigt och välfungerande samarbete med underleverantören, som har varit Boozts avtalspartner för plockning och paketering sedan verksamheten startade. Avtalsvillkoren avspeglar behovet av att säkerställa att koncernens fastställda krav, tillväxtmål och riktlinjer efterlevs, inklusive de värderingar som anges i koncernens uppförandekod.

18. Brister i prissättning eller andra datamoment i webbutiken

Kontroll av priser (för att säkerställa miniminivå på bruttovinstmarginalen) innan de publiceras på webbplaten. Stärka den interna kontrollen av bruttovinstmarginalens utveckling.

19. Operativt beroende av externa leverantörer

Överväga intern hantering av de mest kritiska funktionerna såväl som säkerställa att det finns servicenivåavtal som kan kompensera koncernen vid eventuella incidenter.

20. Ej konkurrenskraftigt kunderbudande

Få en överblick över marknadstrenderna genom att delta på modemässor, följa konkurrensbilden, kontrollera Net Promototerpoäng och ständigt utvärdera produkterbudandet och produktkategorierna.

Finansiell rapportering



Koncernens resultaträkning

Miljoner kronor om inget annat anges	Not	2018-01-01 2018-12-31	2017-01-01 2017-12-31
RÖRELSENS INTÄKTER			
Nettoomsättning	3, 4	2 784,0	2 016,4
		2 784,0	2 016,4
RÖRELSENS KOSTNADER			
Kostnader för handelsvaror		-1 671,0	-1 155,4
Externa hanteringskostnader	6	-383,1	-312,4
Externa marknadsföringskostnader	6	-339,5	-261,4
Övriga externa kostnader	6, 7, 8	-112,1	-126,3
Personalkostnader	9	-157,1	-197,3
Av- och nedskrivningar av materiella och immateriella anläggningstillgångar	10	-49,1	-30,8
Övriga rörelsekostnader	5	-4,1	-2,6
Summa rörelsens kostnader		-2 715,9	-2 086,2
RÖRELSERESULTAT (EBIT)	4	68,1	-69,8
RESULTAT FRÅN FINANSIELLA POSTER			
Finansiella intäkter		4,4	9,2
Finansiella kostnader		-10,8	-7,6
Finansnetto	11	-6,4	1,6
RESULTAT FÖRE SKATT	4	61,6	-68,2
Skatt på årets resultat	12	-19,0	55,6
ÅRETS RESULTAT		42,6	-12,6
RESULTAT HÄNFÖRLIGT TILL:			
Moderbolagets ägare		42,6	-12,6
Resultat per aktie före utspädning (kronor)	13	0,75	-0,24
Resultat per aktie efter utspädning (kronor)	13	0,74	-0,24

Avrundningsdifferenser kan påverka summeringarna.

Koncernens rapport över totalresultat

Miljoner kronor	2018-01-01 2018-12-31	2017-01-01 2017-12-31
ÅRETS RESULTAT	42,6	-12,6
Poster som kan omklassificeras till resultaträkningen		
Omräkningdifferens	0,2	0,1
Övrigt totalresultat	42,8	-12,5
SUMMA TOTALRESULTAT	42,8	-12,5
ÅRETS TOTALRESULTAT HÄNFÖRLIGT TILL		
Moderbolagets ägare	42,8	-12,5

Avrundningsdifferenser kan påverka summeringarna.

Koncernens rapport över finansiell ställning

Miljoner kronor	Not	2018-12-31	2017-12-31
TILLGÅNGAR			
Anläggningstillgångar			
Immateriella anläggningstillgångar			
Webbplattform	14	40,4	19,5
		40,4	19,5
Materiella anläggningstillgångar			
Maskiner och inventarier	15	176,2	155,1
		176,2	155,1
Finansiella anläggningstillgångar			
Depositioner		12,3	11,8
Uppskjuten skattefordran	12	73,4	92,5
		85,7	104,3
Summa anläggningstillgångar		302,2	278,9
Omsättningstillgångar			
Varulager	16	984,9	626,7
Kundfordringar	17	26,6	34,0
Övriga fordringar		110,8	38,2
Aktuell skattefordran		0,6	0,5
Förutbetalda kostnader och upplupna intäkter	18	40,1	26,9
Derivat	19	-	4,4
Likvida medel	20	368,3	429,7
Summa omsättningstillgångar		1 531,2	1 160,2
SUMMA TILLGÅNGAR		1 833,5	1 439,1
EGET KAPITAL OCH SKULDER			
Eget kapital			
Aktiekapital		4,8	4,7
Övrigt tillskjutet kapital		1 161,1	1 124,3
Reserver		0,3	0,1
Balanserat resultat inklusive årets resultat		-295,7	-338,3
Eget kapital hänförligt till moderbolagets aktieägare	21	870,4	790,8
Långfristiga skulder			
Räntebärande skulder	22	75,0	70,6
Övriga avsättningar	22	4,3	21,1
Summa långfristiga skulder		79,3	91,7
Kortfristiga skulder			
Räntebärande skulder	22	35,5	30,6
Leverantörsskulder		521,2	282,7
Övriga skulder		86,8	62,0
Derivat	19	-	0,3
Upplupna kostnader och förutbetalda intäkter	23	240,3	181,1
Summa kortfristiga skulder		883,8	556,6
Summa skulder		963,0	648,3
SUMMA EGET KAPITAL OCH SKULDER		1 833,5	1 439,1

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 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.

*Beloppet utgörs av två transaktioner där återköp av teckningsoptioner och den uppkomna skulden till optionsinnehavare löstes i en kvittningsemission där nettobeloppet för dessa två transaktioner uppgick till 46,9 miljoner kronor. Se vidare not 1 i årsredovisning 2017.

**Avser likvidation av dotterdotterbolag Lucky Little Me AB.

Miljoner kronor	Aktie- kapital	Övrigt tillskjutet kapital	Reserver*	Balanserat resultat inkl. årets resultat	Totalt eget kapital hänförligt till moderbolagets aktieägare
Ingående eget kapital 2018-01-01	4,7	1 124,3	0,1	-338,3	790,8
Årets resultat	-	-	-	42,6	42,6
Övrigt totalresultat	-	-	0,2	-	0,2
SUMMA PERIODENS TOTALRESULTAT	-	-	0,2	42,6	42,8
Nyemission	0,1	24,6	-	-	24,7
Försäljning av aktier i eget förvar	-	10,4	-	-	10,4
Aktierelaterade ersättningar	-	1,7	-	-	1,7
Summa transaktioner med ägare	0,1	36,8	-	-	36,8
Utgående eget kapital 2018-12-31	4,8	1 161,1	0,3	-295,7	870,4

Avrundningsdifferenser kan påverka summeringarna.

Koncernens rapport över kassaflöden

Miljoner kronor	Not	2018-01-01 2018-12-31	2017-01-01 2017-12-31
KASSAFLÖDE FRÅN DEN LÖPANDE VERKSAMHETEN FÖRE FÖRÄNDRINGAR I RÖRELSEKAPITAL			
Rörelseresultat		68,1	-69,8
Justering för poster som inte ingår i kassaflödet			
Aktierelaterad ersättning utan kassaflödespåverkan (sociala kostnader)		-16,8	4,8
Aktierelaterad ersättning utan kassaflödespåverkan		1,7	4,8
Avskrivningar	10	49,1	30,8
Övriga ej kassaflödepåverkande poster		0,7	-0,1
Erlagd ränta		-2,4	-2,5
Betald inkomstskatt		-0,1	-0,0
KASSAFLÖDE FRÅN DEN LÖPANDE VERKSAMHETEN FÖRE FÖRÄNDRINGAR I RÖRELSEKAPITAL		100,2	-32,0
KASSAFLÖDE FRÅN FÖRÄNDRINGAR I RÖRELSEKAPITAL			
Förändring av varulager		-358,2	-237,9
Förändring av rörelsefordringar		-78,4	10,0
Förändring av rörelseskulder		322,6	122,1
Kassaflöde från förändringar i rörelsekapital		-114,0	-105,8
KASSAFLÖDE FRÅN DEN LÖPANDE VERKSAMHETEN		-13,8	-137,8
KASSAFLÖDE FRÅN INVESTERINGSVERKSAMHETEN			
Förvärv av materiella anläggningstillgångar	15	-61,8	-162,7
Förvärv av finansiella anläggningstillgångar		-0,8	-2,1
Förvärv av immateriella anläggningstillgångar	14	-29,3	-10,1
KASSAFLÖDE FRÅN INVESTERINGSVERKSAMHETEN		-91,9	-174,9
KASSAFLÖDE FRÅN FINANSIERINGSVERKSAMHETEN			
Nyemission	21	35,1	431,2
Upptagna lån	22	51,6	163,1
Amortering av lån	22	-42,3	-74,0
KASSAFLÖDE FRÅN FINANSIERINGSVERKSAMHETEN		44,4	520,4
Årets kassaflöde		-61,2	207,7
Valutakurs vinster/förluster i likvida medel		-0,1	0,2
Likvida medel vid årets början	20	429,7	221,8
Likvida meden vid årets slut	20	368,3	429,7

Avrundningsdifferenser kan påverka summeringarna.

Not 1 - Redovisningsprinciper

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

Moderbolaget Boozt 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 9 april 2019 godkänt årsredovisningen och koncernredovisningen som kommer att läggas fram för antagande på årsstämman den 10 maj 2019.

Tillämpade regelverk

Koncernredovisningen har upprättats i enlighet med Årsredovisningslagen och International Financial Reporting Standards (IFRS). Där IFRS är utgiven 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 2018

IFRS 15 har ersatt tidigare utgivna standarder och tolkningar som hanterar intäkter med en omfattande modell för intäktsredovisning. 99% av koncernens nuvarande intäktsströmmar består av försäljning av varor med returrätt. Vid försäljning med returrätt redovisas inte intäkter för produkter som förväntas returneras. Eventuella mottagna betalningar för varor med förväntad retur redovisas som skuld för återbetalning. Den förväntade mängden returer ska beräknas på ett tillförlitligt sätt. Koncernens nuvarande princip för försäljning av varor med returrätt görs enligt nyss nämnda princip. Förväntad returnivå beräknas med en konsekvent modell som används över tid och baseras på historisk data.

Koncernen har tillämpat fullständig retroaktiv redovisning vid övergången till IFRS 15. Effekterna i resultaträkningen, balansräkningen och kassaflödet för jämförelseåret visas nedan.

Miljoner kronor	31 dec, 2017	IFRS 15 förändringar	31 dec, 2017 omklassificerad
KONCERNENS RESULTATRÄKNING			
Nettoomsättning	-	-	-
Övriga externa kostnader	-	-	-
KONCERNENS RAPPORT FINANSIELL STÄLLNING			
Varulager	571,6	55,1	626,7
Upplupna kostnader och förutbetalda intäkter	126,0	55,1	181,1
KONCERNENS RAPPORT ÖVER KASSAFLÖDEN			
Förändringar av varulager	100,9	-55,1	45,8
Förändringar av rörelseskulder	-53,3	55,1	1,8

Avrundningsdifferenser kan påverka summeringarna.

IFRS 9 Finansiella Instrument har ersatt IAS 39 Finansiella Instrument: Redovisning och värdering. Den nya standarden innebär nya utgångspunkter för klassificering och värdering av finansiella instrument, en framåtblickande nedskrivningsmodell och förenklade villkor för säkringsredovisning. Koncernens redovisning påverkades inte väsentligt av tillämpningen av IFRS 9, därav har ingen omräkning av historiska värden gjorts.

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 med en decimal.

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 förpliktelserna och eventuella minoritetsintressen. Transaktionskostnader, förutom 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 4.

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 approximerad 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 reservation för returer och reklamationer. Reservationen består av en skuld redovisad under Upplupna kostnader och förutbetalda intäkter samt en tillgång redovisad som varulager. Reservationen baseras på försäljningsstatistik och en bedömning av framtida reklamationer och returer som uppkommer under samma period som försäljningen. I årsbokslutet 2018 baseras 89% av reservationen på faktiskt utfall av returer mottagna januari 2019, medan resterande 11% är en uppskattning. Intäkten tas först upp när varan fysiskt lämnar lagret.

Presentkort

Vid försäljning av presentkort är hela beloppet redovisat som en skuld 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 i takt med att tjänsten utförs. Tjänsterna faktureras normalt i förskott varför bolaget redovisar en förutbetald 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 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 2015/2025

Koncernen har utfärdat ett optionsprogram för anställda som identifierats till 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 tjänas in det datum som inträffar 24 månader efter den första handelsdagen

av bolagets aktier, den 31 maj 2019. Resterande 34% av teckningsoptionerna tjänas in 36 månader efter den första handelsdagen av bolagets aktier, vilket innebär den 31 maj 2020.

Teckningsoptionsprogram 2018/2021

Årsstämman i Boozt AB (publ) den 27 april 2018 beslutade om ett långsiktigt incitamentsprogram genom en riktad emission av teckningsoptioner till ett helägt dotterbolag och godkände överlåtelse av teckningsoptioner från dotterbolaget till koncernledningen och nyckelpersoner ("Teckningsoptionsprogram 2018/2021"). I enlighet med villkoren för teckningsoptionsprogrammet 2018/2021 har dotterbolaget tecknat och överlåtit totalt 1 137 347 teckningsoptioner till koncernledningen och nyckelpersoner.

Varje teckningsoption i 2018/2021-programmet berättigar till teckning av en aktie i bolaget till en teckningskurs om 96,31 kronor motsvarande 126 procent av det volymviktade genomsnittspriset enligt Nasdaq Stockholms officiella prislista för aktier i bolaget under perioden från och med den 18 maj 2018 till och med den 24 maj 2018. Teckning av aktier med stöd av teckningsoptionerna ska kunna äga rum från och med den 1 juni 2021 till och med den 14 juni 2021.

Överlåtelsen av teckningsoptionerna till deltagarna i Teckningsoptionsprogram 2018/2021 har gjorts till ett pris per teckningsoption om 9,18 kronor, motsvarande det verkliga marknadsvärdet av en teckningsoption per den 31 maj 2018, som fastställts av Öhrlings Pricewaterhouse Coopers AB i enlighet med Black Scholes formel. Således kommer inga IFRS 2-kostnader påverka koncernen, inga avsättningar kommer heller att göras för sociala avgifter.

Mer information finns på www.booztfashion.com.

Övriga aktierelaterade ersättningar

Under 2016 ingicks ett avtal med en leverantör avseende köp av tv-reklam som har levererats 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.

Leasing

Finansiell leasing

Koncernen redovisar inte några finansiella leasingavtal under 2018.

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 den 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 och på alla temporära skillnader som uppkommer mellan det skattemässiga värdet på tillgångar, 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, CSEye och Finance 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 för 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 linjärt 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. Detta 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

Lån samt övriga finansiella skulder såsom leverantörsskulder ingår i denna kategori. Lån redovisas initialt till verkligt nettovärde 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 lagertillgångarna

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. Per bokslutsdagen uppgår reservationen för förväntade returer till en skuld om 128,5 miljoner kronor klassificerad som Upplupna kostnader och förutbetalda intäkter respektive

en fordran om 76,8 miljoner kronor klassificerad som varulager. Den uppskattade delen av reservationen utgör 11% av de totala beloppen.

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.

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.

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 utflöde 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 utifrån om det finns ett 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 2018 har inga avsättningar hänförliga till rättsliga förfaranden redovisats.

Not 2 - Redovisningsstandarder som koncernen kommer att tillämpa från och med 1 januari 2019

IFRS 16

IFRS 16 Leasing ersätter IAS 17 från och med den 1 januari 2019. Enligt nya standarden ska merparten av leasade tillgångar redovisas i balansräkningen. De enda undantagen är kortfristiga avtal och leasingavtal av mindre värde. För koncernen förväntas implementeringen av IFRS 16 påverka de finansiella rapporterna, då koncernens väsentliga leasingavtal kommer aktiveras. Detta innebär att leasingavtalen redovisas som en tillgång (rätten att använda det leasade objektet) samt en finansiell skuld avseende hyresbetalningar. Balansräkningen kommer att påverkas samt nyckeltal som soliditet. De kontrakt som bedöms ha störst inverkan är hyreskontrakt för hanteringscentrets lokaler i Ängelholm (motsvarar cirka 70% av total leasingskuld), huvudkontoret i Hyllie och de fysiska butikerna.

Därutöver har koncernen även identifierat andra leasingavtal som väsentliga för bilar, truckar och maskiner som också kommer att redovisas enligt IFRS 16. Genom att använda den förenklade övergångsmetoden (framåtblickande) estimeras koncernens tillgångar med nyttjanderätt ("right of use asset") och leasingskuld till 467 miljoner kronor. Tillgångarna med nyttjanderätt är mindre än summan av framtida leasingkostnader som redovisas i not 8, eftersom de framtida leasingkostnaderna inte innehåller någon räntekomponent. Första gången information om IFRS 16 redovisas är i koncernens rapport för första kvartalet 2019.

Not 3 - Nettoomsättning per region och fördelning av intäkter

Miljoner kronor	2018	2017
Sverige	987,8	756,3
Danmark	991,8	695,0
Norge	417,9	301,8
Finland	221,8	153,6
Övriga Europa	164,7	109,7
TOTALT KONCERNEN	2 784,0	2 016,4

	2018	2017
Varuförsäljning	2 705,5	1 951,6
Kommissionsförsäljning	40,2	47,0
Övriga tjänster	38,3	17,7
TOTALT KONCERNEN	2 784,0	2 016,4

Not 4 - Segmentsrapportering

Miljoner kronor	2018	2017
NETTOOMSÄTTNING		
Boozt.com	2 659,1	1 946,2
Booztlet.com	105,9	49,1
Övrigt	19,0	21,0
SUMMA NETTOOMSÄTTNING	2 784,0	2 016,4
RÖRELSERESULTAT (EBIT)		
Boozt.com	76,2	-71,0
Booztlet.com	12,1	2,1
Övrigt	-20,2	-0,9
SUMMA RÖRELSERESULTAT (EBIT)	68,1	-69,8
RESULTAT FÖRE SKATT		
Boozt.com	70,0	-69,4
Booztlet.com	11,9	2,2
Other	-20,2	-0,9
SUMMA RESULTAT FÖRE SKATT	61,6	-68,2

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 rörelsekostnader

Övriga rörelsekostnader

Miljoner kronor	2018	2017
Valutakursdifferenser	-4,1	-2,6
SUMMA	-4,1	-2,6

Not 6 - Övriga externa kostnader

Miljoner kronor	2018	2017
ÖVRIGA EXTERNA KOSTNADER BESTÅR AV:		
Externa hanteringskostnader	-383,1	-312,4
Externa marknadsföringskostnader	-339,5	-261,4
Förberedelsekostnader för börsintroduktion	-	-27,8
Övrigt	-112,1	-98,5
SUMMA	-834,7	-700,1

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 2018 har -12,1 miljoner kronor redovisats som marknadsföringskostnad.

Not 7 - Arvode till revisorer

Miljoner kronor	2018	2017
Ernst & Young AB		
Revisionsuppdrag	-0,3	-1,5
Skatterådgivning	-	-
Övriga tjänster	-	-0,4
Deloitte AB		
Revisionsuppdrag	-0,9	-
Skatterådgivning	-	-
Övriga tjänster	-	-
SUMMA	-1,2	-1,9
Övriga		
Revisionsuppdrag	-0,4	-0,1
Skatterådgivning	-	-
Övriga tjänster	-	-
SUMMA	-0,4	-0,1

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 föranleds 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 -39,4 miljoner kronor (-25,8), varav hyreskostnad för fastigheter uppgick till -37,9 miljoner kronor (-24,3). Framtida betalningar för ej annullerbara operationella leasingavtal uppgår till -514,5 miljoner kronor (-488,7) och fördelar sig enligt följande:

Miljoner kronor	2018	2017
FRAMTIDA MINIMILEASEAVGIFTER		
Inom 1 år	-47,6	-39,1
Mellan 1-5 år	-244,0	-195,4
Mer än 5 år	-222,9	-254,2
SUMMA	-514,5	-488,7

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 köptioner och inte heller några begränsningar i befintliga leasingavtal. Ovanstående tabell över framtida leasingavgifter innehåller ingen räntekomponent varför totalsumman blir högre än beräkningen av "Right of use asset" enligt IFRS 16.

Finansiell leasing

Koncernen har inte redovisat någon finansiell leasing under 2018.

Not 9 - Anställda och personalkostnader

Medelantal anställda	2018		2017	
	Medelantal anställda	Män	Medelantal anställda	Män
Sverige	221	78	176	69
Danmark	29	11	14	7
KONCERNEN	250	89	190	76
KÖNSFÖRDELNING, LEDANDE BEFATTNINGSHAVARE				
Styrelseledamöter	8	6	8	5
Verkställande direktör och övriga ledande befattningshavare	7	7	7	7
KONCERNEN	15	13	15	12

Löner, andra ersättningar och sociala kostnader

Miljoner kronor	2018	2017
KOSTNADER FÖR ERSÄTTNINGAR TILL ANSTÄLLDA		
Löner och ersättningar	-151,3	-240,3
Sociala avgifter	-29,3	-83,7
Pensionskostnader	-5,1	-4,0
	-185,7	-328,0
LEDANDE BEFATTNINGSHAVARE		
Hermann Haraldsson (VD):		
Löner och ersättningar	-10,3	-46,0
- varav tantiem	-0,6	-5,7
- varav aktierelaterade ersättningar	-4,8	-36,6
Pensionskostnader	-	-
	-10,3	-46,0
Övriga ledande befattningshavare:		
Löner och ersättningar	-36,2	-98,7
- varav tantiem	-2,8	-11,8
- varav aktierelaterade ersättningar	-19,3	-76,9
Pensionskostnader	-	-
SUMMA	-36,2	-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. De ovanligt höga ersättningarna 2017 förklaras av bolagets börsnotering

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 bolagsstämans beslut. För mer information omkring ersättningar till ledande befattningshavare och styrelse se bolagsstyrningsrapporten sid. 60.

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

Årsstämman 2018 godkände styrelsearvode till styrelseledamöterna till ett totalt värde om 2,5 miljoner kronor, varav till ordföranden 0,6 miljoner kronor och totalt 1,9 miljoner kronor till övriga styrelseledamöter. I totalt styrelsearvode ingår arvode till revisionsutskottet om totalt 0,3 miljoner kronor.

Namn	Styrelsearvoden (kronor)
Henrik Theilbjørn	550 000
Staffan Mörndal	300 000
Jimmy Fussing Nielsen	250 000
Jón Björnsson	250 000
Kent Stevens Larsen	350 000
Charlotte Svensson	250 000
Bjørn Folmer Kroghsbo	250 000
Cecilia Lannebo	300 000
SUMMA	2 500 000

Teckningsoptionsprogram i Boozt AB

Boozt har två aktiva teckningsoptionsprogram med individuella villkor (teckningsoptionsprogram 2018/2022 och teckningsoptionsprogram 2015/2025). Programmen är avsedda för anställda som identifierats som nyckelpersoner, koncernens VD omfattas bland dessa personer.

Teckningsoptionsprogram 2015/2025

Teckningsoptionsprogrammet 2015/2025 utgavs i 2015 och omfattade 267 500 teckningsoptioner varav 203 545 tilldelades anställda vederlagsfritt. 63 995 hölls i bolagets förvar för att täcka kostnader för sociala avgifter. Under 2018 har 62 000 optioner inlösts och gett optionsinnehavarna 744 000 aktier.

Teckningsoptionsprogrammet 2015/2025 föll ut 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 och ger rätt till köp av 12 aktier. Om en deltagares anställning avslutas under intjäningsperioden exkluderas deltagaren från programmet avseende de teckningsoptioner som inte intjänats vid denna tidpunkt.

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 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.

Teckningsoptionsprogram 2018/2021

Årsstämman i Boozt AB (publ) den 27 april 2018 beslutade om ett långsiktigt incitamentsprogram genom en riktad emission av teckningsoptioner till ett helägt dotterbolag och godkände överlåtelse av teckningsoptioner från dotterbolaget till koncernledningen och nyckelpersoner ("Teckningsoptionsprogram 2018/2021"). I enlighet med villkoren för teckningsoptionsprogrammet 2018/2021 har dotterbolaget tecknat och överlåtit totalt 1 137 347 teckningsoptioner till koncernledningen och nyckelpersoner.

Varje teckningsoption i 2018/2021-programmet berättigar till teckning av en aktie i bolaget till en teckningskurs om 96,31 kronor motsvarande 126 procent av det volymviktade genomsnittspriset enligt Nasdaq Stockholms officiella prislista för aktier i bolaget under perioden från och med den 18 maj 2018 till och med den 24 maj 2018. Teckning av aktier med stöd av teckningsoptionerna ska kunna äga rum från och med den 1 juni 2021 till och med den 14 juni 2021.

Överlåtelsen av teckningsoptionerna till deltagarna i Teckningsoptionsprogram 2018/2021 har gjorts till ett pris per teckningsoption om 9,18 kronor, motsvarande det verkliga marknadsvärdet av en teckningsoption per den 31 maj 2018, som fastställts av Öhrlings Pricewaterhouse Coopers AB i enlighet med Black Scholes formel. Således kommer inga IFRS 2-kostnader påverka koncernen, inga avsättningar kommer heller att göras för sociala avgifter.

Mer information finns på www.booztfashion.com.

Not 10 - Av- och nedskrivningar av materiella och immateriella anläggningsstillgångar

Miljoner kronor	2018	2017
Webbplattform	-8,4	-5,6
Inventarier, verktyg och installationer	-40,7	-25,2
SUMMA	-49,1	-30,8

Not 11 - Finansnetto

Miljoner kronor	2018	2017
FINANSIELLA INTÄKTER		
Ränteintäkter	0,0	0,0
Derivat	4,4	9,2
	4,4	9,2
FINANSIELLA KOSTNADER		
Räntekostnader	-2,4	-2,5
Derivat	-8,5	-5,1
SUMMA	-10,8	-7,6

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

Not 12 - Skatter

Miljoner kronor	2018	2017
AKTUELL SKATT		
Skatt på årets resultat	-	-
UPPSKJUTEN SKATT		
Förändring av uppskjuten skattefordran avseende underskottsavdrag	-19,0	55,7
	-19,0	55,7
AVSTÄMNING AV EFFEKTIV SKATTESATS		
Resultat före skatt	61,6	-68,2
Skatt enligt gällande skattesats för moderbolaget (22%)	-13,6	15,0
Ej avdragsgilla kostnader	-0,6	-0,4
Emissionskostnader (Eget kapital)	0,0	3,4
Omräkning av uppskjutna skattefordringar med ny skattesats (21,4%)	-2,0	0,0
Uppskjuten skatt hänförlig till tidigare förluster i vilande svenska dotterbolag	1,6	0,0
Uppskjuten skattefordran avseende förluster 2016 och tidigare	0,0	38,5
Ej uppbokad skattefordran hänförlig till underskottsavdrag	-4,5	-0,9
SUMMA	-19,0	55,7

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

Under 2018 har koncernen redovisat uppskjuten skattefordran avseende skattemässiga underskott i de svenska dotterbolagen till Boozt Fashion AB avseende ett belopp om 1,6 miljoner kronor. Vidare har koncernen omräknat den uppskjutna skattefordran utifrån den nya lägre bolagsskattesatsen som implementerats i Sverige från januari 2019.

Koncernens skattemässiga underskott uppgår till 365,0 miljoner kronor (432,5) vid årets utgång.

I nedanstående tabell specificeras skatteeffekten av de temporära skillnaderna:

Miljoner kronor	2018-12-31	2017-12-31
UPPSKJUTEN SKATTEFORDRAN		
Uppskjuten skatt på underskottsavdrag	73,4	92,5
SUMMA	73,4	92,5

Specifikation av förändring av uppskjuten skattefordran:

Miljoner kronor	2018-12-31	2017-12-31
Ingående redovisat värde hänförligt till uppskjuten skatt på underskottsavdrag	92,5	36,8
Årets förändring av uppskjuten skatt hänförlig till uppskjuten skatt på underskottsavdrag	-19,0	55,7
UTGÅENDE REDOVISAT VÄRDE UPPSKJUTEN SKATTEFORDRAN	73,4	92,5

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, finns en potentiell framtida utspädningseffekt avseende bolagets aktier givet att vissa villkor uppfylls.

	2018	2017
Årets resultat	42 594 364	-12 630 217
Medelantalet utestående aktier under perioden före utspädning	56 609 534	52 335 943
Medelantalet utestående aktier under perioden efter utspädning	57 624 505	54 781 677
Resultat per aktie före utspädning	0,75	-0,24
Resultat per aktie efter utspädning	0,74	-0,23

Not 14 - Webbplattform

Miljoner kronor	2018-12-31	2017-12-31
WEBBPLATTFORM		
Ingående anskaffningsvärde	53,6	43,5
Årets anskaffning	29,3	10,1
UTGÅENDE ACKUMULERADE ANSKAFFNINGSVÄRDEN	82,9	53,6
Ingående avskrivningar	-34,1	-28,5
Årets avskrivningar	-8,4	-5,6
UTGÅENDE ACKUMULERADE AVSKRIVNINGAR	-42,5	-34,1
SUMMA	40,4	19,5

Not 15 - Materiella anläggningstillgångar

Miljoner kronor	2018-12-31	2017-12-31
INVENTARIER, VERKTYG OCH INSTALLATIONER		
Ingående anskaffningsvärde	191,1	28,5
Årets anskaffning	61,8	162,7
UTGÅENDE ACKUMULERADE ANSKAFFNINGSVÄRDEN	252,9	191,1
Ingående avskrivningar	-36,0	-10,8
Årets avskrivningar	-40,7	-25,2
UTGÅENDE ACKUMULERADE AVSKRIVNINGAR	-76,7	-36,0
SUMMA	176,2	155,1

Not 16 - Varulager

Miljoner kronor	2018-12-31	2017-12-31
Färdiga varor och handelsvaror	905,3	576,5
Förväntade retur	76,8	47,9
Emballage	2,8	2,3
SUMMA	984,9	626,7

Under året har en nedskrivning av artiklar i lagret gjorts till ett belopp om 31,3 miljoner kronor (14,7). 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	2018-12-31	2017-12-31
Kundfordringar	27,5	34,6
Reserv för osäkra fordringar	-0,9	-0,7
SUMMA FORDRINGAR, NETTO	26,6	34,0

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	2018-12-31	2017-12-31
Förutbetalda handelsvaror	2,1	2,6
Förutbetalda marknadsföringskostnader	9,6	13,6
Förutbetalda hyreskontrakt	1,9	1,7
Förutbetalda hanteringskostnader	7,0	5,1
Upplupna lagerrabatter	4,8	0,5
Förutbetalda leasingkostnader	0,2	0,7
Övriga förutbetalda kostnader	14,4	2,7
SUMMA	40,1	26,9

Not 19 - Derivat

Miljoner kronor	2018	2017
RESULTAT FRÅN FINANSIELLA POSTER		
Finansiella intäkter - Derivat	4,4	9,2
Finansiella kostnader - Derivat	-8,5	-5,1
FINANSNETTO - DERIVAT	-4,1	4,1
OMSÄTTNINGSTILLGÅNGAR		
Derivatstillgångar	-	4,4
KORTFRISTIGA SKULDER		
Derivat	-	-0,3
NETTOTILLGÅNGAR - DERIVAT	-	4,1

Koncernens derivatkontrakt är av typen valutakursoptioner där koncernen hade 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	2018-12-31	2017-12-31
Kassa och bank	368,3	429,7
SUMMA	368,3	429,7

Spärrade medel för koncernen uppgår till 7,2 miljoner kronor (5,3) och hänförs till hyresavtal för koncernens huvudkontor.

Not 21 - Aktiekapital

Aktiekapital

Per den 31 december 2018 omfattade det registrerade aktiekapitalet 4 756 869 stamaktier (4 694 869) med ett kvotvärde på 0,0833 kronor. 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
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
2018-08-21	Inlösta teckningsoptioner	56 338 433	744 000	57 082 433	62 000	4 756 869
2018-12-31	Utgående balans			57 082 433		4 756 869

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 2018 till 205 500 st, varav varje option innehar en rättighet att förvärva 12 aktier i Boozt AB. Under 2018 har 62 000 optioner inlösts och gett optionsinnehavarna 744 000 aktier till ett inköpspris av 33,19 kronor per aktie. För mer information om teckningsoptionsprogrammet se not 9.

Medelantal aktier:

	2018	2017
Medelantalet aktier under året (000)	56 610	52 336
Medelantalet aktier efter utspädning under året (000)	57 625	54 782

Not 22 - Upplåning och avsättningar

Upplåning

Miljoner kronor	2018-12-31	2017-12-31
LÅNGFRISTIG		
Lån till kreditinstitut	75,0	70,6
SUMMA	75,0	70,6
KORTFRISTIG		
Lån till kreditinstitut	35,5	30,6
SUMMA	35,5	30,6
SUMMA UPPLÅNING	110,5	101,2

Lånen till kreditinstitut löper med en genomsnittlig effektiv ränta på 1,7% per år (3,1% per år). Summa upplåning består av lån från Danske Bank för koncernens investeringar i lagerautomatisering, AutoStore. Säkerhet för banklån utgörs av företagsinteckningar.

Miljoner kronor	2018-12-31	2017-12-31
Utnyttjad checkräkningskredit	-	-
Beviljad checkräkningskredit	140,0	140,0

Checkräkningskrediten består av 60,0 miljoner kronor som kan nyttjas omgående, utöver det kan ytterligare 80,0 miljoner kronor avropas utan ny kreditprövning. Checkräkningskrediten är villkorad med kovenanter. (Räntetäckningsgrad 4,0:1. och Belåningsgrad 3,0:1.) Kovenantvillkoren har inte brutits vid något tillfälle under året.

Avsättningar

Miljoner kronor	2018-12-31	2017-12-31
Avsättning för sociala avgifter hänförliga till optionsprogram 2015/2025	4,3	21,1
SUMMA	4,3	21,1

För ytterligare information se not 26.

Not 23 - Upplupna kostnader och förutbetalda intäkter

Miljoner kronor	2018-12-31	2017-12-31
Upplupna semesterlöner	15,2	10,9
Upplupna sociala avgifter	7,6	5,6
Upplupna marknadsföringskostnader	8,5	11,5
Upplupna kostnader handelsvaror	0,2	11,5
Upplupna kostnader för returer	128,5	88,9
Upplupna löner	11,5	8,2
Förutbetalda marknadsföringsintäkter	28,0	22,3
Övrigt	40,9	22,2
SUMMA	240,3	181,1

Not 24 - Ställda säkerheter och ansvarsförbindelser

Miljoner kronor	2018-12-31	2017-12-31
Företagsinteckningar	61,0	61,0
Spärrade bankmedel	7,2	5,3
SUMMA	68,2	66,3

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 143,7 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. Under 2017 avslutades detta samarbete och Eccokoncernen har inte varit en närstående part för räkenskapsåret 2018.

Alla transaktioner med närstående är prissatta på marknadsmässiga villkor.

Miljoner kronor	2018	2017
KÖP AV VAROR		
ECCO EMEA B.V.	-	40,6
SUMMA	-	40,6
KOMMISSIONSFÖRSÄLJNING		
KRM AG	-	13,7
SUMMA	-	13,7
KÖP AV TJÄNSTER (+) OCH VIDAREFAKTURERING AV KOSTNADER (-)		
Rapp Management & EMMADS Invest A/S	-	0,4
SUMMA	-	0,4

Skulden till närstående parter på balansdagen presenteras nedan:

Miljoner kronor	2018-12-31	2017-12-31
SKULDER TILL NÄRSTÅENDE		
ECCO EMEA B.V.	-	8,2
KRM AG	-	9,4
SUMMA	-	17,7

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 2018 eller 2017 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. Finanspolicyn 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 under 2018 haft 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 september 2018 är de månatliga valutasäkringarna mellan NOK och SEK. Per balansdagen har koncernen inga aktiva valutasäkringskontrakt. För mer information om koncernens valutasäkring se not 1.

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 1,9 miljoner kronor. En 3% starkare NOK gentemot SEK skulle ha en positiv effekt på årets resultat om 10,3 miljoner kronor.

Valutaexponering 2018 (2017) i %

	Rörelseintäkter	Rörelsekostnader
SEK	36% (38%)	43% (49%)
DKK	35% (35%)	32% (29%)
EUR	13% (12%)	21% (18%)
NOK	15% (15%)	3% (3%)
GBP	1% (1%)	0% (2%)
Övrigt	0% (0%)	0% (0%)
	100% (100%)	100% (100%)

Valutaexponering 2018 (2017) i %

	Kortfristiga skulder	Likvida medel
SEK	62% (55%)	17% (33%)
DKK	21% (26%)	50% (45%)
EUR	14% (15%)	19% (15%)
NOK	3% (4%)	11% (7%)
GBP	0% (1%)	2% (1%)
Övrigt	0% (0%)	1% (0%)
	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 skulle, med alla andra variabler konstanta, skulle årets resultat före skatt varit cirka SEK 3,2 miljoner lägre.

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 motparters 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 2018.

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 2018 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 kovenantåtagande. Se vidare i not 22.

31 dec, 2018	Kund- och lånefordringar	Andra finansiella skulder	Finansiella tillgångar som värderas till verkligt värde via resultat- räkningen	Summa redovisat värde	Verkligt värde
Finansiella tillgångar					
Depositioner	12,3	-	-	12,3	12,3
Kundfordringar	26,6	-	-	26,6	26,6
Övriga fordringar	110,8	-	-	110,8	110,8
Likvida medel	368,3	-	-	368,3	368,3
Summa finansiella tillgångar	518,0	-	-	518,0	518,0
Finansiella skulder					
Räntebärande skulder	-	110,5	-	110,5	110,5
Leverantörsskulder	-	521,2	-	521,2	521,2
Övriga skulder	-	86,8	-	86,8	86,8
Summa finansiella skulder	-	718,4	-	718,4	718,4

31 dec, 2017	Kund- och lånefordringar	Andra finansiella skulder	Finansiella tillgångar som värderas till verkligt värde via resultat- räkningen	Summa redovisat värde	Verkligt värde
Finansiella tillgångar					
Depositioner	11,8	-	-	11,8	11,8
Kundfordringar	34,0	-	-	34,0	34,0
Övriga fordringar	38,2	-	-	38,2	38,2
Derivatillgångar	-	-	4,4	4,4	4,4
Likvida medel	429,7	-	-	429,7	429,7
Summa finansiella tillgångar	513,7	-	4,4	518,1	518,1
Finansiella skulder					
Räntebärande skulder	-	101,2	-	101,2	101,2
Leverantörsskulder	-	282,7	-	282,7	282,7
Övriga skulder	-	62,0	-	62,0	62,0
Derivat	-	-	0,3	0,3	0,3
Summa finansiella skulder	-	445,8	0,3	446,2	446,2

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

	2018-12-31	2017-12-31
Kundfordringar		
Ej förfallet	3,8	25,7
Förfallet 1-30 dagar	21,1	2,0
Förfallet >30 dagar	2,6	6,9
Osäkra kundfordringar	-0,9	-0,7
SUMMA	26,6	34,0

	2018-12-31	2017-12-31
Övriga fordringar		
Regleras inom 0-30 dagar	110,8	38,2
Regleras > 30 dagar	-	-
Osäkra fordringar	-	-
SUMMA	110,8	38,2

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.

	Summa upplåning	Förfaller inom 1 år	Förfaller inom 1-2 år	Förfaller inom 3-5 år	Förfaller efter 5 år
Förfallostruktur i upplåning 2018					
Skulder till kreditinstitut	110,5	35,5	25,1	49,9	-
Leverantörsskulder	521,2	521,2	-	-	-
Övriga skulder	86,8	86,8	-	-	-
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	-	-	-

Not 27 - Väsentliga händelser efter balansdagen

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

Den 5 februari 2019 tilldelades Cæcilie Rottbøll den permanenta posten som Chief Human Resources Officer. Cæcilie påbörjar sitt uppdrag hos Boozt den 1 april 2019.

Moderbolagets resultaträkning

Miljoner kronor	Not	2018-01-01 2018-12-31	2017-01-01 2017-12-31
RÖRELSENS INTÄKTER			
Nettoomsättning		49,3	81,8
		49,3	81,8
RÖRELSENS KOSTNADER			
Övriga externa kostnader	2, 3	-5,4	-29,6
Personalkostnader	4	-46,9	-78,0
Summa rörelsens kostnader		-52,3	-107,7
RÖRELSERESULTAT		-3,0	-25,9
RESULTAT FRÅN FINANSIELLA POSTER			
Finansiella kostnader		0,0	0,0
Finansnetto		0,0	0,0
RESULTAT FÖRE SKATT		-3,0	-25,9
Skatt på årets resultat	5	0,2	13,4
ÅRETS RESULTAT		-2,8	-12,4

Avrundningsdifferenser kan påverka summeringarna.

Moderbolagets rapport över totalresultat

Miljoner kronor	2018-01-01 2018-12-31	2017-01-01 2017-12-31
ÅRETS RESULTAT	-2,8	-12,4
Övrigt totalresultat	-	-
ÅRETS TOTALRESULTAT	-2,8	-12,4

Avrundningsdifferenser kan påverka summeringarna.

Moderbolagets balansräkning

Miljoner kronor	Not	2018-12-31	2017-12-31
TILLGÅNGAR			
Anläggningstillgångar			
Finansiella anläggningstillgångar			
Andelar i koncernbolag	6	747,3	747,3
Uppskjuten skattefordran	5	13,7	13,4
Summa anläggningstillgångar		760,9	760,7
Omsättningstillgångar			
Kortfristiga fordringar			
Fordran koncernbolag		53,4	22,2
Förutbetalda kostnader och upplupna intäkter		0,1	-
Kassa och bank	7	3,8	5,2
Summa omsättningstillgångar		57,2	27,4
SUMMA TILLGÅNGAR		818,2	788,1
EGET KAPITAL OCH SKULDER			
Eget kapital			
Bundet eget kapital			
Aktiekapital		4,8	4,7
		4,8	4,7
Fritt eget kapital			
Överkursfond		1 106,4	1 081,8
Balanserat resultat		-343,1	-330,7
Periodens resultat		-2,8	-12,4
		760,6	738,7
SUMMA EGET KAPITAL		765,4	743,4
SKULDER			
Långfristiga skulder			
Övriga avsättningar		2,4	-
Summa långfristiga skulder		2,4	-
Kortfristiga skulder			
Leverantörsskulder		0,3	0,4
Skulder till koncernbolag		37,8	37,8
Övriga skulder		2,6	1,5
Upplupna kostnader och förutbetalda intäkter	10	9,7	5,0
Summa kortfristiga skulder		50,3	44,7
SUMMA SKULDER		52,8	44,7
SUMMA EGET KAPITAL OCH SKULDER		818,2	788,1

Avrundningsdifferenser kan påverka summeringarna.

Moderbolagets förändring i eget kapital

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.

Miljoner kronor	Aktiekapital	Överkursfond	Balanserat resultat inkl. årets resultat	Totalt eget kapital
Ingående eget kapital 2018-01-01	4,7	1 081,8	-343,1	743,4
Årets resultat	-	-	-2,8	-2,8
Övrigt totalresultat	-	-	-	-
SUMMA PERIODENS TOTALRESULTAT	-	-	-2,8	-2,8
Nyemission	0,1	24,6	-	24,7
Summa transaktioner med ägare	0,1	24,6	-	24,7
Utgående eget kapital 2018-12-31	4,8	1 106,4	-345,8	765,4

Avrundningsdifferenser kan påverka summeringarna.

Moderbolagets kassaflöde

Miljoner kronor	Not	2018-01-01 2018-12-31	2017-01-01 2017-12-31
KASSAFLÖDE FRÅN DEN LÖPANDE VERKSAMHETEN FÖRE FÖRÄNDRINGAR I RÖRELSEKAPITAL			
Rörelseresultat		-2,9	-25,9
Justering för poster som inte ingår i kassaflödet			
Övriga ej kassaflödespåverkande poster		2,4	-
KASSAFLÖDE FRÅN DEN LÖPANDE VERKSAMHETEN FÖRE FÖRÄNDRINGAR I RÖRELSEKAPITAL		-0,5	-25,9
KASSAFLÖDE FRÅN FÖRÄNDRINGAR I RÖRELSEKAPITAL			
Förändring av rörelsefordringar		-31,3	-22,2
Förändring av rörelseskulder		5,6	44,2
Kassaflöde från förändringar i rörelsekapital		-25,7	22,0
KASSAFLÖDE FRÅN DEN LÖPANDE VERKSAMHETEN		-26,1	-3,9
KASSAFLÖDE FRÅN INVESTERINGSVERKSAMHETEN			
Lämnade aktieägartillskott		-	-384,4
KASSAFLÖDE FRÅN INVESTERINGSVERKSAMHETEN		-	-384,4
KASSAFLÖDE FRÅN FINANSIERINGSVERKSAMHETEN			
Nyemission		24,7	393,4
KASSAFLÖDE FRÅN FINANSIERINGSVERKSAMHETEN		24,7	393,4
Årets kassaflöde		-1,4	5,2
Likvida medel vid årets början	7	5,2	0,0
Likvida medel vid årets slut	7	3,8	5,2

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	2018	2017
Ernst & Young AB		
Revisionsuppdrag	-	-0,1
Skatterådgivning	-	-
Övriga tjänster	-	-
Deloitte AB		
Revisionsuppdrag	-0,1	-
Skatterådgivning	-	-
Övriga tjänster	-	-
SUMMA	-0,1	-0,1

Not 3 - Övriga externa kostnader

Miljoner kronor	2018	2017
Förberedelsekostnader för börsintroduktion	-	-27,1
Övriga externa kostnader	-5,4	-2,5
SUMMA	-5,4	-29,6

Not 4 - Anställda och personalkostnader

Medelantal anställda	2018		2017	
	Medelantal anställda	Män	Medelantal anställda	Män
Sverige	7	7	7	7
KONCERNEN	7	7	7	7
KÖNSFÖRDELNING, LEDANDE BEFATTNINGSHAVARE				
Styrelseledamöter	8	6	8	5
Verkställande direktör och övriga ledande befattningshavare	7	7	7	7
KONCERNEN	15	13	15	12

Löner, andra ersättningar och sociala kostnader

Miljoner kronor	2018	2017
KOSTNADER FÖR ERSÄTTNINGAR TILL ANSTÄLLDA		
Löner och ersättningar	51,8	145,4
Sociala avgifter	17,2	45,9
Pensionskostnader	-	-
SUMMA	68,9	191,4
LEDANDE BEFATTNINGSHAVARE		
Hermann Haraldsson (VD):		
Löner och ersättningar	10,3	46,0
- varav tantiem	0,6	5,7
- varav aktierelaterade ersättningar	4,8	36,6
Pensionskostnader	-	-
SUMMA	10,3	46,0
Övriga ledande befattningshavare:		
Löner och ersättningar	36,2	98,7
- varav tantiem	2,8	11,8
- varav aktierelaterade ersättningar	19,3	76,9
Pensionskostnader	-	-
SUMMA	36,2	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. De ovanligt höga ersättningarna 2017 förklaras av bolagets börsnotering. För mer detaljerad information, se koncernens not 9.

Not 5 - Skatter

Miljoner kronor	2018	2017
AKTUELL SKATT		
Skatt på årets resultat	-	-
	-	-
UPPSKJUTEN SKATT		
Förändring av uppskjuten skattefordran avseende underskottsavdrag	0,2	13,4
	0,2	13,4
AVSTÄMNING AV EFFEKTIV SKATTESATS		
Resultat före skatt	-3,0	-25,9
Skatt enligt gällande skattesats för moderbolaget (22%)	0,7	5,7
Ej avdragsgilla kostnader	-0,1	-0,1
Uppskjuten skatt beräknad med 21,4% (ny bolagsskattesats sedan januari 2019)	-0,4	-
Emissionskostnader (Eget kapital)	-	3,4
Uppskjuten skattefordran avseende förluster 2017 och tidigare	-	4,4
SUMMA	0,2	13,4

I nedanstående tabell specificeras skatteeffekten av de temporära skillnaderna:

Miljoner kronor	2018-12-31	2017-12-31
UPPSKJUTEN SKATTEFORDRAN		
Uppskjuten skatt på underskottsavdrag	13,7	13,4
SUMMA	13,7	13,4

Specifikation av förändring av uppskjuten skattefordran:

Miljoner kronor	2018-12-31	2017-12-31
Ingående redovisat värde uppskjuten skatt	13,4	-
Årets förändring av uppskjuten skatt hänförlig till uppskjuten skatt på underskottsavdrag	0,2	13,4
UTGÅENDE REDOVISAT VÄRDE UPPSKJUTEN SKATTEFORDRAN	13,7	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	2018-12-31	2017-12-31
INGÅENDE BALANS	747,3	362,9
Lämnade aktieägartillskott	-	384,4
Årets nedskrivning	-	-
UTGÅENDE BALANS	747,3	747,3

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 2018	Redovisat värde 2017
Boozt Fashion AB	808,1	46,7	288 095	747,3	747,3

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	2018-12-31	2017-12-31
Likvida medel	3,8	5,2
SUMMA	3,8	5,2

Not 8 - Aktiekapital

Aktiekapitalet består av 57 082 433 (56 338 433) aktier per 31 december 2018. Aktierna har ett kvotvärde om 0,08 kronor (0,08). Samtliga aktier har lika röstvärde och medför lika ekonomiska rättigheter. Boozt AB innehar inga egna aktier.

Not 9 - Väsentliga händelser efter balansdagen

Den 5 februari 2019 tilldelades Cæcilie Rottbøll den permanenta posten som chef för human resources. Cæcilie påbörjar sitt uppdrag hos Boozt den 1 april 2019.

Not 10 - Upplupna kostnader och förutbetalda intäkter

Miljoner kronor	2018-12-31	2017-12-31
Upplupna semesterlöner	3,0	2,5
Upplupna sociala avgifter	2,6	1,5
Upplupna löner	4,1	1,0
SUMMA	9,7	5,0

Not 11 - Förslag till vinstdisposition

SEK	2018	2017
Överkursfond	1 106 567 275	1 081 810 229
Balanserat resultat	-343 120 139	-330 695 313
Årets resultat	-2 825 758	-12 424 826
Totalt	760 621 378	738 690 090
STYRELSEN FÖRESLÅR ATT RESULTATET FÖRDELAS ENLIGT FÖLJANDE		
I ny räkning överförs	760 621 378	738 690 090

Intygande

Styrelsen och VD försäkrar att koncernredovisningen har upprättats i enlighet med Årsredovisningslagen och med internationella redovisningsstandards 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 10 maj 2019 för fastställelse.

Namnteckningar

MALMÖ DEN 9 APRIL 2019

HENRIK THEILBJØRN
Ordförande

HERMANN HARALDSSON
Verkställande direktör

JIMMY FUSSING NIELSEN

STAFFAN MÖRNDAL

JÓN BJÖRNSSON

KENT STEVENS LARSEN

CHARLOTTE SVENSSON

BJØRN FOLMER KROGHSBO

CECILIA LANNÉBO

Vår revisionsberättelse har lämnats den 9 april 2019
Deloitte AB

Didrik Roos
Auktoriserad revisor

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 2018 med undantag för bolagsstyrningsrapporten på sidorna 61-73 och hållbarhetsrapporten på sidorna 20-37. Bolagets årsredovisning och koncernredovisning ingår på sidorna 75-133 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 2018 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 2018 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 bolagsstyrningsrapporten på sidorna 61-73 och hållbarhetsrapporten på sidorna 20-37.

Förvaltningsberättelsen är förenlig med årsredovisningens och koncernredovisningens övriga delar.

Vi tillstyrker därför att bolagsstämman fastställer resultaträkningen och balansräkningen för moderbolaget och rapport över resultat och rapport över finansiell ställning för 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/EU) artikel 11.

Övriga upplysningar

Revisionen av årsredovisningen för 2017-01-01-2017-12-31 har utförts av en annan revisor som lämnat en revisionsberättelse daterad den 5 april 2018 med omodifierade uttalanden i Rapport om årsredovisningen och koncernredovisningen.

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/EU) 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.

Intäktsredovisning av varuförsäljning med returrätt

Beskrivning av risk	Våra granskningsåtgärder
Koncernen redovisar intäkter när kontrollen överförs till köparen och dess belopp kan mätas på ett tillförlitligt sätt och det är sannolikt att framtida ekonomiska fördelar kommer att tillfalla koncernen. Nettoomsättningen uppgår 2018 till 2 784 Mkr spritt över cirka 3,3 miljoner kundordrar vilket innebär att Booxt dagligen hanterar stora transaktionsvolym. Väletablerade rutiner avseende säker IT-drift och väl fungerade IT-processer är således av stor vikt för Boozts verksamhet då den omfattande och intensiva transaktionsvolymen medför att fullständighet är kritisk för att ett väsentligt fel i den finansiella rapporteringen inte skall uppstå. Intäktsredovisningen innehåller även uppskattningar och bedömningar då reserv för förväntade returer, som per 31 december 2018 uppgår till 129 Mkr, baseras på historisk data och företagsledningens erfarenhet. Därav bedöms intäktsredovisning av varuförsäljning med returrätt utgöra ett särskilt betydelsefullt område. För ytterligare information hänvisas till not 1 om "Redovisningsprinciper" på sida 97 om intäkter, "Bedömningar och uppskattningar" på sida 101-102, not 3 "Nettoomsättning per region och fördelning av intäkter" på sida 103, samt not 23 "upplupna kostnader och förutbetalda intäkter" på sida 115.	Vår revision omfattade följande granskningsåtgärder men var inte begränsad till dessa: • Granskning av generella IT-kontroller för involverade system för kundordrar, varulager och redovisningssystem med involvering av IT-revisor. • Analytisk granskning av redovisad försäljning och matchning av samtliga varulagertransaktioner med hjälp av data-analysverktyg. • Granskning av koncernens processer och rutiner för intäktsredovisning med test av utformning och implementation av nyckelkontroller. • Bedömt företagsledningens antagande genom att jämföra träffsäkerheten i historiska bedömningar för att bedöma precisionen samt gjort efterföljande granskning av faktiska utfall av returer. • Granskning av att erforderliga upplysningar lämnats i årsredovisningen.

Värdering av varulager

Beskrivning av risk	Våra granskningsåtgärder
Boozts varulager uppgår den 31 december 2018 till cirka 54 % av koncernens totala tillgångar och uppgick till 985 Mkr. Varulagret utgörs huvudsakligen av koncernens centrallager i Ängelholm. Varulagret värderas till det lägsta av anskaffningsvärde och nettoförsäljningsvärdet där anskaffningsvärde beräknas enligt "först-in – först-ut principen" och nettoförsäljningsvärde definieras som försäljningspris reducerat med försäljningskostnader. Felbedömning i inköp samt stora lager som binder kapital innebär en risk för inkurans och för att fastställa storleken på inkuransen måste företagsledningen göra bedömningar om framtida händelser och försäljning av enskilda produkter och produktgrupper. Därav har vi bedömt det som ett särskilt betydelsefullt område till följd av den stora transaktionsvolymen. För ytterligare information hänvisas till not 1 om "Redovisningsprinciper" på sida 101 om varulager, "Bedömningar och uppskattningar" på sida 101-102, samt not 16 "Varulager" på sida 111.	Vår revision omfattade följande granskningsåtgärder men var inte begränsad till dessa: • Granskning av koncernens processer och rutiner kring redovisning av varulager med test av utformning och implementation av nyckelkontroller • Utfört dataanalys av samtliga transaktioner i koncernens varulager för att identifiera trögrörliga och inkuranta produkter och eventuellt tillkommande inkuransbehov. • Substantestning av redovisning till anskaffningsvärde mot inköpsfaktura. • Deltagit vid fysisk inventering. • Utfört dataanalys på försäljningstransaktioner för att säkerställa att värdering sker enligt lägsta värdets princip. • Granskning av att erforderliga upplysningar lämnats i årsredovisningen.

Annan information än årsredovisningen och koncernredovisningen

Detta dokument innehåller även annan information än årsredovisningen och koncernredovisningen och återfinns på sidorna 1-19, 39-59 och 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 de 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 och koncernens 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 huruvida 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 huruvida det finns någon väsentlig osäkerhetsfaktor som avser sådana händelser eller förhållanden som kan leda till betydande tvivel om bolagets och koncernens förmåga att fortsätta verksamheten. Om vi drar slutsatsen att det finns en väsentlig osäkerhetsfaktor, måste vi i revisionsberättelsen fästa uppmärksamheten på upplysningarna i årsredovisningen och koncernredovisningen 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 och en koncern 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 eller när, i ytterst sällsynta fall, vi bedömer att en fråga inte ska kommuniceras i revisionsberättelsen på grund av att de negativa konsekvenserna av att göra det rimligen skulle väntas vara större än allmänintresset av denna kommunikation.

Rapport om andra krav enligt lagar och andra författningar

Uttalanden

Utöver vår revision av årsredovisningen och koncernredovisningen har vi även utfört en revision av styrelsens och verkställande direktörens förvaltning för Boozt AB (publ) för räkenskapsåret 2018-01-01 – 2018-12-31 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 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, eller
- 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 revisionssed 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 revisionssed i Sverige använder vi professionellt omdöme och har en 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.

Deloitte AB utsågs till Boozt AB:s revisorer av bolagsstämman den 27 april 2018 och har varit bolagets revisorer sedan dess.

Malmö den 9 april 2019

Deloitte AB

Didrik Roos

Auktoriserad revisor



A red corduroy jacket is hanging on a light-colored wooden hanger. The jacket is open, showing a white label inside the collar that reads "NATIVE NORTH". The jacket has a notched lapel, a buttoned placket, and a chest pocket. The background is a wooden wall with several black, round knobs. The floor is made of light-colored tiles with a decorative pattern.

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
Justerat rörelseresultat:	Vinst/förlust före räntor, skatt, aktierelaterade ersättningar till anställda och jämförelsestörande poster
Justerat rörelseresultat före av- och nedskrivningar:	Vinst/förlust före räntor, skatt, av- och nedskrivningar, aktierelaterade ersättningar till anställda och jämförelsestörande poster
Justerad rörelsemarginal:	Justerat rörelseresultat delat med nettoomsättning
Justerad rörelsemarginal före av- och nedskrivningar:	Justerat rörelseresultat före av- och nedskrivningar 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

Justerat rörelseresultat:

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

Justerat rörelseresultat före av- och nedskrivningar:

Syftet med detta resultatmål 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.

Rörelseresultat före av- och nedskrivningar:

Syftet med detta resultatmål 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 resultatmålet 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	2018-01-01 2018-12-31	2017-01-01 2017-12-31
KONCERNEN		
Transaktionsbaserad nettoomsättning	2 796,4	2 071,2
Minskat med kommissionsförsäljning	-50,7	-72,6
Övriga intäkter	38,3	17,7
Nettoomsättning	2 784,0	2 016,4
Övriga rörelseintäkter	-	-
Totala intäkter	2 784,0	2 016,4
BOOZT.COM		
Transaktionsbaserad nettoomsättning	2 670,5	1 975,2
Minskat med kommissionsförsäljning	-49,8	-46,7
Övriga intäkter	38,3	17,7
Nettoomsättning	2 659,1	1 946,2
Övriga rörelseintäkter	-	-
Totala intäkter	2 659,1	1 946,2
BOOZTLET.COM		
Transaktionsbaserad nettoomsättning	106,8	49,8
Minskat med kommissionsförsäljning	-0,9	-0,7
Övriga intäkter	-	-
Nettoomsättning	105,9	49,1
Övriga rörelseintäkter	-	-
Totala intäkter	105,9	49,1
ÖVRIGT		
Transaktionsbaserad nettoomsättning	19,0	46,2
Minskat med kommissionsförsäljning	-	-25,2
Övriga intäkter	-	-
Nettoomsättning	19,0	21,0
Övriga rörelseintäkter	-	-
Totala intäkter	19,0	21,0

Härledning av justerad EBIT

Miljoner kronor	2018-01-01 2018-12-31	2017-01-01 2017-12-31
Rörelseresultat (EBIT)	68,1	-69,8
Aktierelaterade kostnader för anställda (sociala avgifter)	-6,6	47,2
Aktierelaterade kostnader för anställda	1,7	4,8
Förberedelsekostnader för börsintroduktion	-	45,4
Övriga jämförelsestörande poster*	-	20,6
Justerat rörelseresultat	63,2	48,2

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	2018	2017
Likvida medel	-368,3	-429,7
Räntebärande skulder	110,5	101,2
Nettoskuld / -nettokassa	-257,9	-328,5
Totalt eget kapital	870,4	790,8
Totala tillgångar	1 833,5	1 439,1
Soliditet	47,5%	55,0%
Antal ordrar (000)	3 288	2 509
Antal besök (000)	109 138	88 506
Konverteringsgrad (Boozt.com)	3,01%	2,84%
Transaktionsbaserad nettomsättning - Boozt.com (A)	2 670,5	1 975,2
Antal ordrar (000) (B)	3 288	2 509
Genomsnittligt ordervärde (kronor) (A) / (B)	812	787
Antal ordrar (000) (LTM) (A)	3 288	2 509
Antal aktiva kunder (000)	1 363	1 057
Antal ordrar per aktiv kund	2,41	2,37
Varulager	984,9	626,7
Kundfordringar	26,6	34,0
Övriga fordringar	110,8	38,2
Aktuell skattefordran	0,6	0,5
Förutbetalda kostnader och upplupna intäkter	40,1	26,9
Leverantörsskulder	-521,2	-282,7
Övriga skulder	-86,8	-62,0
Upplupna kostnader och förutbetalda intäkter	-240,3	-181,1
Rörelsekapital	314,6	200,4
Rörelsekapital - procent av nettomsättning rullande 12 månader	11,3%	9,9%
Bruttomarginal (%)	40,0%	42,7%
Andel hanteringskostnader (%)	-13,8%	-15,5%
Andel marknadsföringskostnader (%)	-12,2%	-13,0%
Andel administrations- och övriga kostnader (%)	-9,8%	-16,2%
Andel avskrivningar (%)	-1,8%	-1,5%
Rörelsemarginal (%)	2,4%	-3,5%
Rörelseresultat (EBIT)	68,1	-69,8
Av- och nedskrivningar	49,1	30,8
Rörelseresultat före av- och nedskrivningar	117,2	-39,0
Aktierelaterade kostnader för anställda (sociala avgifter)	-6,6	47,2
Aktierelaterade kostnader för anställda	1,7	4,8
Förberedelsekostnader för börsintroduktion	-	45,4
Övriga jämförelsestörande poster*	-	20,6
Justerat rörelseresultat före av- och nedskrivningar	112,3	79,0

Avrundningsdifferenser kan påverka summeringarna.

*Övriga jämförelsestörande poster är hänförliga till flytt av koncernens hanteringscenter. Några av nyckeltalen såsom bruttomarginal, resultat per aktie och rörelsemarginal kan enkelt beräknas utifrån de finansiella rapporterna. Sådana nyckeltal anses avstämda och presenteras inte i tabellen ovan.

Kalender för finansiell information

10 maj 2019

Ordinarie bolagsstämma 2019

15 maj 2019

Delårsrapport januari - mars, Q1 2019

15 augusti 2019

Delårsrapport januari - juni, Q2 2019

14 november 2019

Delårsrapport januari - september, Q3 2019

Finansiella rapporter

Koncernens finansiella rapporter finns tillgängliga på www.booztfashion.com.

Boozt AB (publ) är ett publikt aktiebolag. Frågor till koncernen besvaras av:

Anders Enevoldsen, Head of IR & Corporate Communication

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

eller

Allan Junge-Jensen, Group 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 9 april 2019, kl. 16.00 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, Sweden

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

Org. nr: 556793-5183
Malmö
VAT nr SE556793518301