

A modern office interior with a large glass wall and a black metal frame. Two women are sitting on a grey sofa, looking at a laptop. The woman on the left is wearing a white shirt and the woman on the right is wearing a dark blue turtleneck. A coffee table with a black metal frame is in front of them, holding a white bowl and some papers. The ceiling has a grid pattern and a modern light fixture with two cylindrical shades.

Boozt

ÅRSREDOVISNING
2019

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
- 3.425 miljoner kronor i omsättning 2019

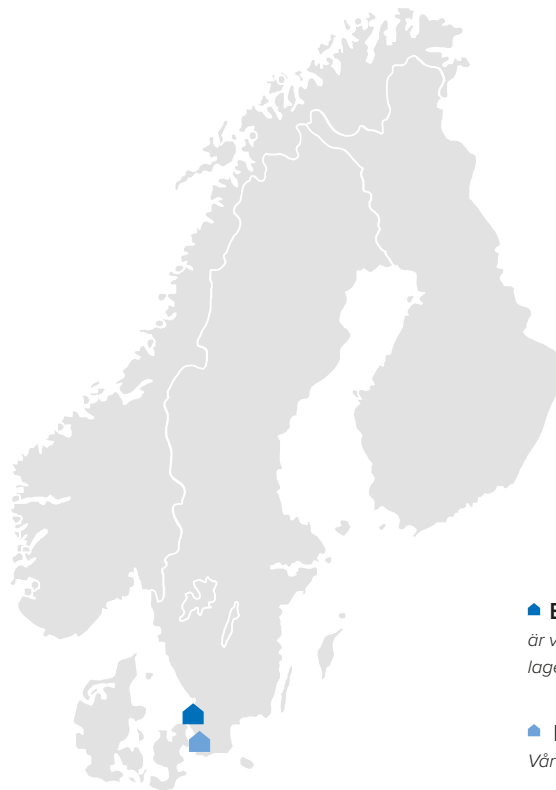
VÅRT MÅL

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

371

HELTIDSANSTÄLLDA

34

MEDELÅLDER

33

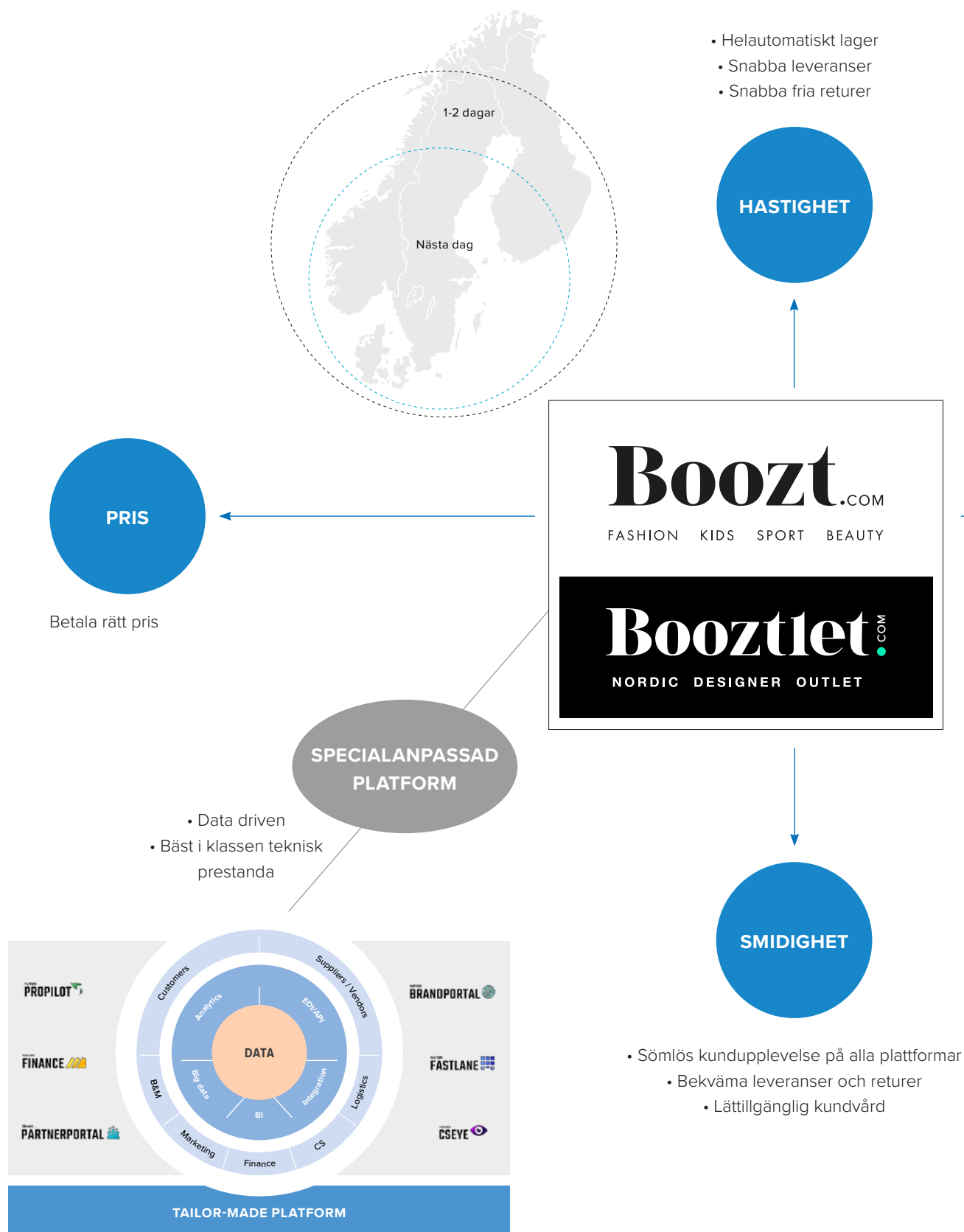
NATIONALITETER

INNEHÅLL

Investment case.....	4
Höjdpunkter 2019	6
Brev till aktieägarna	8
HISTORIEN OM BOOZT	12
Vad vi gör	14
Marknaden	25
Tillväxtstrategi	28
Nyckeltal	32
HÅLLBARHETSRAPPORT	36
Vd-brev från Hermann	37
Vår vision	38
Våra nyckelområden	39
Vår roll i modeförsörjningskedjan	42
Vårt företag	46
Våra medarbetare	58
Våra partners	66
Vårt sortiment	72
Framtida åtgärder	78
BOLAGSSTYRNINGSRAPPORT	80
Styrelsens rapport av intern kontroll	92
Koncernledning	95
Styrelsen	99
FÖRVALTNINGSBERÄTTELSE	104
Risker och riskhantering	114
FINANSIELL RAPPORTERING	120
Koncernens resultaträkning	121
Koncernens rapport över finansiell ställning	122
Koncernens rapport över förändringar i eget kapital	123
Koncernens rapport över kassaflöden	124
Noter	125
Moderbolagets resultaträkning	164
Moderbolagets balansräkning	165
Moderbolagets förändringar i eget kapital	166
Moderbolagets kassaflöde	167
Moderbolagets noter	168
Intygande	174
Namnteckningar	175
Revisionsberättelse	176
TILLKOMMANDE INFORMATION	182
Definitioner/ordlista	183
Härledning av totala intäkter	185
Härledning av justerad EBIT	185
Härledning av alternativa nyckeltal	186

UNIK POSITIONERING ERBJUDER ATTRAKTIVA TILLVÄXT- OCH LÖNSAMHETSMÖJLIGHETER

Framgångsfaktorer på den Nordiska online-modemarknaden



Boozt.com

Lojal kundbas med attraktiva attribut i en marknad med stark tillväxtpotential

- Bekvämlighet är nyckeln
- Fashion followers

25-54

mål kundålder



55% har barn



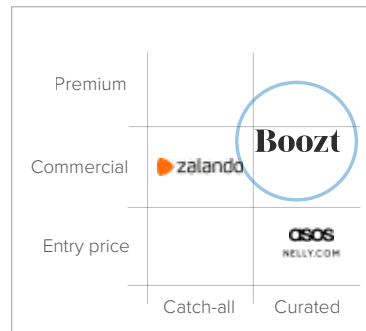
85%

har partner

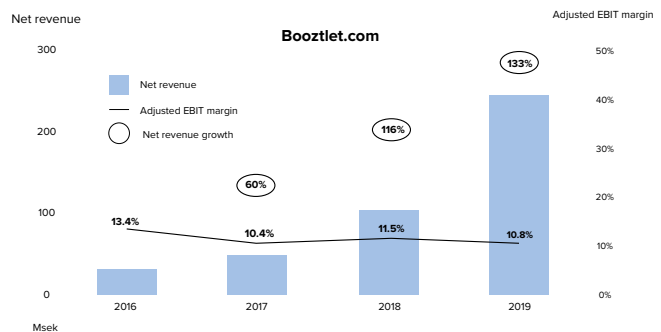
RELEVANS

Booztlet.com

- Handlar tidigare säsongens mode från välkända varumärken
- Prismedveten och på jakt efter fynd



- Positionering och lokal skala ger en hög AOV och vinst per order...
- Vilket möjliggör en stor marknadsföringsbudget som driver marknadsledande tillväxt...
- Tillsammans med en positiv och ökad marginal



- Exponentiell tillväxt till följd av en unik position online
- Stark vinst tack vare en stabil bruttomarginal, lågt behov av marknadsföring och inkomst för distributionen



Hög kundnöjdhet

Trustpilot
4.6

Net Promoter Score
71

Boozt.com

HÖJDPUNKTER 2019



ÖKAD MARKNADSANDEL OCH FÖRBÄTTRAD LÖNSAMHET

Trots ett utmanade år för modeindustrin i Norden som innebar en viss marknadsnedgång, såg vi en signifikant ökning av vår marknadsandel. Samtidigt ökade vår lönsamhet drivet av ett högt genomsnittligt ordervärde, en stabil bruttovinstmarginal och verksamhetsförbättringar, speciellt inom varuhanteringsområdet.



BOOXT INNOVATION LAB SÄKERSTÄLLER DE BÄSTA OCH SENASTE LÖSNINGARNA FÖR APPAR OCH UPPLEVELSEN I MOBILEN

För att ytterligare stärka vår kompetens inom utveckling av appar och upplevelsen i mobilen har vi förvärvat appspecialisten Touchlogic till Booxt Innovation Lab. Detta säkerställer att vi fortsatt ligger i framkant när det gäller utveckling av appar och att förse våra kunder och varumärkespartner med framtidens online-shoppingupplevelse.



LOKALT OPTIMERAD VERKSAMHET GER BRANSCHLEDANDE LÅGA CO2-UTSLÄPP PER ORDER

Lokal förankring är nyckeln till att minimera ett e-handelsföretags miljöavtryck, vilket särskilt gäller för mode på grund av den höga returandelen. För att ha en låg påverkan är det viktigt att ha ett hanteringscenter nära kunderna, och helst på bara ett ställe, för att undvika företagsinterna transporter. Tack vare detta är vi branschledande med vårt låga ~300g CO₂-utsläpp per order, inräknat returer, vilket motsvarar ungefär en två kilometers resa i en ny bil.



BOOZLET.COM FORTSÄTTER ATT VÄXA EXPONENTIELLT

Den starka utvecklingen från förra året fortsatte då vi detta året förstärkte organisationen i Booztlet.com och tillsatte stöd från hela Booxt-koncernen. Detta resulterade i en tillväxt på 133% och en justerad rörelsemarginal på 10,8% under 2019. Med dagens position har vi en enorm potential att fortsätta vår utveckling.



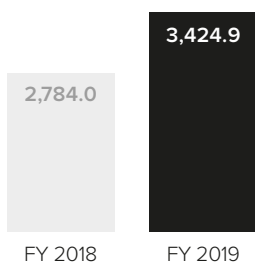
IMPLEMENTERING AV FAIR USE-KLAUSUL

Vår nyligen lanserade fair use-klausul innebär att vi kan blockera kunder som inte visar någon avsikt att behålla varorna som de köper. Ofta har de här kunderna beställt ovanligt många varor vid upprepade tillfällen och skickat tillbaka nästan alla varorna, eller gjort stora returer vid flera tillfällen. Genom fair use-initiativet är vår målsättning att bidra till ett ansvarsfullare inköpsbeteende inom e-handel.

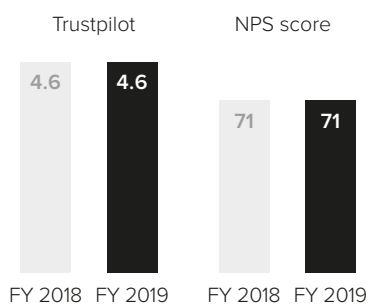
NYCKELTAL FÖR 2019

Nettoomsättning koncernen
(miljoner kronor)

+23.0%

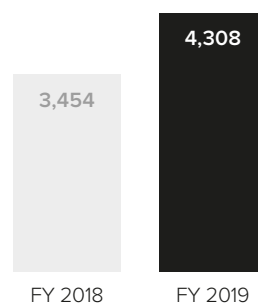


Kundnöjdhet



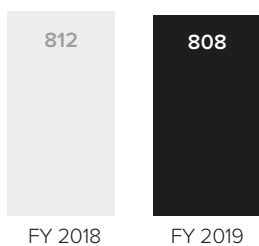
Antal ordrar koncernen (000)

+24.7%



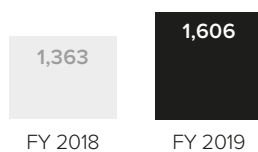
Genomsnittligt ordervärde (SEK)

-0.5%



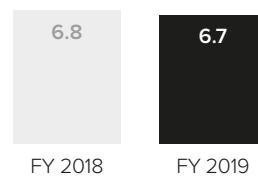
Antalet aktiva kunder (000)

+17.8%



True Frequency

-0.1



Om inte annat anges är samtliga nyckeltal för Boozt.com

Miljoner kronor om inget annat anges	01-01-2019 31-12-2019	01-01-2018 31-12-2018	Förändring
Koncernen			
Nettoomsättning	3 424,9	2 784,0	23,0%
Bruttoresultat	1 361,0	1 113,1	22,3%
Bruttovinstmarginal (%)	39,7%	40,0%	-0,2pp
Rörelseresultat (EBIT)	91,8	68,1	34,8%
Justerad EBIT	109,0	63,2	72,4%
Justerad EBIT-marginal (%)	3,2%	2,3%	0,9pp
Årets resultat	54,8	42,6	28,6%
Kassaflöde för året	-28,8	-61,2	n.m.
Resultat per aktie före utspädning (kronor)	0,96	0,75	27,3%
Resultat per aktie efter utspädning (kronor)	0,95	0,74	28,2%

Se definitioner på sidorna 183-184



"Alltsedan vi startade bolaget för ungefär tio år sedan har vi vetat att det inte bara handlar om att vara robust, man vill även vara antifragil."

Antifragilitet

För tolv år sedan var jag under en kort period vd för min favoritfotbollsklubb. Det var Danmarks ledande (bästa) fotbollsklubb och vi ledde serien när vinteruppehållet började.

Vid den tiden, när laget låg som tabelletta under vinteruppehållet och jag tänkte tillbaka på första delen av säsongen, noterade jag något. Laget var alltid bäst i matchernas andra halvlek och de flesta matcherna vanns under andra halvlek.

I fotboll ägnar man mycket tid åt träning och förberedelser inför match. Man lägger upp taktiken under genomgångarna innan match och sedan går man ut och spelar. Men som Mike Tyson en gång sa: "Alla har en plan fram tills de får en snyting." På fotbollsterminologi följer man i bästa fall sin plan under första halvlek. I andra halvlek måste laget improvisera och allt handlar egentligen om lagets förmåga att anpassa sig till hur matchen utvecklas. Allt handlar om man i grunden spelar som ett lag och om spelarna har den handlingskraft som krävs när det blir tufft.

När jag skriver det här brevet känns det lite så. Vi hade en plan och vi fick oss en snyting. Nu handlar det om vår förmåga att jobba som ett lag, att uppvisa vårt care-why och bevisa att det inte bara handlar om robusthet utan mer om den antifragilitet som vi har talat om tidigare.

Antifragilitet är att växa och frodas när man utsätts för volatilitet, planlöshet, oroligheter och stressfaktorer. Det är att avlägsna den risk som kallas "svansen", eller i klarspråk, att säkerställa att man aldrig riskerar att försvinna från marknaden.

Vi i ledningsgruppen har alltid inspirerats av filosofen Nassim Nicholas Taleb och hans tankar om "antifragilitet". Alltsedan vi startade bolaget för ungefär tio år sedan har vi vetat att det inte bara handlar om att vara robust, man vill även vara antifragil. Inom ledningsgruppen visste vi i stort sett inte om företaget skulle överleva till år 2015. Många gånger innan dess var det nära att pengarna tog slut och vi fick oss snytingar ganska ofta. Men vi reste oss alltid igen. Vi visste att om vi skulle gå starkare ur vad som än kunde komma i vår väg behövde vi bygga ett slimmat och flexibelt företag, fokusera på att bygga lokalt ledarskap, använda teknologi för att minska eller till och med undvika komplexiteter samt anställa människor med tankesättet care-why.

Citius, Altius, Fortius

Under 2019 gjorde vi mycket för att bygga vidare på vår antifragilitet, vilket kommer att hjälpa oss att gå starkare ur det nuvarande extremt svåra handelsklimatet som har uppstått till följd av coronaviruspandemins utbrott.

“Om vi skulle gå starkare ur vad som än kunde komma i vår väg behövde vi bygga ett slimmat och flexibelt företag, fokusera på att bygga lokalt ledarskap, använda teknologi för att minska eller till och med undvika komplexiteter samt anställa människor med tankesättet care-why.”

“Booztlet accelererade under året med en tillväxt på över 130% och det är möjligen den verksamhetsgren som vi gläder oss mest åt.”

"Det finns ökade bevis för att e-handel är det mest koldioxidvänliga sättet att handla mode på"

"Vår styrka är vårt lokala läge och att vi har ett lokalt miljöoptimerat hanteringscenter, drivet på 100% förnybar energi, som hanterar alla beställningar såväl som returer. Ett koldioxidavtryck som ingen av våra branchkollegor kan matcha."

Vi har skärpt kontrollen över våra verksamheter och har lagt stor vikt vid att kunna allokera alla hanteringskostnader ner på per artikelnivå. Det ger oss transparens och förståelse att kunna bibehålla en låg kostnad per order även i perioder då ordernivåerna har hög volatilitet. De förbättringarna syntes i våra hanterings- och distributionskostnader under fjärde kvartalet och vi förväntar oss att vi har uppnått en ny lägre kostnad per order.

Vi förvärvade det danska apputvecklingsföretaget Touchlogic och skapade Boozt Innovation Lab. Detta med avsikt att skapa Nordens mest innovativa apputvecklingsmiljö. En väldigt framgångsrik integration samt några mycket spännande app-projekt som kommer att lanseras under året och skapa nytta både för våra kunder och partners, talar för att vi har uppnått vårt mål.

Vi införde en "fair use-policy" som blockerade kunder med extremt hög beställnings- och returfrekvens, vars beteende innebar ett missbruk av vår snabba, kostnadsfria frakt- och returpolicy på bekostnad av våra lojala kunder. Responsen har varit oerhört positiv från både våra kunder, partners och de flesta av våra branschkollegor. Kunder som missbrukar servicen är ett bekymmer för de flesta online-återförsäljare. Därför är vi stolta över att ha vidtagit åtgärder för att bekämpa beteendet och vi hoppas kunna inspirera våra branschkollegor. Både för företagets och miljöns skull.

Booztlet accelererade under året med en tillväxt på över 130% och det är möjligen den verksamhetsgren som vi glädjer oss mest åt. Vid sidan av att öka vår adresserbara marknad i Norden, har vi alltid trott att Booztlet skulle bli vår risksäkring (eller vårt alternativ om man så vill) när nästa lågkonjunktur slår till. Den verkar slå till nu och av de första tecknen att döma så verkar vi ha haft rätt i det. Med ett engagerat och erfaret gäng på plats samt genom nyttjandet av hela Boozt-organisationens erfarenhet och resurser, är vi hängivna uppgiften att bygga den bästa och största outletverksamheten för varumärken i Norden.

Den lokala nordiska butiken - endast online

Vi är Nordens modedestination online. Merparten av våra intäkter är hänförlig till nordiska varumärken och vår verksamhet är centralt belägen i Norden, vilket möjliggör snabbare leveranser och lägsta möjliga miljöpåverkan. Vi har börjat tala högre om vårt miljöavtryck. Vi anser att det finns ökade bevis för att e-handel är det mest koldioxidvänliga sättet att handla mode på, och vi är stolta över att ha lyckats få ner vårt koldioxidavtryck per order till ungefär 0,3 kg CO₂e, vilket motsvarar en resa på ungefär 2,6 kilometer i en ny bil. Det är avsevärt lägre än det genomsnittliga koldioxidavtryck som genereras när man handlar i en fysisk butik i Sverige. Vår styrka är vårt lokala läge och att vi har ett lokalt miljöoptimerat hanteringscenter, drivet på 100% förnybar energi, som hanterar alla beställningar såväl som returer. Det ger ett koldioxidavtryck som ingen av våra branschkollegor kan matcha. Vi är mycket stolta över det och det motiverar oss att minska vårt avtryck ännu mer.

Samma strategi, nya ansikten

Det är nu tre år sedan vi börsnoterade bolaget och medan nettoomsättningen för 2019 ligger på den nivå som vi förväntade oss, lönsamheten är något lägre än vi räknade med. Större delen av avvikelsen är självförvållad och hänförlig till försenade effektivitetsvinster genom automatiseringen av vårt hanteringscenter samt öppnandet av den alltför dyra fysiska skönhetsbutiken. Båda sakerna kommer att åtgärdas och som beskrevs i våra uppdaterade finansiella mål på medellång sikt, har vi en tydlig målsättning att bli den mest lönsamma modeåterförsäljaren online. I grund och botten handlar det om varukorgens värde samt lönsamhet på ordernivå. Vi är besatta av det. En sund vinst per order innan marknadsinvesteringar är centralt för att bygga en e-handelsverksamhet som mäts i lönsamhet.

Under året gjorde vi några betydande förändringar i ledningsgruppen. Två av medgrundarna lämnade bolaget och ersattes av fantastiska människor. Sandra Gadd som ny CFO och Lars Lindgaard som vår nya Head of Fulfilment. Övriga av oss i ledningsgruppen är mer motiverade än någonsin. Vi gillar när det blir lite tufft och svårt. Vi gillar när det inte går för lätt, när det finns ett stort mått av allvar. Vi vill fortfarande bygga den bästa och största modebutiken i Norden. För min del känns det, om något, mer som "slutet på början", som Winston Churchill välkänt uttryckte det. Själv tänker jag hänga kvar ett bra tag till.

Bästa hälsningar
Hermann

**“Två av
medgrundarna
lämnade bolaget
och ersattes
av fantastiska
människor.
Övriga av oss i
ledningsgruppen är
mer motiverade än
någonsin.”**





HISTORIEN OM BOOZT

Vad vi gör	14
Marknaden.....	25
Tillväxtstrategi	28
Nyckeltal	32

VAD VI GÖR

Vi är ett nordiskt teknikföretag som säljer mode och skönhetsprodukter online. Det inkluderar mode för kvinnor, män, barn, sport och skönhet. Vi erbjuder, huvudsakligen genom webbutiken Boozt.com, våra kunder ett utvalt och aktuellt utbud av varumärken som är relevant för många olika livsstilsgrupper bland de nordiska kunderna. Företagets teknologiska infrastruktur, som är utvecklad och byggd av oss själva, ger oss full kontroll över kundupplevelsen vilket är nyckeln till vår möjlighet att uppnå den bästa kundnöjdheten på marknaden.

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

Varumärket Boozt är tack vare en hög kundnöjdhet en ledande aktör inom nordiskt mode. Det bevisas löpande av bolagets Netpromoter-poäng på 71 (2019), Trustpilot-poäng på 4,6 (2019) och av en växande bas av lojala återkommande kunder.

Under de senaste åren har Boozt vuxit snabbt och uppnått 3,5 miljarder kronor i omsättning för 2019 samtidigt som man har byggt upp en kundstock med 1 606 000 aktiva kunder på Boozt.com.

BZT Fashion (det ursprungliga namnet) bildades 2007 för att bedriva outsourcad monobrand-verksamhet av modevarumärken online. Den affärsmodellen misslyckades och bolaget återlanserades 2011 av de fem medgrundarna som kom till företaget under 2010 och 2011. Boozt.com lanserades i augusti 2011 som en webbutik som säljer en mängd varumärken genom en egen- och ändamålsutvecklad plattform. Under de efterföljande åren gjordes betydande investeringar för att öka tillväxten och antalet kunder.

**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.*

Våra segment

Boozt.com

Segmentet Boozt.com består av verksamheterna som är hänförliga till webbutiken Boozt.com. Boozt.com fokuserar på den nordiska marknaden (där kunder i nordiska länder står för ungefär 95% av besöken). Vi är dock verksamma i tio geografiska områden (Sverige, Danmark, Norge, Finland, Tyskland, Storbritannien, Frankrike, Nederländerna, Polen och övriga europeiska länder). Boozt.com finns tillgängligt på nio olika språk via en gemensam plattform och backend (server). Boozt.com är en online-modedestination som är skräddarsydd för att erbjuda bekvämlighet och tillgänglighet samt ett utvalt sortiment från koncernens mer än 600 varumärkespartners. Boozt.com presenterar modevaror uppdelat i huvudkategorierna Kvinna, Man, Barn, Sport och Skönhet.

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

Under 2019 genererade segmentet Boozt.com en nettoomsättning på 3 150,7 miljoner kronor (2 659,1) och en justerad rörelsemarginal på 3,1% (2,7%). Boozt.com hade 1 606 000 aktiva kunder per den 31 december 2019.

Booztlet.com

Segmentet Booztlet.com omfattar verksamheterna på Booztlet.com. Segmentet lanserades 2016 och startade som koncernens kanal för lagerrensning och försäljning av varor som inte såldes i webbutikerna inom utsatt tid. Till följd av en hög kundaktivitet, en begränsad marknadsföring till trots, har Booztlet.com-konceptet nu utökats till att även inkludera eget lager. Dessutom bedriver vi numera en aktivare strategi för att bli den ledande outlet-aktören online i Norden. Kunder som handlar på Booztlet.com får betala för frakt och returer i utbyte mot förmånliga rabatter. Vi ser stor potential i vårt outlet-segment och vi kommer framöver att öka vårt fokus på segmentet ytterligare.



Optimerad över plattformar

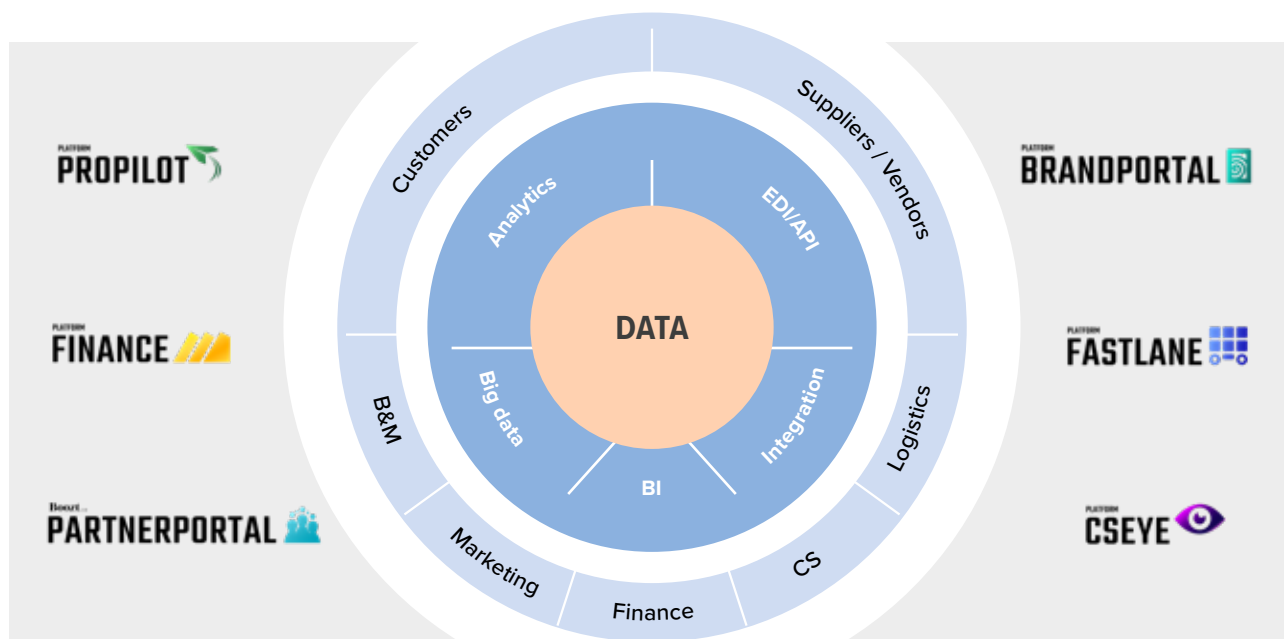
Under 2019 genererade segmentet Booztlet.com en nettoomsättning på 246,5 miljoner kronor (105,9) och en justerad rörelsemarginal på 10,8% (11,5).

Övrigt

Segmentet Övrigt består av verksamheterna i koncernens två fysiska butiker. Booztlets outlet i Taastrup, som öppnade i december 2016, är koncernens sista utväg för lagerrensning samt ett effektivt sätt att sälja reklamerade varor. Den första Beauty by Boozt-butiken öppnade i Roskilde, Danmark, i december 2016 och hade som syfte att stärka relationen med skönhetsvarumärkena för att bygga upp ett starkt online-erbjudande på Boozt.com. En större butik öppnades i Köpenhamn i juni 2018 för att kunna erbjuda ett ökat antal premium-skönhetsvarumärken. Då en butik kan fylla det syftet stängdes därför den mindre butiken i Roskilde under andra kvartalet 2019. Strukturen för Beauty by Boozts fysiska handel är under utvärdering.

Under 2019 genererade segmentet Övrigt en nettoomsättning på 27,7 miljoner kronor (19,0) och ett rörelseresultat på -15,6 miljoner kronor (-20,2). Den svaga utvecklingen drevs av Beauty by Boozt-butikerna och i synnerhet butiken i Köpenhamn som presterade svagt.

BOOZTS "SOLSYSTEM"



SKRÄDDARSYDD PLATTFORM

En skräddarsydd infrastruktur

Vår teknologi är en central del för det vi gör som företag. Vi har byggt en av Nordens mest avancerade e-handelsplattformar med högteknologiska webbt teknologier och infrastrukturkomponenter. Den specialanpassade infrastrukturen möjliggör full kontroll över kundupplevelsen samt säkerställer att prestanda, skalbarhet och säkerhet håller världsklass. Vi strävar efter att använda teknologin som ett redskap för att uppnå en bättre modeupplevelse och en effektivare verksamhet. Våra verksamheter är byggda på Boozts integrerade teknologiplattform ("Solsystemet") och används av alla våra affärsfunktioner. Internt kallar vi det tillvägagångssättet för "Halo" eftersom vår teknologi är central för vårt företags alla verksamheter.

Under åren har vi utvecklat en starkt innovativ kultur som ger våra utvecklare möjlighet att experimentera med nya teknologier samt bygga bättre lösningar som är skräddarsydda för vår verksamhet. Våra tekniska framgångar har möjliggjorts av våra över 90 utvecklare. Våra team är utspridda på fem tech hubbar på olika geografiska platser i Sverige, Danmark, Polen och Litauen, och de arbetar enligt ett decentraliserat, dynamiskt och internationellt

upplägg. En stor del av Boozts utvecklare är verksamma på bolagets huvudkontor, vilket vi ser som en fördel eftersom de flesta utvecklingsprojekten görs i nära samarbete med verksamheten.

Etablerade processer och arbetssätt tillåter våra utvecklare att arbeta effektivt och flexibelt, samt att anpassa sig till verksamhetens förändrade behov. Verksamhetens nyckelfunktioner (såsom inköp, försäljning, marknadsföring, kundtjänst, IT och ekonomi) tillhandahålls internt och är centraliserade för alla de olika geografiska områdena. För att säkerställa att nya systemfunktionaliteter och förbättringar av systemen är anpassade till befintliga processer arbetar utvecklarna i små tvärfunktionella team som är direkt knutna till en affärsfunktion eller enhet. Projekt hanteras direkt mellan utvecklarna och processägarna, utan behov av projektledare. Vi litar på våra medarbetare och den här metoden ger utrymme för snabbhet och flexibilitet, med bevisat lägre overhead. Det tvärfunktionella samarbetet säkerställer även att utvecklingsagendan följer affärsprioriteringar.

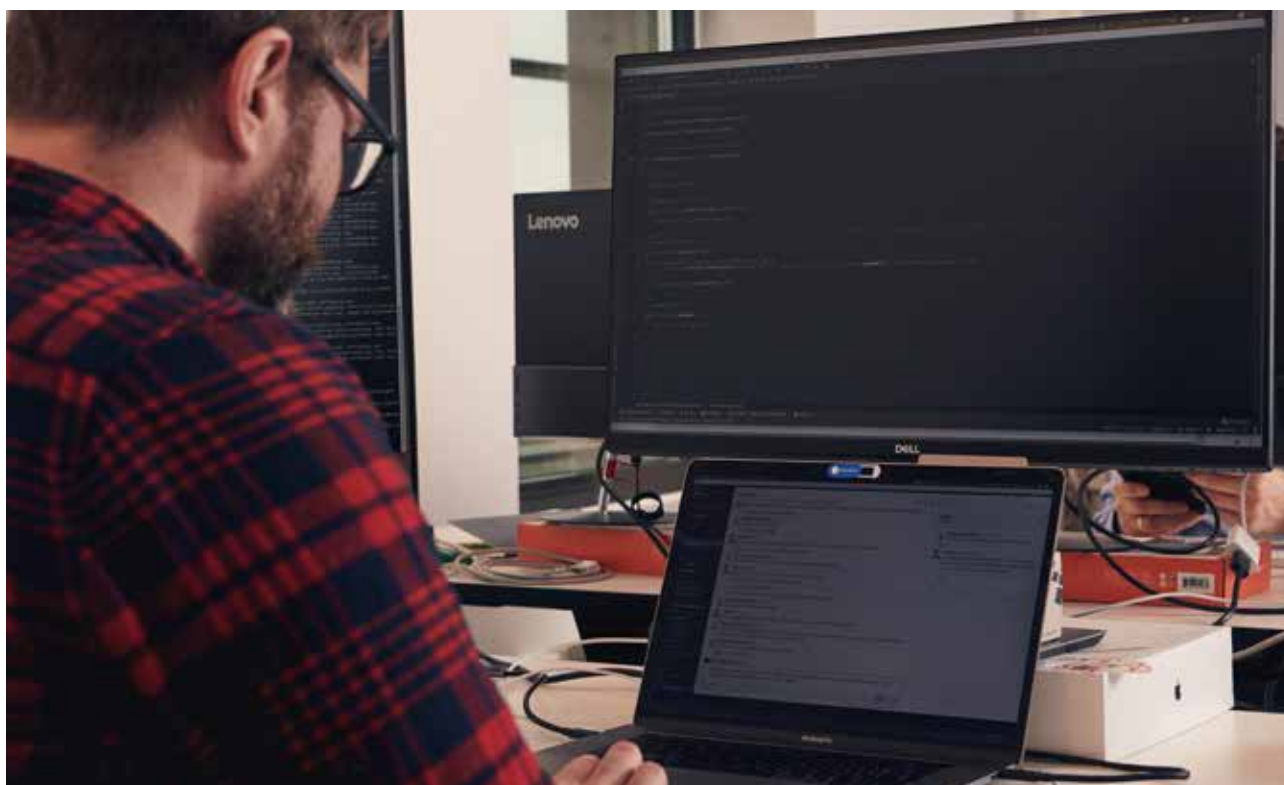
Under 2019 fortsatte vi att investera i innovation och utveckling som ska hjälpa oss att fortsatt ligga i framkant

när det gäller shoppingupplevelsen online. Vi förvärvade apputvecklaren Touchlogic och skapade Boozt Innovation Lab, vår femte tech hub med fokus på att stärka vår kompetens inom utveckling av appar och mobila webbplatser. Det nya teamet arbetar i samverkan med verksamheten men är självständigare än de andra tech hubbarna för att säkerställa ett progressivare tankesätt. De har även ett nära samarbete med vårt etablerade data intelligence-team, och experimenterar med teknologier såsom augmented reality (AR), röstkontroll och nästa generations användargränssnitt. Boozt Innovation Lab innebär att vi kan påskynda projekt som ligger i vår pipeline och att vi med ett "fail-fast"-synsätt kan utforska ny teknologi genom vår effektiva och välskötta teknologiska plattform.

Boozts plattformsstrategi utgår från att bygga skräddarsydda tech-lösningar för alla centrala processer avseende verksamheten och kunden. Under 2019 ersatte vi vårt gamla affärssystem med ett egenutvecklat ekonomisystem. Med det nya systemet får vi full kontroll över viktiga

affärsfunktioner och har flexibiliteten att efter behov kunna lägga till funktionaliteter i andra system för en ökad integration. Det här förbättrar det interna arbetsflödet och innebär att ekonomiavdelningen kan arbeta effektivare eftersom systemen är byggda för att passa våra ideala affärsprocesser.

En annan förbättring är implementeringen av vår nya egenutvecklade AutoStore-mjukvara som används i vårt robothanteringssystem. Genom utbyggnaden av vårt hanteringscenter behövde flexibiliteten och effektiviteten förbättras, varför vi såg ett behov av att uppdatera den tidigare teknologin som drevs av mjukvara från tredje part och som hade en långsam utvecklingstid. Eftersom systemet inte kunde möta vårt expansionsbehov använde vi oss av vår interna kompetens för att bygga en helt ny mjukvara (Fastbrain) på bara tre månader. Att lyckas med det är ett bevis på våra medarbetares kompetens och på vilken hög produktivitet och relevans man kan uppnå genom att arbeta i tvärfunktionella team.



BOOZTS EGENUTVECKLADE SYSTEM



Vårt logistik- och distributionssystem Fastlane driver processer för varuförsörjning, inklusive bilder och varutrafik till och från lagret. Fastlane är integrerat med våra leverantörs system och tillhandahåller komplexa logistikjänster. Systemet ger även full kontroll över AutoStores gränssnitt och processer utan att behöva förlita sig på ett system från tredje part.



Brandportal är vårt interna Produkt Management System. Det ger en komplett översikt över hela vår supply chain, vilket gör att vi kan övervaka produkt- och datainformation, orderförfrågningar, orderbekräftelser, försändelser och mottaget gods.



CS Eye utvecklades för att ge våra kundtjänstmedarbetare en högkvalitativ 360-gradig 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.



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



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



Alla finansiella processer stöds av vårt Boozt-ekonomisystem, inklusive bokföring, orderhantering och huvudbok. Systemet är helt utvecklat för att passa våra affärsprocesser och förbättra våra ekonomifunktioners effektivitet.





På Boozt är vi hängivna uppgiften att dela med oss av vår resa och att samarbeta med partners och intressenter. Våra tech hubbar utvecklar ständigt nya lösningar och inhämtar kunskap om de senaste teknologierna. Genom vår ställning som ett av de största teknologiska modeföretagen i Norden vill vi sprida vår kunskap till resten av tech-samhället. Därför startade vi under 2019 vår Boozt Tech Blog. Bloggen är en gemensam satsning av medarbetarna i vårt plattformsteam, vilken drivs och styrs av våra skribenter. Våra utvecklare delar med sig av tankar och kunskap om det senaste inom ingenjörssatsningar, produktutveckling, företagsevent med mera. Det här är inte bara ett sätt att förenas med tech-samhället utan även en plattform för våra medarbetare från andra affärsenheter att hålla sig uppdaterade om våra tech hubbars senaste teknologiutveckling.

Genom att positionera våra teknologiprojekt strategiskt nära affärsenheterna har vi kunnat utveckla en unik sammansättning av system, som omfattar webbbutiker, innehålls- och produkthantering, lagerhantering, kundtjänst, ekonomitjänster, appar med mera. För vissa delar av processerna kompletteras våra interna system med marknadens bästa externa tjänster, såsom Qlik Sense (Business Intelligence) och Salesforce (e-post och CRM).

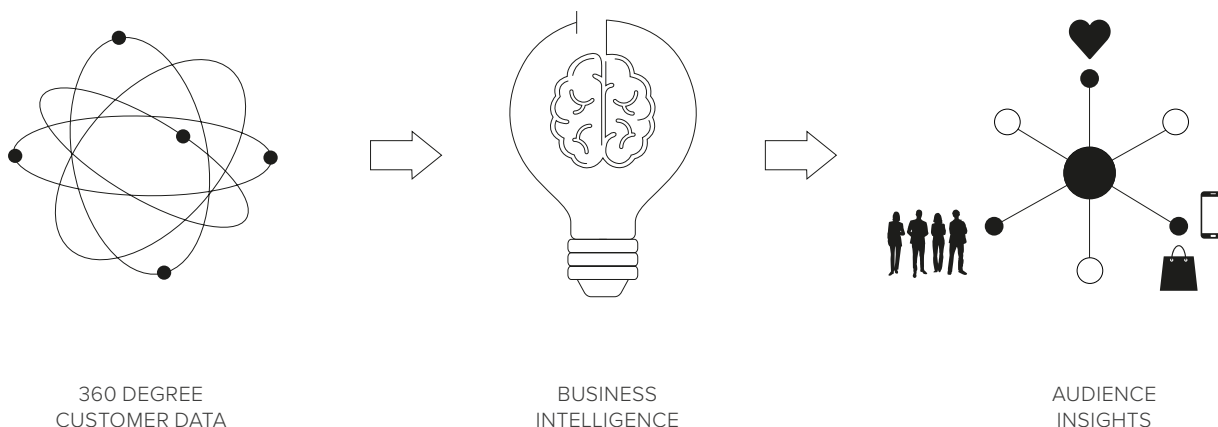
Som en vidareutveckling av vårt starka partnerskap med Google har vi även flyttat alla större webbplatser och tjänster till Google Clouds infrastruktur, vilket säkerställer flexibilitet och ökad säkerhet.

Eftersom vi hela tiden strävar efter att förbättra kundupplevelsen anser vi att en välinvesterad, datadriven verksamhetsplattform är en förutsättning för framgång. Genom att öka användningen av "big data", artificiell intelligens (AI) och maskininlärning kan vi följa konsumentbeteenden och förbättra våra erbjudanden. Dessutom stöder våra egenutvecklade system driften av våra webbbutiker med en hög grad av flexibilitet och skalbarhet, vilket är nyckeln till vår fortsatta tillväxt.

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**

BOOZT MEDIA PARTNERSHIP



Datadriven optimering av kundresan

Kundnöjdhet byggs genom alla kontakter med kunden. Med det avses hela processen från när kunden besöker hemsidan för första gången tills man får sin beställning, samt alla kontakter däremellan såsom navigering, filtrering, utcheckning och kundservice. Vi använder kundgenererad data för att ständigt utvärdera alla de kontakterna såväl som för att förbättra kundresan genom innovativa tillägg.

Intern mediaexpertis driver marknadsföringseffektivitet

Att skaffa nya kunder är nyckeln till att växa mer än marknaden. För att säkerställa högsta möjliga avkastning på våra marknadsinvesteringar utnyttjar vi ett flertal olika mediakanaler. Vi mäter alla kanalers effektivitet regelbundet, både i offline- och i 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.

Boozt Media Partnership

Genom Boozt Media Partnership (BMP) kan våra varumärkespartner dra nytta av vår omfattande anonymiserade kunddata för att skapa riktade kampanjer som når, engagerar och konverterar kunder. Allt detta med kunders integritet samt GDPR-efterlevnad taget i beaktan (läs mer på sidan 49). BMP ger våra varumärkespartners en djup förståelse för sina varumärken och för kunderna som köper varumärket. Hur lojala är kunderna? Hur ofta beställer de varumärket igen? Hur stor andel är fullpriskunder? Var i kundens livscykel köper kunden varumärket? Vilka varumärken ger positiv synergi? BMP besvarar de frågorna och genom att göra "big data" tillgänglig erbjuder vi avancerade reklamlösningar för våra varumärken. Allt med ett mål: att hjälpa våra partners att nå, engagera och konvertera både befintliga kunder och nya målgrupper. BMP är ett område som får ökat internt fokus, och det har stor potential att stärka varumärkesrelationer såväl som att monetarisera vår omfattande data om den nordiska modekunden.



Ledande hanterings- och distributionslösning

Boozts logistikprocesser omfattar hanteringsverksamhet (inkommande logistik, lagring, utgående logistik och returhantering) samt distributionsverksamhet (transport- och frakttjänster). Logistikprocesserna omfattar även hantering av farligt gods (UN-märkta kosmetikaprodukter).

Boozts hanteringscenter ligger i Ängelholm, en timmes bilfärd 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 kan byggas ut i moduler när det behövs mer kapacitet. Vår AutoStore-installation är världens största och den kommer att utökas ytterligare under 2020. Under 2019 implementerades ett egenutvecklat

robothanteringssystem som ersatte standardsystemet, som inte var byggt för att hantera den kapacitet vi har idag. Det nya robothanteringssystemet ger större kontroll över förbättringen av kundupplevelsen, och det är dessutom en nyckelkomponent för att uppnå verksamhetsförbättringar på Boozts hanteringscenter.

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 personalleverantör och anläggningarna hyrs av Boozt genom ett flerårigt hyresavtal.



För att säkerställa snabba leveranser till kunderna anlitar Boozt en kombination av externa välrenommerade distributionspartners som varierar mellan länder. Vi har en flexibel process för att använda olika distributionspartners och fortsätter att integrera fler partners. 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 distributionspartners. Vår strategi är att ha minst två distributionspartners i alla Nordens länder.

Integrerad kundtjänst

Vårt viktigaste nyckeltal är kundnöjdhet och om våra kunder behöver komma i kontakt med oss är vår målsättning att ge förstklassig 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

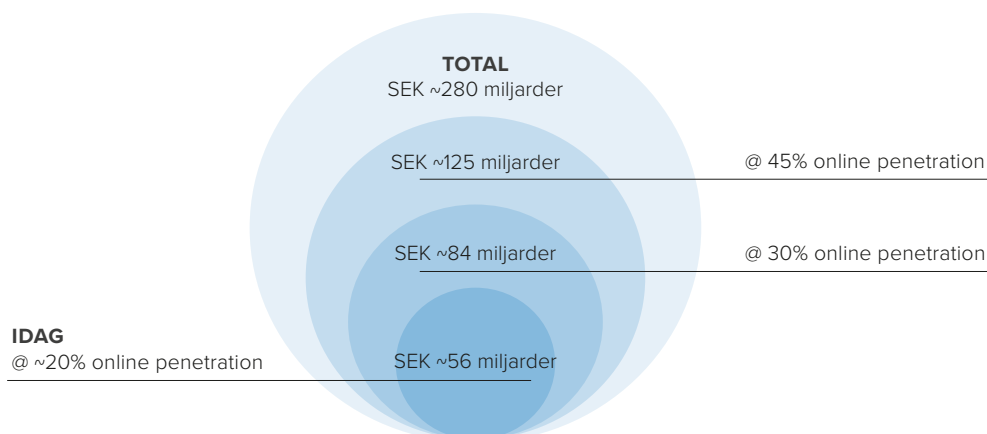
Vår webbutik Booztlet.com och den fysiska Booztlet-butiken i Köpenhamn bidrar till att minimera lagerrisken och att säkerställa en ansvarsfull hantering av osålda varor från Boozt.com. Kunder som handlar på Booztlet.com kan köpa varor med höga rabatter i utbyte mot att betala för frakt och retur, vilket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



MARKNADEN

Vi uppskattar den totala nordiska marknaden för kläder, skor, skönhets- och hygienprodukter till ungefär 280 miljarder kronor och online-penetrationen till 20%. 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 det pågående skiftet 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- 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 en avsevärt större 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 vi tror att större delen av den besparingen i slutänden kommer kunderna till del. 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. Lokal 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 order hos återkommande kunder.

Boozt har som målsättning att bli marknadsledande i online-klädesbranschen i Norden. För att uppnå målet planerar vi att dra fördel av vår lokala volymfördel, vilken genererar en kraftig nätverkseffekt som i sin tur förbättrar vår varumärkeskänedom och relevans både för kunder och för affärspartners. Dessutom kommer vi att dra fördel av en attraktiv lönsamhet per order, huvudsakligen tack vare ett högt genomsnittligt ordervärde som ligger över branschsnittet. Detta ger en hög absolut vinst per order då hanterings- och distributionskostnaderna per order är relativt fasta oberoende av ordervärdet.

Områden som påverkas av skalfördelar:

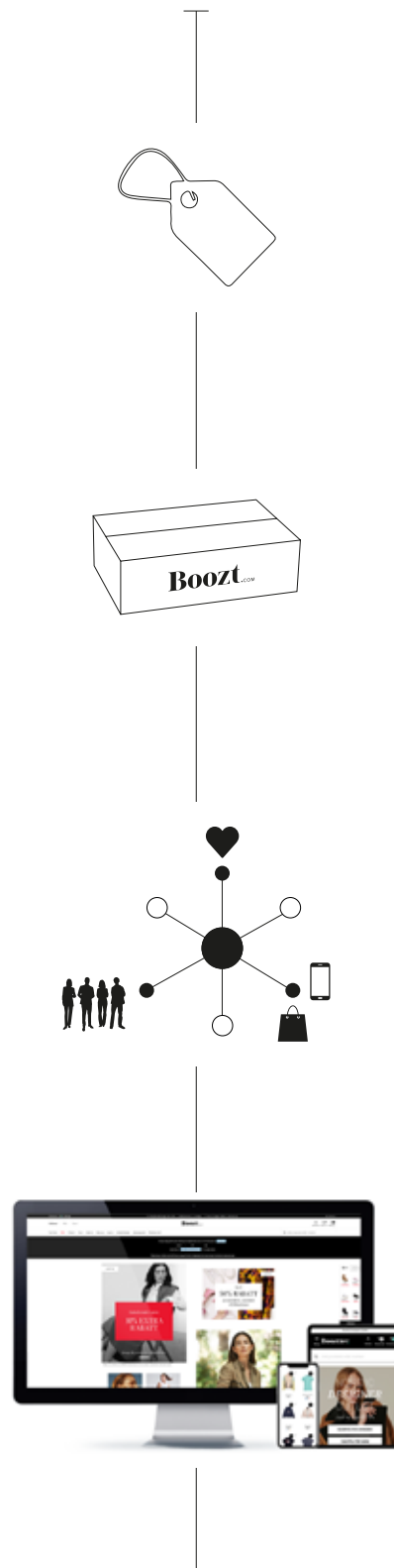
Varumärkespartners: De mest efterfrågade varumärkena inom varje segment kan locka kunder och öka återförsäljarens popularitet. Varumärken, å andra sidan, ställer generellt höga krav på sina återförsäljare och kan vara motvilliga att ta risker som kan skada varumärket, till exempel genom att samarbeta 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. Dessa kostnader förbättras generellt av hög volym, vilket ger en lägre hanteringskostnad per order och bättre villkor hos distributionspartners. 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 köprisken, 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. 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 webbutikerna. Snabbhet och effektivitet i en webbutik som visar relevant innehåll och använder kunddata på rätt sätt kan ha positiv inverkan på antalet ordrar, genomsnittligt ordervärde och kundaktiviteten. En stabil infrastruktur och ett bra genomförande, understött av ett brett teknologianvändande i olika affärsprocesser, möjliggör en effektiv verksamhet och ökar förmågan att erbjuda en konkurrenskraftig kundupplevelse.



TILLVÄXTSTRATEGI

Nordisk online-ledare genom kundnöjdhet på högsta nivå

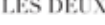
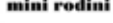
Vi strävar efter att erbjuda nordiska konsumenter den bästa online-shoppingupplevelsen genom ett noggrant utvalt sortiment av över 600 mellan- till premiumvarumärken för mode, över 200 skönhetsvarumärken och branschens bästa leveranstider. Vårt kundfokus har resulterat i höga Net Promoter-poäng på 71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

Vi erbjuder ett urval av modeprodukter som kan kombineras, 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 varumärken, befintliga och nya, som är relevanta för nordiska kunder.

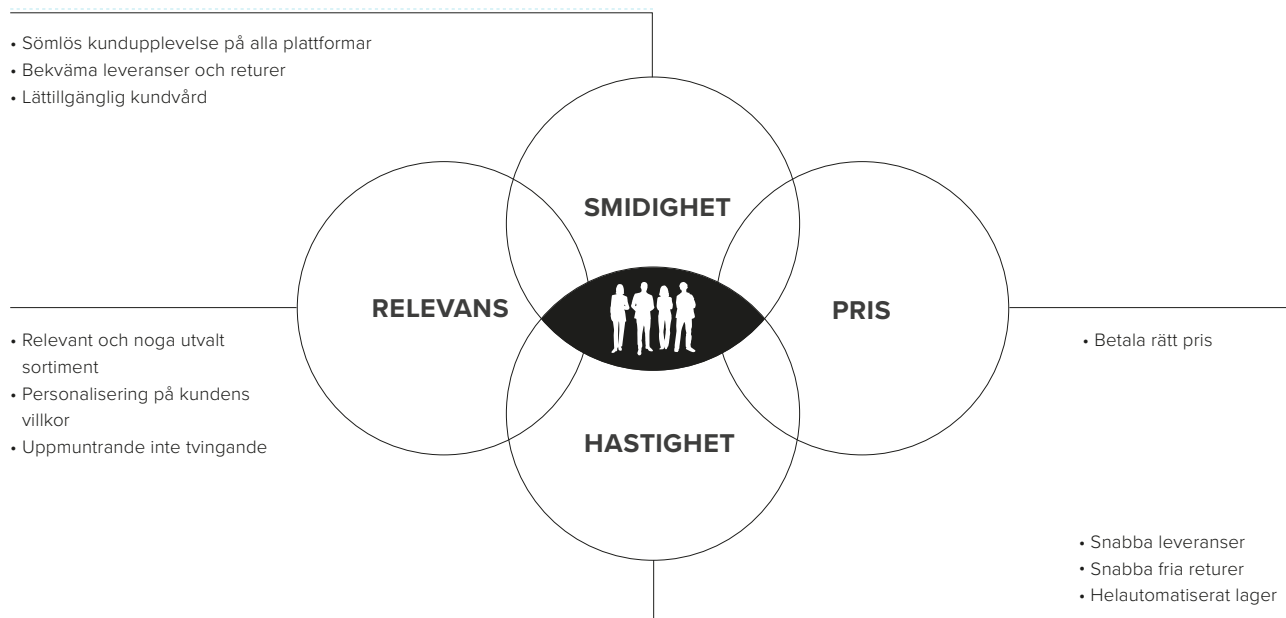
Boozt.com inriktar sig på den nordiska marknadens mid-market- till premiumsegment, medan Booztlet.com fokuserar på de prismedvetna kunderna som handlar till lägre prisnivåer och jagar fynd. Med ett ökat fokus och

momentum på Booztlet.com har vi ett alltmer relevant erbjudande till större delen av den nordiska marknaden. Strategin att ha två olika varumärken ger även ett skydd under perioder av ekonomisk osäkerhet då kunder generellt handlar billigare varor, vilket gör att vi genom Booztlet.com kan fånga upp den tillväxt som utmanas på Boozt.com.

Vi delar in våra varumärkespartner i tre grupper: premium-, mid-market- och entry-varumärken. Huvudsakligen fokuserar vi på mid-market- och premiumvarumärken, vilka representerar över 90% av vårt utbud. Premium- och mid-market-segmentet har ett högre genomsnittspris per vara och bidrar därmed till ett högre genomsnittligt ordervärde. Entry-varumärken har dessutom en avsevärt kortare försäljningsperiod jämfört med premiumvarumärken. Vi har ett starkt fokus på att bygga Boozt.coms premiumvarumärkeskapital för att erbjuda våra varumärken en plattform där de kan bygga varumärkeskänedom gentemot de nordiska kunderna. Vår varumärkesportfölj består av:

ENTRY MÄRKEN	MID-MARKET MÄRKEN	PREMIUM MÄRKEN
 	  	 
 	  	  
 	 	  
 	  	  
 	  	  
	  	  
	 	
	  	

FRAMGÅNGSFAKTORER PÅ DEN NORDISKA ONLINE-MODEMARKNADEN:



Fortsätta att vara relevant 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 2019 var vår varumärkeskännedom över hela Norden i den kundgruppen 38%.

Istället för att utöka vår geografiska närvaro tror vi på att stärka vår nuvarande marknadsposition genom att växa i Norden. Vi kan på så sätt dra fördel av den växande onlinemarknaden för modeprodukter och behålla vår tydliga marknadsposition i Norden genom ett noga utvalt modesortiment för nordiska preferenser. Boozt.com har ett fokus på mid-market- och premiummärken medan Booztlet.com fokuserar på lägre prispunkter och outletmarknaden. Vi tror att den starka positionen hjälper oss att dra fördel av de stora marknadsmöjligheter som finns inom klädhandel online.

Vi kommer även att fortsätta göra oss kända i de delar av Norden där människor inte känner till oss lika väl, för att på så sätt ytterligare förverkliga vår ambition 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 utvalt sortiment ur medel- till premiumsegmentet på Boozt.com tror vi att vi kan fortsätta att vara relevanta för våra nordiska kunder. Mer än hälften av vår försäljning är hänförlig till lokala nordiska varumärken och vi utvecklar ständigt vår varumärkesmix för att säkerställa att vi erbjuder de märken som våra kunder vill ha.

För Booztlet.com är priset kundernas huvudsakliga drivkraft och här stärker vi våra nära relationer med varumärkena genom att köpa överskottslager till höga rabatter som vi sedan kan förmedla till kunderna.

Personlig anpassning är viktigt men vi vill att kunden ska ha kontroll över den. Med andra ord 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 i våra webbbutiker, utvecklar sök-, sorterings- och filtreringsvalen samt förbättrar beskrivningarna och inspirationsresan när det är relevant. Ett exempel är vår 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 generera en storleksrekommendation.

I e-handelsbranschen är enkelhet och snabbhet av yttersta vikt. Kundupplevelsen ska vara snabb, smidig och plattformsoberoende. Kunden ska kunna börja ett köp 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 fortsätter kundnöjdheten, som vi mäter dagligen genom Net

Promoter och Trustpilot, att ligga på en branschledande nivå.

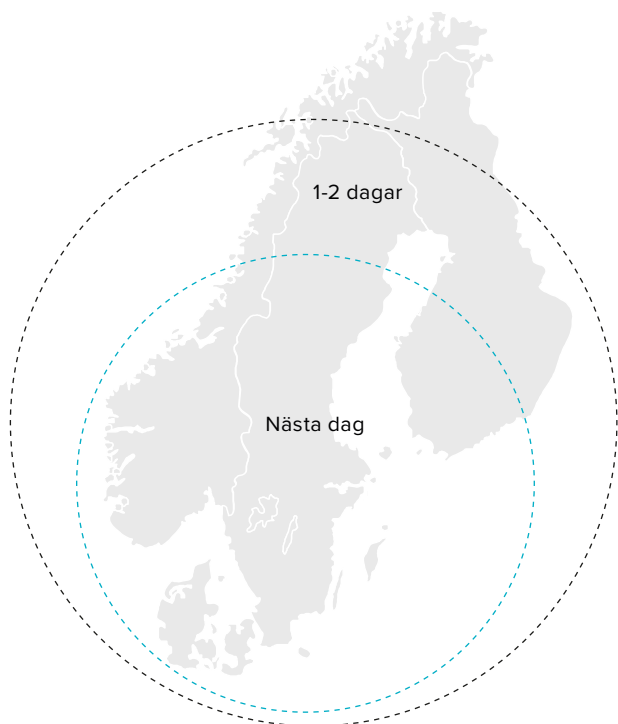
Bekvämlighet, snabba leverans- och returalternativ är nyckeln. Med en standardleveranstid på 1-2 dagar till ungefär 99% av våra kunder är vårt leveranserbjudande ledande på marknaden. Vi fortsätter att fokusera på att öka antalet kunder som får sina beställningar redan nästa dag.

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 varumärkespartners tillgång till ett mycket attraktivt kundsegment på den nordiska marknaden genom en, väl ansedd samarbetspartner som inte konkurrerar med egna varumärken eller egen produktion. Med syfte att göra kontakten med våra samarbetspartners effektivare introducerade vi partner portalen 2016, vilken vi därefter har vidareutvecklat. Majoriteten av våra varumärkespartners 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 och även komplext. För individuella klädmärkesföretag har det visat sig vara särskilt svårt eftersom de ofta inte har de resurser och den kunskap som krävs för att lyckas i online-branschen. Som en sann förstklassig online-aktör har Boozt betydande kunskaper om att analysera och förutspå konsumentbeteenden. Tack vare vår storlek på den nordiska mid- till premiummarknaden har vi segmentets bästa data, vilket gör att vi kan ge våra varumärkespartners en unik kunskap. De har nytta





av den kunskapen då vi använder oss av den för att skapa framgångsrika kampanjer och produktlanseringar genom Boozt Media Partnership, vilket stärker våra varumärkespartners ställning på marknaden. Det här är ett område som får ökat fokus och vi utvecklar nya verktyg för att ytterligare stärka vår relevans för våra varumärken. Under 2019 utökade vi dessutom antalet exklusiva samarbeten med våra varumärkespartners ytterligare. Mer information om det här återfinns i hållbarhetsrapporten.

Tjäna på effektiv drift och logistik

Under 2017 tog vi ett stort steg för att göra verksamheten effektivare då vi startade året med flytten till Boozts specialbyggda hanteringscenter. Det specialbyggda hanteringscentret är en investering som kommer att förenkla vår långsiktiga expansion då det operativt understödjer vår framtida tillväxt. Hanteringscentret drivs med ett automatiserat lager- och plocksystem som benämns AutoStore och den första modulen installerades från start. Med AutoStore har vi lyckats skapa en effektivare plockprocess och samtidigt sänka kostnaderna. AutoStore-systemet tillåter en modulvis utbyggnad vilket ger en hög flexibilitet och möjliggör en utökning av kapaciteten i takt med högre ordervolymer. Under 2018 färdigställdes den andra modulen och under 2019 blev den tredje modulen klar. Totalt har vi planerat fyra modulutbyggnader, vilka ryms inom den

nuvarande anläggningen. En ny anläggning ska byggas bredvid den nuvarande under 2020 och vi räknar med att den ska tas i bruk under det första halvåret 2021. Under 2019 bytte vi ut standardmjukvaran i AutoStore-robotarna till vårt egenutvecklade robothanteringssystem, vilket ger högre effektivitet och flexibilitet. Det nya robothanteringssystemet bidrar till lägre kostnader och det ger oss möjlighet att förbättra kundupplevelsen för våra kunder.

VÄRLDENS STÖRSTA AUTOSTORE

**360 000
LÅDOR
+
360
ROBOTAR**

>3000

ordrar per timme i
hanteringskapacitet

Kapacitet om

**4
MILJONER+**
produkter och >650 000
SKU platser*

**EGENUTVECKLAT
LAGER- OCH
ROBOTHANTER-
INGSSYSTEM**

NYCKELTAL

Miljoner kronor om inte annat anges	01-01-2019 31-12-2019	01-01-2018 31-12-2018	Förändring
KONCERNEN			
Nettoomsättning	3 424,9	2 784,0	23,0%
Nettoomsättningsstillväxt (%)	23,0%	38,1%	-15,1pp
Bruttovinstmarginal (%)*	39,7%	40,0%	-0,2pp
Andel hanteringskostnader (%)*	-13,7%	-13,8%	0,1pp
Andel marknadsföringskostnader (%)*	-10,0%	-12,2%	2,2pp
Andel administrations- och övriga kostnader(*)*	-10,3%	-9,8%	-0,5pp
Andel avskrivningar i (%)*	-3,1%	-1,8%	-1,3pp
Justerad andel hanteringskostnader (%)*	-9,9%	-10,0%	0,1pp
Rörelseresultat (EBIT)	91,8	68,1	34,8%
EBIT margin (%)	2,7%	2,4%	0,2pp
Justerad EBIT*	109,0	63,2	72,4%
Justerad EBIT-marginal (%)*	3,2%	2,3%	0,9pp
Årets resultat	54,8	42,6	12,2
Resultat per aktie före utspädning	0,96	0,75	0,21
Resultat per aktie efter utspädning	0,95	0,74	0,21
Kassaflöde från den löpande verksamheten	76,5	-13,8	90,3
Rörelsekapital*	435,3	314,6	120,6
Kassaflöde från investeringar	-171,3	-91,9	-79,5
Nettoskuld / -nettokassa*	295,6	-257,9	553,5
Soliditet*	37,9%	47,5%	-9,6pp
Antalet anställda vid periodens slut	371	326	45
Boozt.com			
Nettoomsättning	3 150,7	2 659,1	18,5%
Rörelseresultat (EBIT)	86,6	76,2	13,8%
EBIT-marginal (%)	2,7%	2,9%	-0,1pp
Justerad EBIT*	98,0	71,3	37,5%
Justerad EBIT-marginal (%)*	3,1%	2,7%	0,4pp
Antal besök (000)*	135 318	109 138	24,0%
Antal ordrar (000)*	3 917	3 288	19,1%
Konverteringsgrad*	2,89%	3,01%	-0,12pp
True frequency*	6,7	6,8	-2,1%
Genomsnittligt ordervärde (kronor)*	808	812	-0,5%
Antal aktiva kunder (000)*	1 606	1 363	17,8%
Antal ordrar per aktiv kund*	2,44	2,41	1,1%
Booztlet.com			
Nettoomsättning	246,5	105,9	133%
Rörelseresultat (EBIT)	25,6	12,1	111%
EBIT-marginal (%)	10,4%	11,4%	-1,0pp
Justerad EBIT*	26,6	12,1	119%
Justerad EBIT-marginal (%)*	10,8%	11,5%	-0,7pp
Antal besök (000)*	16 297	7 199	126%
Antal ordrar (000)*	391	166	136%
Konverteringsgrad*	2,40%	2,30%	0,1pp
Genomsnittligt ordervärde (kronor)*	641	645	-0,6%
Övrigt			
Nettoomsättning	27,7	19,0	45,4%
Rörelseresultat (EBIT)	-20,5	-20,2	-1,4%
EBIT-marginal (%)	-74,0%	-106%	32,1pp
Justerad EBIT*	-15,6	-20,2	22,8%
Justerad EBIT-marginal (%)*	-56,4%	-106%	49,8pp

Avrundningsdifferenser kan påverka summeringarna.

*Siffran är ett alternativt nyckeltal (APM) (inte IFRS) och är motiverat och förklarat på sida 183-186.

Nyckeltal

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

Vårt viktigaste nyckeltal, kundnöjdhet, låg kvar på sin höga nivå under 2019. Vi avslutade året med ett snittvärde för 2019 om 4,6 (4,6) Trustpilot-poäng och 71 (71) Net Promoter-poäng, vilket är en nivå som vi är mycket nöjda med. Vår analys visar att kundnöjdhet har ett 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 24% jämfört med 2018 medan konverteringsgraden minskade till 2,89%. Minskningen av konverteringsgraden drevs av förflyttningen från stationära till mobila plattformar vilket innebar att samma kund gjorde fler besök på webbplatserna innan köpet avslutades på mobilen. Det ledde till en 19% ökning av antalet ordrar som totalt uppgick till 3 917 000 för året. Aktiva kunder definieras som kunder som handlade minst en gång under 2019, ökade med 18% till 1 606 000 och antalet order per aktiv kund ökade till 2,44.

Ett annat viktigt nyckeltal är true frequency, vilket definieras som orderfrekvensen för kunder som har handlat hos Boozt under de senaste tolv månaderna. Nyckeltalet mäter orderfrekvensen under 2019 för kundgruppen som handlade på Boozt.com under fjärde kvartalet 2018. Syftet är att mäta orderfrekvensen utan att nya kunder har någon påverkan, eftersom de inte kunnat beställa under 2019 års alla tolv månader, vilket därmed skulle dra ner talet för orderfrekvensen. True frequency för 2019 slutade på 6,7 jämfört med 6,8 året innan. Minskningen kan förklaras med införandet av fair use-policyn i november, vilket hindrade en grupp högfrekvenskunder att beställa från oss. Det höga true frequency-talet visar att vi har ett relevant erbjudande till våra lojala kunder. Det centrala nyckeltalet för genomsnittligt ordervärde låg relativt oförändrat på 808 (812) kronor, drivet av vårt fokus på ett högt genomsnittligt försäljningspris. Framöver tror vi att det genomsnittliga ordervärdet kommer att vara stabilt kring 800 kronor.

Finansiellt

Nettoomsättningen ökade med 23,0% till 3 424,9 miljoner kronor (2 784,0). Valutaeffekter hade en positiv inverkan

på nettoomsättningstillväxten med ungefär 1 procentenhet till följd av att DKK och EUR stärktes mot den svenska kronan. Nettoomsättningsökningen är främst hänförlig till segmenten Boozt.com och Booztlet.com som ökade med 18,5% respektive 133%. Övrig nettoomsättning ökade under 2019 till 45,9 miljoner kronor (38,3) hänförligt till högre marknadsföringsintäkter.

Nettoomsättningsökningen i Sverige var 19,3% medan Danmark växte med 17,6%, negativt påverkad av en svagare klädmarknad. Norge växte med 23,4% och Finland ökade med 34,1%. Ökningen i Övriga Europa var 61,6%. Marknadsföringsstrategin utanför Norden har varit oförändrad under 2019 och den sker fortsatt enbart online.

Bruttovinsten för helåret ökade med 22,3% till 1 361,0 miljoner kronor (1 113,1). Bruttomarginalen minskade med 0,2 procentenheter till 39,7% (40,0%). Den lägre bruttomarginalen drevs huvudsakligen av en ökad kampanjintensitet för att säkerställa en fortsatt sund lagersammansättning på en marknad som påverkades av höga lagernivåer sedan första halvåret 2019. Första kvartalet påverkades av en sen start på höst/vintersäsongen 2018, vilket hade en fortsatt inverkan på marknaden i form av ökade lagernivåer under vintermånaderna, medan andra kvartalet påverkades negativt av att sommaren började sent i Norden jämfört med föregående år. Effekterna uppvägdes delvis av en högre produktmarginal under höst/vintersäsongen jämfört med föregående år, samt av interna och avtalsmässiga förbättringar som påverkade det fjärde kvartalet.

För helåret 2019 ökade rörelseresultatet till 91,8 miljoner kronor (68,1) medan rörelsemarginalen ökade med 0,2 procentenheter till 2,7% (2,4%). Ökningen drevs av en lägre andel marknadsföringskostnader som delvis uppvägde en högre andel administrations- och övriga kostnader. Även den förlustbringande Beauty by Boozt-butiken samt högre sociala avgifter och aktierelaterade ersättningar hänförliga till koncernens LTI-program hade en negativ påverkan på rörelsemarginalen.

Justerat rörelseresultat uppgick till 109,0 miljoner kronor (63,2). Den justerade rörelsemarginalen var 3,2% (2,3%). Justeringen är hänförlig till sociala avgifter avseende koncernens LTI-program 2015/2025 och LTI-program 2019/2022 uppgående till -5,2 miljoner kronor (6,6), samt IFRS 2-kostnader avseende aktierelaterade ersättningar

hänförliga till motsvarande program uppgående till -7,2 miljoner kronor (-1,7). Justeringen består även av engångskostnader uppgående till 4,9 miljoner kronor som påverkar jämförbarheten, hänförliga till stängningen av den mindre Beauty by Boozt-butiken i Roskilde under andra kvartalet 2019.

Kassaflödet uppgick till -28,8 miljoner kronor (-61,2). Kassaflödet från den löpande verksamheten ökade till 76,5 miljoner kronor (-13,8), drivet av förbättrat rörelseresultat efter justering för poster som inte ingår i kassaflödet.

Koncernen redovisar ett rörelsekapital på 435,3 miljoner kronor (314,6) vilket motsvarar 12,7% (11,3%) av nettoomsättningen under de senaste tolv månaderna. Ökningen av rörelsekapitalet drevs huvudsakligen av lägre leverantörsskulder såväl som högre upplupna intäkter och högre kundfordringar, vilket delvis uppvägdes av en lägre lagerökning till följd av övergången till ett konsignationsliknande avtal med ett stort varumärke. Lägre leverantörsskulder drevs av längre förfallotider avseende kampanjvaror då dessa köptes in tidigare i år jämfört med föregående år. Jämfört med föregående år har koncernen ökade upplupna intäkter på ungefär 70 miljoner kronor. Ökningen avser återbetalning av tullavgifter hänförliga till returerna i Norge samt upplupna intäkter hänförliga till ett varumärke som köper tillbaka lager enligt det konsignationsliknande avtalet. Dessutom var kundfordringar ungefär 25 miljoner kronor högre då fakturering till våra partner i Boozt Media Partnership skedde i december 2019 jämfört med i november 2018. Justerat för ovanstående effekter, uppgående till ungefär 95 miljoner kronor, skulle rörelsekapitalet ha varit ungefär 10%.

Kassaflödet från investeringsverksamheten uppgick till -171,3 miljoner kronor (-91,9) och är huvudsakligen hänförligt till utbyggnaden av hanteringscentret samt balanserade utvecklingskostnader.

Segment

Boozt.com

Nettoomsättningen ökade med 18,5% till 3 150,7 miljoner kronor (2 659,1) där valutaeffekter hade en positiv inverkan med ungefär 1%. Ökningen drevs att ett högre inflöde av nya kunder jämfört med 2018. Generellt har klädbranschen,

särskilt i Sverige och Danmark, upplevt utmaningar på grund av ett svagare konsumtionsklimat. Det resulterade i ökade marknadsföringsaktiviteter på marknaden, vilket pressade bruttomarginalen. Effekten av detta mildrades dock av en positiv utveckling under höst/vintersäsongen. Till följd av en stark försäljning hade vi en sund lagersammansättning, drivet av ett större lager av kampanjinköp, vilket tillät en disciplinerad prissättning och en lägre rabattnivå jämfört med många av marknadsaktörerna. Även avtalsförbättringar med leverantörer bidrog till den förbättrade bruttomarginalen.

Rörelseresultatet ökade till 86,6 miljoner kronor (76,2) medan rörelsemarginalen minskade till 2,7% (2,9%). Justerat rörelseresultat ökade till 98,0 miljoner kronor (71,3) medan den justerade rörelsemarginalen ökade till 3,1% (2,7%). Den förbättrade justerade rörelsemarginalen drevs av en lägre andel marknadsföringskostnader.

Booztlet.com

Nettoomsättningen ökade med 133% till 246,5 miljoner kronor (105,9). Ökningen är hänförlig till ett ökat fokus på att locka nya kunder till outlet-segmentet (kunder med stort intresse för rabatterade varor) såväl som på att ge aktiva kunder incitament att öka sin inköpsfrekvens. Även en kontinuerligt förbättrad och ökad lagersammansättning bidrog till den starka tillväxten i segmentet.

Justerat rörelseresultat ökade till 26,6 miljoner kronor (12,1) medan den justerade rörelsemarginalen minskade till 10,8% (11,5%). Minskningen är ett resultat av ökade relativa marknadsföringskostnader för Booztlet.com för att understödja den ökade tillväxten i det här segmentet.

Övrigt

Nettoomsättningen ökade med 45,4% till 27,7 miljoner kronor (19,0). Ökningen är huvudsakligen hänförlig till öppnandet av den nya fysiska Beauty by Boozt-butiken i Köpenhamn i juni 2018 men även av en positiv utveckling i Booztlet-butiken.

Rörelseresultatet minskade till -20,5 miljoner kronor (-20,2) och justerat rörelseresultat förbättrades till -15,6 miljoner kronor (-20,2), i linje med tidigare kommunicerad förväntan. Justeringen består av engångskostnader inklusive nedskrivningar hänförliga till stängningen av den fysiska Beauty by Boozt-butiken i Roskilde, Danmark, under andra kvartalet 2019.



HÅLLBARHETSRAPPORT

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

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

Vd-brev från Hermann	37
Vår vision	38
Våra nyckelområden	39
Vår roll i modeförsörjningskedjan	42
Vårt företag	46
Våra medarbetare	58
Våra partner	66
Vårt sortiment	72
Framtida åtgärder	78

VD-BREV FRÅN HERMANN

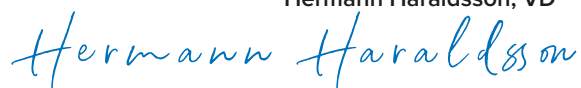
I mitt brev till aktieägarna föregående år talade jag varför "care-why"-kulturen är central för vårt företags framgång. Människor med "care-why" inställning uppvisar kärlek till sitt arbete, sina kunder och sitt företag. Boozt har byggts upp av människor som har det tankesättet. Dessutom är "care-why" det som gör att vi kan styra utvecklingen mot en mer hållbar industri. Det är viktigt för oss och det är viktigt för våra kunder. När de handlar hos oss ska de veta att de gynnar ett ansvarsfullt företag som agerar för att bidra till en mer hållbar framtid.

Lokal förankring är nyckeln för att minimera ett e-handelsföretags avtryck, vilket särskilt gäller för mode på grund av den höga returandelen. För att ha en låg påverkan är det viktigt att ha ett hanteringscenter nära kunderna, och helst bara på ett ställe, detta för att undvika företagsinterna transporter. Resultatet är att vi är branschledande med vårt låga ~300g CO₂-distributionsutsläpp per order, inräknat returer, vilket motsvarar ungefär en två kilometers resa i en ny bil. Den siffran visar att en optimerad företagsmodell som vår, med "kollektivtransport" av varor till kunder, har en lägre påverkan än vad som gäller för traditionella fysiska butiker.

Även om vi gör vårt bästa för att minimera vår egen verksamhets påverkan, såsom våra investeringar i att vara först med innovativa energieffektiva hanteringslösningar, så sker vår bransch huvudsakliga miljöpåverkan i produktionsfasen. Eftersom vi inte har någon egen produktion fokuserar vi på att bygga relationer med kvalitetsvarumärken som fokuserar på att tillverka produkter med en bättre kvalitet som håller längre, vilket vi tror är den mest hållbara lösningen.

När allt kommer omkring vill vi bara göra det enkelt att göra hållbara val. Vi vill att våra kunder ska köpa sina favoritmärken utan betänkligheter eftersom de vet att vi tar väldigt seriöst på ansvar, oavsett om man köper ett traditionellt märke eller något varumärke från vår snabbt växande kategori hållbart mode. Ensamma kan vi inte förändra branschen, men vi vill inspirera till en positiv förändring genom det vi gör, såsom att minska returer med vår "fair use"-policy, låta våra partner ta del av våra lösningar för god praxis och genom att göra det enklare för våra kunder att välja ett hållbart mode. Vi skulle även välkomna lagstiftning i form av en koldioxidskatt för att påskynda satsningen mot en hållbarare industri.

Hermann Haraldsson, VD



VÅR VISION

Vår vision är att använda oss av vår lokala nordiska position och våra teknologiplattformar för att göra det enkelt för våra kunder och partner att göra hållbara val. Genom att ta ansvar för vårt direkta och indirekta avtryck i värdekedjan och möjliggöra för människor att agera medvetet, strävar vi efter att bygga en hållbarare framtid för mode.

Inom Boozt har vi en stark och väl förankrad tradition av att alltid sträva efter att vara ett rättvist och ansvarsfullt företag. Vi inser behovet av att ta itu med de sociala och miljömässiga utmaningarna inom modeindustrin, och att större vikt måste läggas vid att ta ansvar för vår miljöpåverkan. Som en ledande marknadsaktör kan vi med vårt inflytande verka för en hållbarare bransch genom att ställa upp riktlinjer för ansvarsfullare beteenden. Vi anser att vi alla måste samarbeta för att förbättra kvaliteten och transparensen i försörjningskedjan, vilket omfattar frågor som respekt för mänskliga rättigheter och rättvisa arbetsvillkor, såväl som vilken miljöpåverkan tillverkningen och verksamheten har.

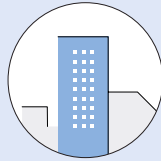
För att uppnå vår vision ska vi agera strategiskt för att stärka vår ledande ställning i Norden och vårt starka lokala inflytande, såväl som att stärka vår kompetens inom teknologi och innovation. Genom att göra ansvarsfulla val inom alla våra verksamhetsområden kan vi minska vår lokala verksamhets direkta avtryck, samtidigt som vi även kan inspirera våra partners att följa med på resan mot en hållbarare modeindustri.

Vår ansvarsvision går i hög grad hand i hand med det vi står för som företag: att ta ansvar varhelst och närhelst i försörjningskedjan det är möjligt, samt att vara ödmjuka inför utmaningen som följer av att vara delaktig i att förändra en bransch. Som hjälp på vägen har vi inriktat vårt arbete på fyra centrala områden: vårt företag, våra medarbetare, våra partner och vårt sortiment. De områdena, som är förankrade i vår "care-why"-kultur och våra etiska standarder, gör det möjligt för oss att anta ett holistiskt tillvägagångssätt för vår direkta och indirekta påverkan i modeförsörjningskedjan.

Vår målsättning är att leverera bra mode till våra kunder med hjälp av högteknologiska lösningar och ett sortiment av utvalda modevarumärken. I den strävan är hållbarhet en viktig byggsten för vår verksamhets långsiktiga framgång, både för att kunna säkerställa att vi tillgodoser våra kunders och branschens behov. Det vi gör har alltid avspeglat vår önskan att göra det som är bra. Med hjälp av en tydlig vision och öppen kommunikation kan vi kämpa hårdare och dela med oss av god praxis, vilket kan inspirera till en mer hållbar industri.

VÅRA NYCKELOMRÅDEN

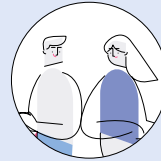
VÅRT FÖRETAG



Vi strävar alltid mot att erbjuda den bästa möjliga kundupplevelsen samtidigt som vi bedriver vår verksamhet på ett ekonomiskt, socialt och miljömässigt ansvarsfullt sätt.

Vi tar ansvar för vår verksamhets påverkan på miljön och reducerar vårt avtryck från koldioxidutsläpp, energiförsörjning, avfallshantering och förpackning.

VÅRA MEDARBETARE

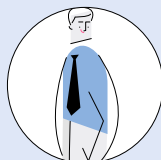


Vi vill göra det lätt för våra medarbetare att göra gott.

En stark företagskultur samt smarta investeringar gör det möjligt för våra medarbetare att bidra positivt till miljön och samhället.

‘CARE WHY’-KULTUR

VÅRA PARTNER



Vi vill inspirera våra partner att bidra till en positiv påverkan på försörjningskedja.

Genom att samarbeta med branschens intressenter och dela med oss av vår kunskap är vår målsättning att främja en hållbarare industri.

VÅRT SORTIMENT



Vårt mål är att göra det enkelt för våra kunder att göra hållbara val med hjälp av transparens och teknologi.

Vi bygger den största kollektionen av hållbart mode i Norden baserad på hållbara certifieringar och industriledande riktlinjer.

Rapporteringskrav

För att kunna göra ansvarsfulla val som har en positiv påverkan på branschen förstår vi att det krävs gedigen vetenskapligt förankrad forskning, stabila partnerskap och en tydlig förståelse för var vi kan påverka mest. I den här rapporten använder vi Global Reporting Initiative (GRI) som ett verktyg 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.

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 vidta åtgärder för att uppfylla de globala målen för hållbar utveckling, där vi befinner oss i ett tidigt skede med att anpassa våra verksamhetsmål till de globala målen. Det har varit vårt fortsatta fokus för våra hållbarhetsinitiativ under 2019 och den här rapporten fungerar som vår redovisning av våra framsteg, en s.k. Communication on Progress (COP).

Väsentlighetsanalys

Med utgångspunkt i vår väsentlighetsanalys fokuserar den här rapporten på de viktigaste hållbarhetsfrågorna. Den omfattar även de ekonomiska, sociala och miljömässiga frågor som vi har prioriterat. Inom hållbarhet syftar väsentlighet på de områden som interna och externa intressenter anser vara mest angelägna i förhållande till relevanta miljömässiga och sociala frågor såväl som styrningsaspekter. Väsentliga frågor för oss, sett med utgångspunkt i vår värdekedja, är de centrala områden där vi kan utveckla program som är mer direkt inriktade på de områden som har störst påverkan.

Vår första väsentlighetsanalys gjordes 2018. Den revideras och uppdateras löpande genom interna utvärderingar samt dialoger med våra partners, kunder och externa intressenter. Med utgångspunkt i vår analys identifierade vi de centrala områden som vi kan påverka mest: optimera vår lokala verksamhet, stärka våra medarbetare, engagera våra partners och välja ut vårt hållbara sortiment. De områdena utgör vår modell för att anta de globala målen för hållbar utveckling och att upprätthålla de tio mest relevanta principerna förknippade med vår verksamhet med avseende på att vidta åtgärder mot hållbarare och mer cirkulära affärsmodeller. Vi anser att många av de globala målen innehåller viktiga element i relation till vår hållbara utveckling men vi har i dagsläget valt att fokusera på de som vi tycker är mest relevanta, det är målen nummer 9, 12 och 17.



United Nations Global Compact

HUR BOOZT GROUP STRÄVAR EFTER ATT UPPNÅ DE GLOBALA MÅLEN NUMMER 9, 12 OCH 17.



Mål 9. Bygga motståndskraftig infrastruktur, verka för en inkluderande och hållbar industrialisering samt främja innovation.

- *Driva vår verksamhet med förnybar energi.*
- *Verka för innovation och nya tekniska lösningar i vår egen verksamhet*
- *Verka för och använda oss av innovativa distributionsalternativ*
- *Uppgradera och bygga om befintlig infrastruktur för att göra branschen mer hållbar*

Läs mer om vår strategi för den här principen på sidorna 46-57



Mål 12. Säkerställa hållbara konsumtions- och produktionsmönster.

- *Möjliggöra för kunder att göra fler hållbara val*
- *Samarbeta med varumärkespartner för att förbättra spårbarheten i försörjningskedjan*
- *Verka för längre livslängd genom att förlänga varors livscykel*
- *Använda resurser ansvarsfullt i vår egen verksamhet*

Läs mer om vår strategi för den här principen på sidorna 46-57, 66-71, 72-77



Mål 17. Stärka genomförandemedlen och återvitalisera det globala partnerskapet för hållbar utveckling.

- *Använda vår ställning som en ledande aktör i Norden för att dela med oss av god praxis till branschen*
- *Ingå nya partnerskap med andra branscher*
- *Stärka vårt samarbete med våra varumärkes- och distributionspartner för att minska miljöpåverkan*

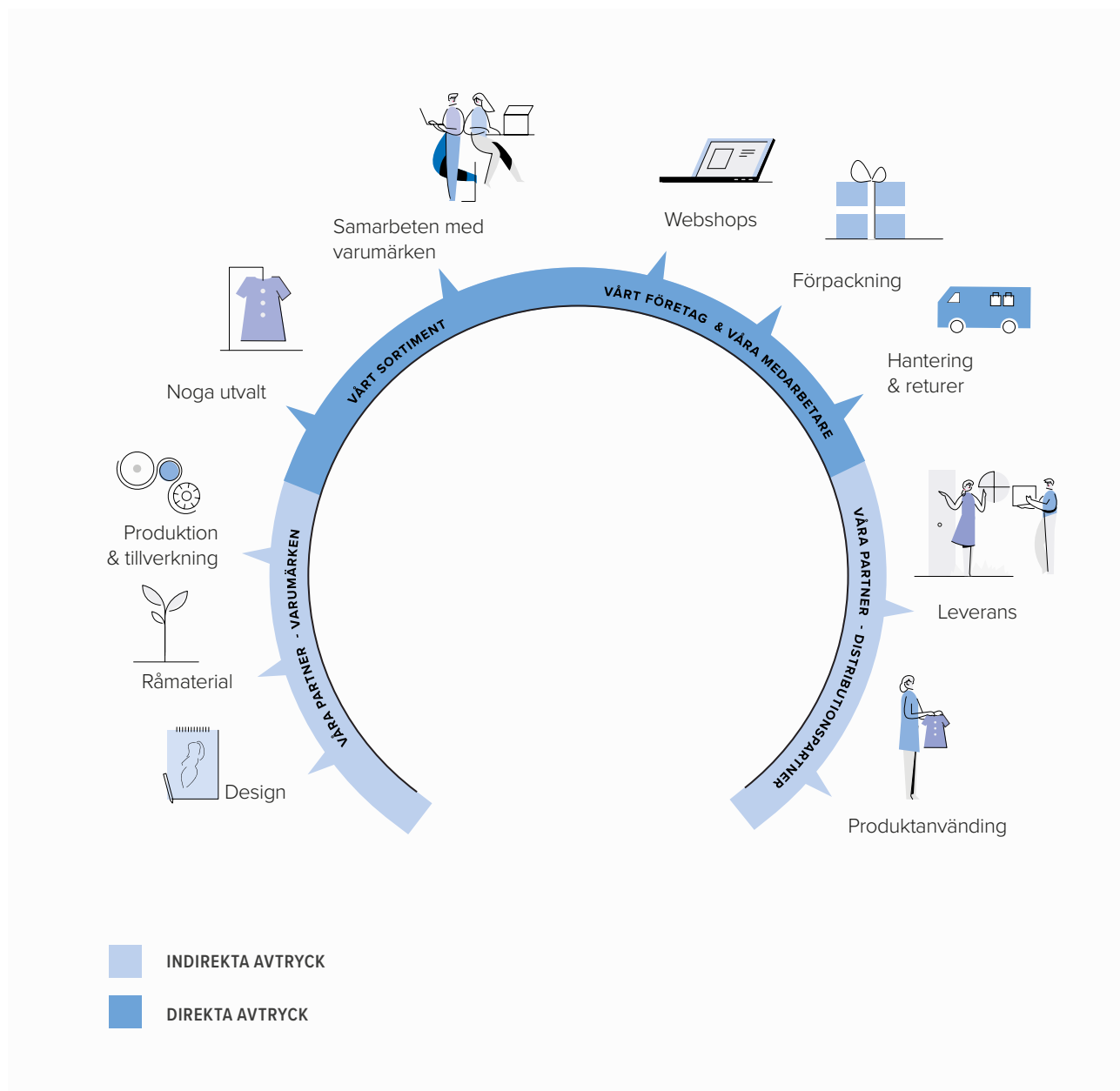
Läs mer om vår strategi för den här principen på sidorna 46-57, 66-71, 72-77

Hållbarhetsarbete

Vi är angelägna om att bedriva vår verksamhet ansvarsfullt, med högsta möjliga etik, öppenhet och transparens. Ledningen har det strategiska ansvaret för vår hållbarhetsstrategi medan hållbarhetsteamet ansvarar för införandet av strategin. Hållbarhetsteamet och andra avdelningar inom Boozt Group har ett nära samarbete. Tillsammans arbetar de för att verkställa våra hållbarhetssatsningar, fortlopande revidera vår väsentlighetsanalys samt säkerställa att vi inom alla verksamhetsområden agerar på ett ekonomiskt, socialt och miljömässigt ansvarsfullt sätt.

Våra medarbetare är vår viktigaste tillgång i hållbarhetssatsningarna och vi vill göra det lättare för dem att göra rätt. En stark företagskultur som bygger på förtroende, frihet och ansvar samt smarta investeringar gör det möjligt för våra medarbetare att bidra positivt till miljön, verksamheten och samhället. Vi vill ge dem möjlighet att använda sin kunskap, drivkraft och sina färdigheter för att tänka ut nya hållbara lösningar och bidra till vår vision. Det sker exempelvis genom att erbjuda fortlopande utbildning och utvecklingsmöjligheter inom nya eller nuvarande arbetsområden.

VÅR ROLL I MODEFÖRSÖRJNINGSKEDJAN

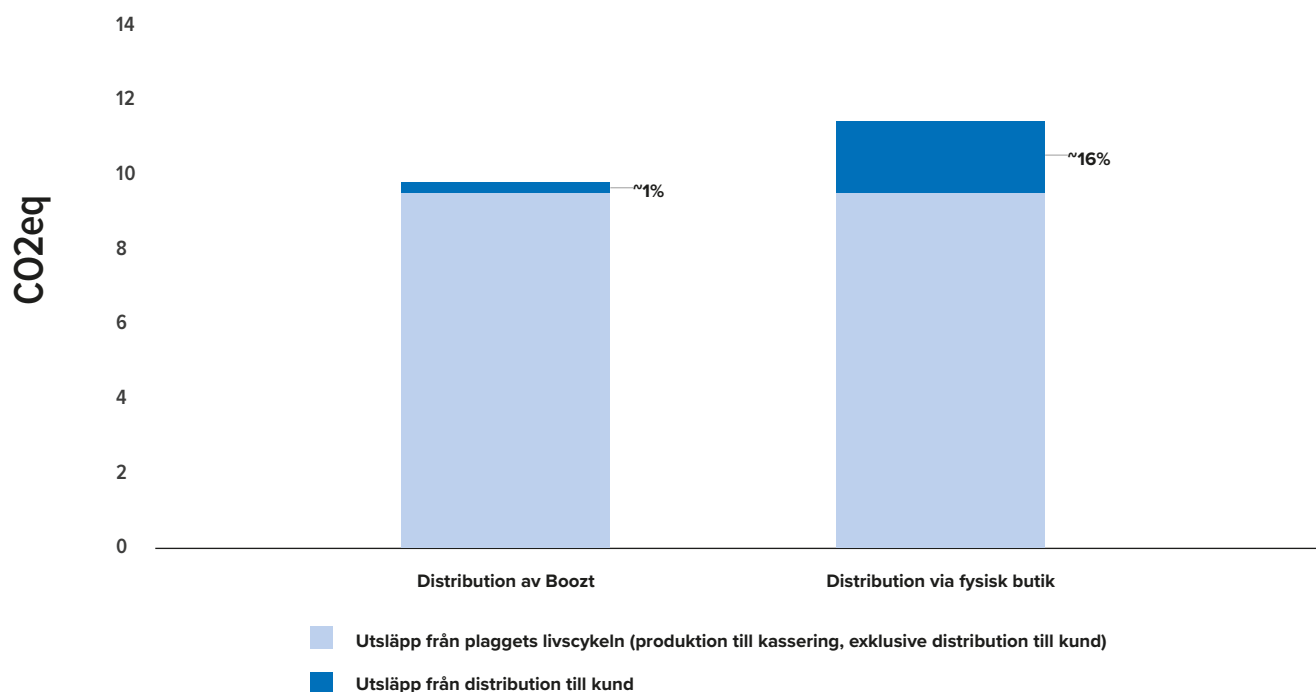


Boozt Group utgör en liten del av hela mode-försörjningskedjan. Som återförsäljare utan egen produktion har vi ingen direkt påverkan på tillverkningen av varorna som vi säljer. Trots det måste vi ändå ta ansvar för den indirekta påverkan som vi har på vårt nätverk av affärspartner som är verksamma inom andra led i försörjningskedjan. Genom vår ledande marknadsställning kan vi informera våra varumärkes- och distributionspartner om en strategi samt införa nyheter och kommunicera förändringar till dem. Dessutom kan vi ge våra kunder information och kunskap om de förändrade förutsättningarna i branschen.

På resan mot att minska vår verksamhets miljöpåverkan och bidra till en hållbar försörjningskedja, anser vi att det är viktigt att ha korrekt och utförlig information om vilka konsekvenser e-handelsmodellen har på miljön.

Ny forskning i rapporten "Environmental assessment of Swedish clothing consumption" från 2019 av RISE (Research Institutes of Sweden), redovisar miljöpåverkan av kundens transport till och från den fysiska butiken. När vi jämför denna data med miljöpåverkan av vår e-handelsmodell är den avsevärt lägre än det genomsnittliga koldioxidavtryck som genereras när man handlar i en fysisk butik i Sverige. Samtidigt som vi alltid strävar efter att minska vår verksamhets avtryck, är det fortfarande svårt att exakt kunna precisera e-handelsmodellens verkliga miljöpåverkan jämfört med den som fysiska butiker har. Mer data avseende miljöpåverkan av dessa två verksamhetsmodeller bör samlas in och jämföras. Därför vill vi använda oss av vår ställning på den nordiska marknaden för att samarbeta med forskare som kan bidra till att ge oss en bättre förståelse på området, baserat på empiriska resultat.

Ett par jeans sålda i Sverige – de totala koldioxidutsläppen per distributionsmetod



*Uppgifter från rapporten "Environmental assessment of Swedish clothing consumption" från 2019 av RISE (Research Institutes of Sweden). Data för distributionsutsläppen avseende en fysisk butik baseras på koldioxidavtrycket per köpt vara, beräknat utifrån den genomsnittliga transporten till butiken. Utsläppen är en blandning av transporter som inte genererar något utsläpp, kollektivtrafik och personbiltrafik. Utsläpp från belysning och uppvärmning av fysisk butik är inte inräknad i "distribution via fysisk butik". Utsläppet per Boozt-vara fås genom att dividera koldioxidutsläppen per order (314g) med det genomsnittliga antalet varor per order (2.8).

Boozt Group värdekedja

Vår värdekedja ger oss möjligheten att leverera bra mode och en enastående shoppingupplevelse till våra kunder. Den åskådliggör våra tre huvudsakliga affärsområden samt varuflödet inom Boozt Group ekosystem. Boozts värdekedja utgör en liten del av den större modeförsörjningskedjan, men det är här som vi har en direkt påverkan på vårt avtryck och kan säkerställa att vi driver en ansvarsfull och effektiv verksamhet. Att föregå med gott exempel med vår egen verksamhet är vårt sätt att vara en förebild och inspirera till förändring i den större försörjningskedjan.

Boozt Group är inget "snabbt-mode-företag". Vår strategi är att erbjuda ett brett sortiment av utvalda premiumvarumärken, med ett stort fokus på kvalitetsvaror som tillverkas för att hålla länge. Vi vill försäkra oss om att alla varor till slut hamnar hos våra kunder, att varors livslängd förlängs och att slöseri minimeras. Som en del i att ta ansvar för vår värdekedjas direkta påverkan

försäkrar vi oss om att förlänga varornas livscykel genom våra plattformar. Varor får flera möjligheter att säljas och det som inte kan distribueras skänks till slut bort.

Våra tre affärssegment, Boozt.com, Booztlet.com och Övrigt (fysiska butiker), avspeglar den nordiska online-klädmarknadens tillväxtmöjligheter, samtidigt som segmenten ger oss möjlighet att göra ansvarsfulla val med avseende på hur vi hanterar vårt lager och reklamationer. Överskottslagret från Boozt.com får nya möjligheter att säljas på Booztlet.com och i vår fysiska Booztlet-butik säljs varor med mindre defekter till ett mycket rabatterat pris. Vi samarbetar även med varumärken för att hjälpa dem att hantera sina lager som vi köper till rabatterade priser. På så sätt kan varumärken använda våra plattformar som ett ansvarsfullt alternativ i hanteringen av överskottslager. Beträffande våra online-plattformar så ligger alla på Google Clouds servrar, helt och hållet drivna på förnybar energi från en av världens mest energieffektiva anläggningar i St. Ghislain, Belgien.



IN SEASON

Mid-to-premium mode för den nordiska konsumenten

OFFPRICE

Ansvarsfull hantering av tidigare säsongens lager från varumärken och Boozt.com

LAST RESORT OUTLET

Varor som inte såldes i webbbutikerna, t.ex. varor med mindre defekter





VÅRT FÖRETAG

Vi strävar alltid mot att erbjuda den bästa möjliga kundupplevelsen samtidigt som vi bedriver vår verksamhet på ett ekonomiskt, socialt och miljömässigt ansvarsfullt sätt. Vi tar ansvar för vår verksamhets påverkan på miljön och reducerar vårt avtryck från koldioxidutsläpp, energiförsörjning, avfallshantering och förpackning.

Centralt för allt vi gör är vårt företag, som omfattar vår verksamhets alla delar och som gör det möjligt för oss att ge våra kunder en enastående shoppingupplevelse. För oss är det viktigt att hitta effektivare varuflöden i verksamheten eftersom det är där vi har en direkt påverkan på vårt avtryck. Med effektivare varuflöden avses användande och utveckling av effektivare och hållbarare processer i vår dagliga verksamhet. Exempel på det är att förkorta hanteringstiden för kundorder, använda förnybar energi, hitta den optimala lösningen för våra Boozt.com- och Booztlet.com-påsar som varorna skickas i och att sänka koldioxidutsläppen.

Som ett nordiskt företag med en ledande marknadsställning tror vi att en stor del av vår framgång ligger i att bedriva verksamheten lokalt. Det innebär att vi kan optimera våra leveranser till kunderna, skapa starka varumärkesnätverk och skapa engagemang lokalt. Våra investeringar i att hantera alla transporter och returer på vårt lokala hanteringscenter i Ängelholm har även bidragit till miljövänligare leveranser. Det gör det möjligt för oss att hålla koldioxidutsläppen per order till 0,3 kg/CO₂e. Det låga talet är resultatet av vårt beslut att hantera transporter och returer lokalt.

För Boozt Group det viktigt att vara innovativ för att fortsätta optimera vår verksamhet samt säkerställa företagets fortlevnad och den framtida miljön. Områdena som vi har

störst kontroll över när vi skapar smartare varuflöden, och som kan ha en direkt påverkan på vårt avtryck, är vårt huvudkontor i Hyllie och vårt hanteringscenter i Ängelholm. Det inkluderar att hitta effektivare och påhittigare sätt för resursanvändning när det gäller förpackningsmaterial, lagerteknologi och hur varor transporteras. Under 2019 investerade vi i Boozt Innovation Lab, en tech hub med fokus på innovation och utveckling. Investeringen gör det möjligt för oss att fortsatt ligga i framkant när det gäller de senaste lösningarna som kan hjälpa oss att förändra vår verksamhet och branschen.

Datadrivna beslut

Vi arbetar ständigt för att optimera och förbättra vår verksamhet. Ett av våra huvudsakliga fokusområden för 2019 var att samla in data om vår verksamhets miljöpåverkan. Att få en ingående överblick av vår verksamhet ger oss en bättre förståelse för vad vi behöver fokusera på i våra satsningar på att ta ansvar. För att förstå vårt miljöavtryck bättre inledde vi ett samarbete med en företag som har utvecklat en plattform för regelbunden och fortlöpande insamling av siffror. Vårt mål är att underlätta för oss och våra kunder att följa utvecklingen och att förstå vilka relevanta områden som vi behöver inrikta oss på för att minska vårt avtryck.

Med hjälp av nämnda system kan vi följa våra anläggningars miljöprestanda och ha processer på plats



för att regelbundet och löpande kunna samla in statistik om energi och utsläpp. När det gäller redovisningen av växthusgasutsläpp kan de delas upp i tre olika scope. Scope 1-utsläpp är de direkta utsläppen från källor som ägs eller kontrolleras. Scope 2-utsläpp är de indirekta utsläppen från energiförbrukningen av vår verksamhet, vårt huvudkontor och vårt hanteringscenter. Scope 3-utsläpp är de indirekta utsläppen (som inte inkluderas av Scope 2) från vår värdekedja och innefattar frakt av varor till kund, inräknat returer och affärsresor. Scope 1-utsläpp från leasade bilar uppgår till ungefär 89 ton CO₂. När det gäller Scope 2-utsläpp är all energiförbrukning och uppvärmning av Boozt hanteringscenter och huvudkontor från förnybara källor, inklusive den energi vi inte producerar själva. Exempelvis kommer energi vi köper till vårt hanteringscenter från vattenkraft och är 100% förnybar samt klassificerad som miljövänlig enligt EPD R system*. Avtrycket från vår digitala verksamhet kompenseras av att alla servrar ligger på Google Cloud Platform som drivs av 100% förnybar energi. Scope 3-utsläpp från våra distributionspartners samt in- och utrikes affärsresor uppgår till uppskattningsvis 2 020 ton CO₂ för år 2019. Den omfattande kartläggning av våra utsläpp som gjordes under året förklarar den stora ökningen från föregående år eftersom vi nu inhämtar siffror från fler datakällor. Genom införandet av vårt nya datainsamlingssystem kan vi fortlöpande följa och mäta data för att förstå vår verksamhets avtryck. Dessutom förser systemet oss med faktisk data att arbeta med för att minska avtrycket. Vi låter även våra distributionspartners använda systemet, vilket ger oss möjlighet att följa deras utveckling och verka för positiva förändringar. Under 2019 erhöll vi koldioxidsiffror från våra distributionspartners som motsvarar 97% av våra ordrar.

VÄXTHUSGASUTSLÄPP	KOLDIOXIDEKVIVALENTER I METRISKA TON (T CO ₂ E)
SCOPE 1	89
SCOPE 2	0
SCOPE 3	2,020

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. Att minska antalet returer innebär även att verksamhetsmodellen förblir hållbar ur ett ekonomiskt perspektiv. Det är svårt att minska returerna men en stor andel av dem beror ofta på varumärkeskollektionernas oförutsägbarsstorlekar. Genom att förbättra vår storleksguide strävar vi efter att eliminera de uppenbara misstagen när kunderna väljer storlek. Ett exempel på det är vårt nyligen lanserade verktyg för storleksrekommendationer, vilket bygger på maskininläring. Dessutom innebär vår nyligen införda fair use-klausul att vi kan blockera kunder som inte visar någon avsikt att behålla varorna som de köper. Ofta har de här kunderna beställt ovanligt många varor vid upprepade tillfällen och skickat tillbaka nästan allt, eller gjort stora returer vid flera tillfällen. Genom fair use-initiativet är vår målsättning att bidra till ett ansvarsfullare inköpsbeteende inom e-handel.

MINSKA RETURER MED HJÄLP AV MASKININLÄRNING

Genom systemutveckling och varumärkessamarbeten arbetar vi med att skapa möjligheten till att hjälpa våra kunder att förutsäga storlekar. Med hjälp av AI-teknologi har vi kunnat samla in information om kunders storleksval och returer för att föreslå den bäst passande storleken som finns tillgänglig. Det här ska hjälpa kunder att ta rätt storleksbeslut, oberoende av om de har gjort inköp i samma kategori förut. Vår målsättning är att sammanföra AI-teknologi och mode för att skapa den bästa kundupplevelsen och minska storleksrelaterade returer.

* Environmental Product Declarations (EPD) System är en global miljödeklaration som baseras på ISO 14025 och EN 15804

Skydd av kunders personuppgifter

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. Vi undertecknar databehandlingsavtal med alla som vi skickar och utbyter data med. 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 agenda hos vår utvecklingsavdelning som arbetar med vår plattform. 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 2019.







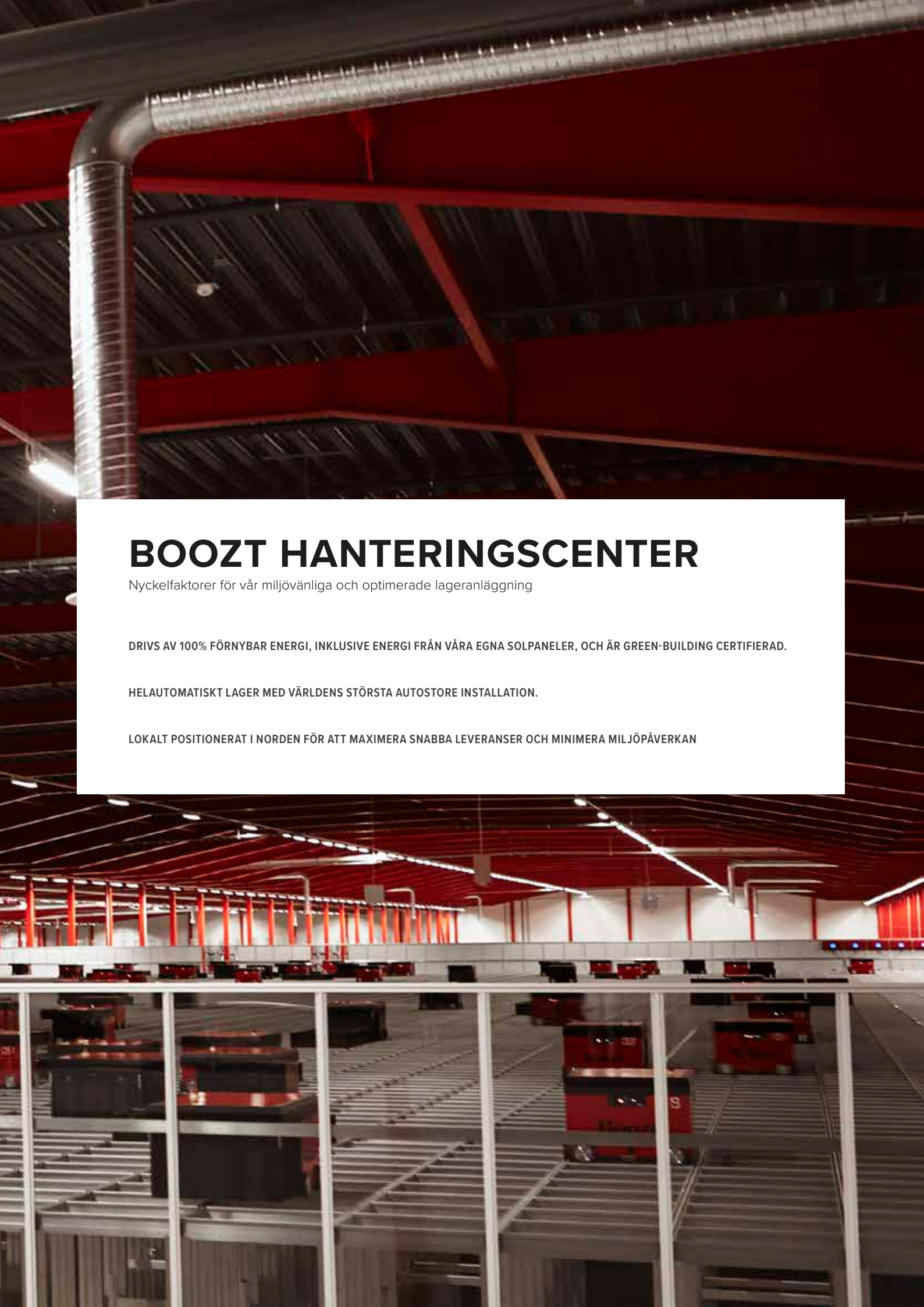
Hanteringscenter

Vårt lokala och innovativa hanteringscenter utgör en viktig anhalt för våra produkter innan de når våra kunder. Sedan invigningen av vårt hanteringscenter har vi fortsatt att optimera kvaliteten, tillförlitligheten och hållbarheten på vårt hanteringscenter. Under 2019 fokuserade vi på ytterligare samarbeten med våra distributörer i projekt avseende förnybar energi, fler investeringar i nyare teknologier samt ytterligare utbyggnad av energisjälvförsörjningen för att optimera hanteringen av vår energiförbrukning.

Vårt R&D-partnerskap med AutoStore och vår automatiseringsservicepartner Element Logic säkerställer att vi fortsatt ligger i framkant inom lagerautomatisering. Vår lokala ställning är nyckeln i vår verksamhet och det är vår ambition att skapa ett kluster av försörjningskedjor inom e-handel med utgångspunkt från vår verksamhet i Ängelholm. Det nya R&D-partnerskapet är ett naturligt steg på vår gemensamma resa att ständigt förbättra

lagerautomatiseringstekniken. Det ger oss möjlighet att testa de senaste framstegen och utvecklingen av robotteknologi i våra anläggningar. Ett första exempel på det är den nya Blackline-versionen av AutoStore-robotarna som för närvarande är i bruk på vår anläggning, den första platsen i världen som den används på.

Vi strävar efter att fortsatt vara verksamma lokalt och att hantera alla returerna på vårt hanteringscenter i Ängelholm. Under 2019 optimerade vi våra returprocesser ytterligare med hjälp av nya hanteringsförfaranden. Dessutom implementerade vi en ny förutsägelsemodell som gör att vi kan sänka kostnaderna för returerna och därmed konkurrera med outsourcing-alternativ avseende returhantering. Vi har även lyckats hålla oss konkurrenskraftiga genom strategiska partnerskap. Flera av medarbetarna på hanteringscentret är anställda genom ett integrationsprojekt för nyanlända vilket hjälper flyktingar att ta sig in på den svenska arbetsmarknaden.



BOOZT HANTERINGSCENTER

Nyckelfaktorer för vår miljövänliga och optimerade lageranläggning

DRIVS AV 100% FÖRNYBAR ENERGI, INKLUSIVE ENERGI FRÅN VÅRA EGNA SOLPANELER, OCH ÄR GREEN-BUILDING CERTIFIERAD.

HELAUTOMATISKT LAGER MED VÄRLDENS STÖRSTA AUTOSTORE INSTALLATION.

LOKALT POSITIONERAT I NORDEN FÖR ATT MAXIMERA SNABBA LEVERANSER OCH MINIMERA MILJÖPÅVERKAN



Energikällor

Det har alltid varit ett viktigt mål för Boozt att öka användning av förnybar energi. Med sina 42 000 m² är vårt hanteringscenter den största byggnaden i vår verksamhet och den står för den största energiförbrukningen. Vi förlitar oss helt och hållet på rena energikällor för att bedriva den service vi erbjuder våra kunder. 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. Solpanelerna bidrog till 8% av den totala energiförbrukningen på hanteringscentret under år 2019.

Den totala energiförbrukningen på hanteringscentret, på vårt huvudkontor i Hyllie och för leasade bilar uppgick till ungefär 1 500 MWh för år 2018. Under 2019 ökade vår totala energiförbrukning till 1 700 MWh. Våra robotar har hanterat ett stort antal ordrar vilket förklarar den ökade energiförbrukningen. Ökningen är 13%, långt under omsättningstillväxten på 23% jämfört med år 2018, vilket påvisar hävstångseffekten på energiförbrukningen som vi får genom vår affärsmodell och till följd av våra investeringar. All energi som vi inte producerar själva kommer från förnybara källor såsom vind, vatten och sol. Genom att analysera vår energiförbrukning kan vi hitta sätt att minska vår förbrukning genom att förbättra och optimera vår verksamhet.

Avfallshantering och återvinning

Vi arbetar ständigt för att eliminera avfall från vår verksamhet. När det gäller avfallsåtervinning hanteras allt inkommande förpackningsmaterial genom effektiva sorteringssystem på Boozts hanteringscenter. Återvunnet material består huvudsakligen av papper, trä och plast. Under 2018 uppnådde vi vårt mål att återvinna 85% av vårt avfall, tack vare ett närmare samarbete med en lokal avfallsanläggning. Samarbetet fortsatte under 2019, vilket gjorde att vi kunde säkerställa att 100% av vårt avfall hanteras på rätt sätt. Det som inte kan återvinnas bränns för energiåtervinning i en av två certifierade anläggningar i Sverige. När vi blickar framåt stannar vi inte vid det. I ett försök att förlänga våra materialresursers livscykel inom vår verksamhet vill vi ta reda på hur man kan minska förbrukningen och återanvända resurserna innan de återvinns.

Förpackning

Våra kunder vill ta emot förpackningar gjorda av återvunnet material, och i rätt storlek, som minimerar avfallet och garanterar att varorna levereras intakta och utan skador. Förpackningarnas påverkan är ett centralt fokusområde för Boozt Group och vi söker fler cirkulära alternativ när det gäller förpackningslösningar. Debatten om vad som är ett miljövänligare alternativ är komplicerad och förpackningens roll är särskilt relevant för online-företag. Även om förpackningen utgör en liten del av den totala påverkan under ett plaggens livscykel, så utgör den en möjlighet att hitta hållbarare alternativ. Vi har från allra första början varit delaktiga och eftersökt mer miljövänliga alternativ till plastförpackningar (det föredragna materialet i branschen).

Redan 2012 gjordes den första Boozt.com-påsen av 50% återvinningsbar plast, ett beslut som togs när man ännu inte talade om att använda återvunnet material i förpackningar. Genom åren fortsatte vi att förbättra påsens sammansättning, och ökade andelen återvunnen plast som användes. År 2018 satte vi sedan upp det ambitiösa målet att introducera påsar av fossilfritt material. I samarbete med en förpackningsleverantör introducerade vi Boozt.com-påsar gjorda av 100% biologiskt nedbrytbart matavfall. Tyvärr möttes vi av utmaningar avseende återvinningen då införandet av återvinningsmöjligheter för biologiskt nedbrytbara påsar gick långsammare än vi förväntade oss. För närvarande har anläggningarna för industriell kompostering i regionen som Boozt Group är verksam i varken ändamålsenlig infrastruktur eller system för ordentlig insamling, sortering och kompostering av avfallet. Därför kan det komposterbara materialet hamna i plaståtervinningen, vilket försämrar slutproduktens kvalitet och återvinningsbarhet. Av den anledningen har vi beslutat att göra ett uppehåll i användandet av biologiskt nedbrytbara påsar och hoppas kunna återinföra dem när det finns ändamålsenliga avfallshanteringsanläggningar.

Under 2019 tog vi itu med problemen med den biologiskt nedbrytbara påsen och vi kommer att fortsätta vår långsiktiga forskning för att hitta mer cirkulära och hållbara material till våra Boozt.com-påsar. Vårt mål är att erbjuda våra branschpartner koncepttester när man provar nya förpackningslösningar. Under 2020 kommer



vi att gå över till 100% återvunnen, Blå Ängeln-märkt plast i våra distributionspåsar. Vi har även haft en dialog med våra partners om vilka möjligheter det finns att minska användningen av plastpåsar, samt diskuterat behovet av nya råmaterial. Därutöver är alla våra kartonger gjorda av 100% FSC-märkt papper för att säkerställa full spårbarhet och återvinningsbarhet. Vi har även arbetat tillsammans med förpackningsleverantören i olika projekt angående återvinning av våra kartonger.

Sedan vi påbörjade vår hållbarhetsresa har vi strävat efter cirkularitet avseende våra förpackningar. Arbetet har

utgått från vår målsättning att arbeta med mål 12 och bidra till implementeringen av dess delmål som är att till 2030 väsentligt minska mängden avfall genom åtgärder för att förebygga, minska, återanvända och återvinna avfall.

Våra satsningar under 2019 har lett till att vi är nära att uppnå det målet redan nästa år. Vår målsättning är att dela med oss av det vi har lärt oss till branschen, för att säkerställa att våra partners kan dra fördel av våra erfarenheter och förstärka dess effekt. Under kommande år ska vi fortsätta att utmana oss själva och undersöka möjligheterna till smartare förpackningslösningar.

UTVECKLINGEN AV BOOZT-PÅSEN

2012



Redan från början har vi tagit ansvarsfulla beslut när det kommer till hur vi förpackar våra produkter. Den första Boozt.com-påsen gjordes av 50% återvinningsbar plast, ett beslut som togs när man ännu inte talade om att använda återvunnet material i förpackningar.

2017



Vi fortsatte att förbättra påsens sammansättning, och ökade andelen återvunnen plast som användes. Det återvunna materialet ökade från 50% till 80% återvunnen plast. Detta innebar en minskade vattenförbrukningen och mindre vikt vid transporter.

2018



Vi introducerade vår 100% nedbrytbara påse. I samarbete med en förpackningsleverantör introducerade vi Boozt.com-påsar gjorda av 100% biologiskt nedbrytbart matavfall. Vi använde materialet MATER-BI som är framtaget av det ledande företaget inom bioplast, NOVAMONT, och nedbrytbart enligt den Europeiska standarden EN13432.

2020



Under 2020 kommer vi att gå över till 100% återvunnen, Blå Ängeln-märkt plast i våra distributionspåsar. Vi har även haft en dialog med våra partner om vilka möjligheter det finns att minska användningen av plastpåsar, samt diskuterat behovet av nya råmaterial.

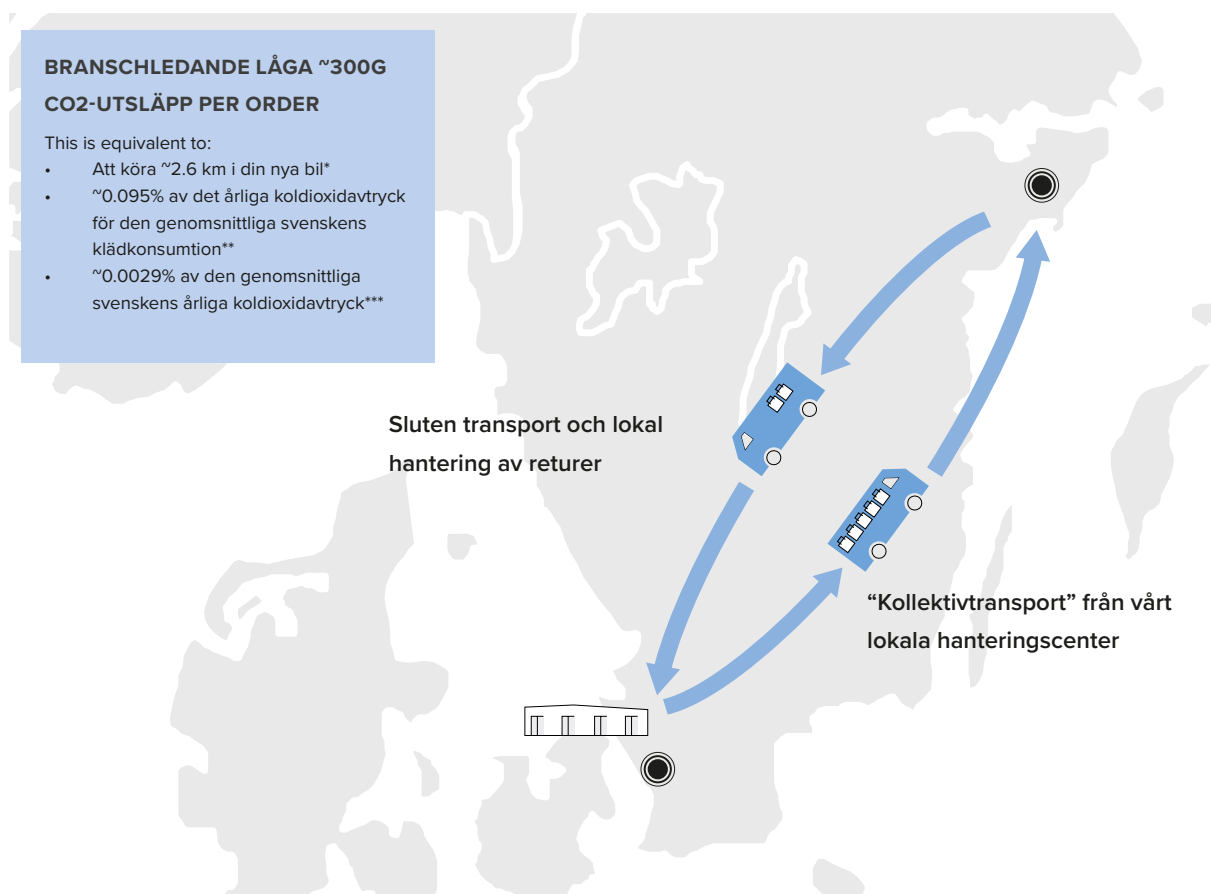
**färg och design av påsen har inte beslutats än*

Distribution

Vår målsättning är att på olika sätt optimera våra transporters 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 distributionspartners för att optimera interna och externa flöden i försörjningskedjan så att koldioxidutsläppen och annan lokal påverkan minimeras.

Vi strävar efter att erbjuda våra kunder leveransalternativ som uppfyller alla leveransbehov, inklusive möjligheten att välja mer miljövänliga alternativ såsom leverans med elbilar samt klimatkompenserande alternativ. Trots att vi är beroende av att våra distributionspartners gör framsteg i sina verksamheter är det här en agenda som vi uppmuntrar och har gemensamt med våra partners. Under 2019 arbetade vi med våra distributionspartners

för att mäta utsläppen från transporterna till våra kunder. I samarbete med våra partners får vi genom regelbunden rapportering möjlighet att mäta vår verksamhets påverkan. Dessutom får vi underlag till benchmarking och kan sätta upp mål för fortsatta förbättringar. Genom det nära samarbetet har vi kunnat beräkna koldioxidutsläppet per levererad order, vilket uppgår till 0,3 kg/CO₂ e. Det resultatet har uppnåtts tack vare våra investeringar i att optimera lokala distributionsmönster, vilka utgörs av ett antal klimatkompenserande leveransalternativ samt effektiv transport av returer i en sluten cirkel centrerad runt vårt ena hanteringscenter som ligger centralt i regionen. Vi är stolta över att dela med oss av det här resultatet då det visar värdet av att investera i lokal verksamhet och resurseffektiva lösningar.



* Source: https://www.eea.europa.eu/data-and-maps/daviz/average-emissions-for-new-cars-5#tab-chart_1 (0.314kg CO₂ eq / 0.120 Co₂ eq)

**Source: Environmental assessment of Swedish clothing assumption (0.314kg CO₂eq/11.000kg CO₂eq)

***Source: Environmental assessment of Swedish clothing assumption (0.314kg CO₂eq/330kg CO₂eq)



Huvudkontoret

Under våren 2019 flyttade vårt huvudkontor till Eminent, den första byggnaden i Norden att certifieras av WELL. International WELL Building Institute (IWBI) är en globalt erkänd byggstandard som fokuserar på människors hälsa och välmående på arbetsplatser. Den nya anläggningen säkerställer en bra arbetsmiljö, inklusive faciliteter såsom ett massagerum och ett lekrum så att föräldrar kan ta med sina barn till arbetet vid behov. Eminent är även miljöcertifierad med nivån Miljöbyggnad Guld, en svensk miljöcertifiering av hållbara byggnader genom Sweden Green Building Council. Certifieringen garanterar en minskad energiförbrukning med 25% jämfört med traditionella byggnader.

VÅRT FÖRETAG STRÄVAR EFTER ATT UPPNÅ FÖLJANDE MÅL:



MÅL 9. Bygga motståndskraftig infrastruktur, verka för en inkluderande och hållbar industrialisering samt främja innovation.



MÅL 12. Säkerställa hållbara konsumtions- och produktionsmönster.



MÅL 17 Stärka genomförandemedlen och återvitalisera det globala partnerskapet för hållbar utveckling.



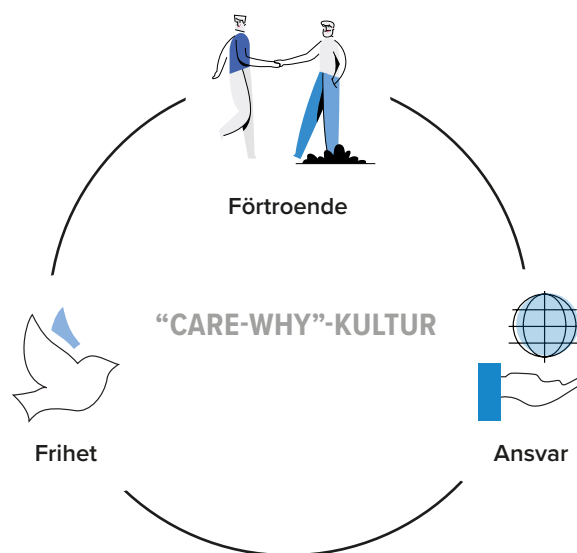
VÅRA MEDARBETARE

Vi vill göra det lätt för våra medarbetare att göra gott. En stark företagskultur samt smarta investeringar gör det möjligt för våra medarbetare att bidra positivt till miljön och samhället.

Framgångsrika organisationer har sina medarbetare att tacka. Våra medarbetare har en central roll i vårt hållbarhetsarbete. Det är genom deras hängivenhet, hårda arbete och kreativa tänkande som vår ansvarsvision kommer till liv. Vi kommer att fortsätta främja och skapa möjligheter för att våra medarbetare ska utvecklas. Därför prioriterar vi alltid att ständigt förbättra förutsättningarna för en hälsosam och effektiv arbetsplats.

Under 2018 genomförde vi vår första årliga medarbetarundersökning på hela företaget. Resultatet låg till grund för vår nya undersökningsplattform, BooztUs, som vi lanserade under 2019. Målsättningen är att underlätta för våra medarbetare att omedelbart och anonymt dela med sig av sina tankar om företagskulturen, hur arbetslag leds och om företagets inriktning i stort. När frågorna nu skickas ut varje månad har deltagandet i undersökningen ökat till 80% (72%). Att ge våra medarbetare möjligheten att regelbundet ge feedback och komma med synpunkter innebär att de har ett mer omedelbart inflytande över arbetsmiljön. Svaren är ett underlag för att ledningen ska kunna ta välgrundade beslut om våra medarbetares välbefinnande, samt att de ska kunna vidta nödvändiga åtgärder som säkerställer att vi erbjuder en sund företagskultur som stimulerar till alla arbetsgruppers effektivitet och motivation.

Kultur och värderingar



Vår företagskultur ligger till grund för allt vi gör och alla beslut vi tar. Centralt i vår kultur är tankesättet "care-why". Det handlar inte bara om att kunna utan också om att bry sig om. Att vara nyfiken på varför saker är som de är, att välja att agera och göra det lilla extra, för kunden, företaget och varandra. Vi anser att en stark företagskultur gör det möjligt för våra medarbetare att bidra positivt till miljön och samhället.

”Enligt vår uppfattning är ”care-why” det som visar skillnaden mellan det vanliga och det extraordinära.” - Hermann Haraldsson

Tre pelare utgör vår grundläggande övertygelse och är kärnvärdena som vi mäter oss mot i vårt dagliga arbete: förtroende, frihet och ansvar. De tre pelarna beskrivs i vårt HR-policydokument som man tar del av under onboarding och som är tillgängligt genom vårt online-lärandehanteringssystem.

• **FÖRTROENDE.** Det finns ett direkt samband mellan graden av förtroende i ett samhälle och hur stort välbefindandet är, om det så är finansiella eller icke-finansiella mått på välbefindande. Vi anser att samma sak gäller för företag. Vi vet att förtroende baseras på ömsesidig respekt och ömsesidigt förtroende, att man har samma mål, samma drivkraft och att man i slutändan har gemensamma intressen. Därför är en av våra centrala uppfattningar att man gör alla starkare när man kan lita på varandra. Förtroende innebär att alla känner sig trygga, och när vi känner oss trygga kan vi utveckla vår kreativitet och kompetens.

• **FRIHET.** Vi anser att våra medarbetare presterar som bäst när de är fria att agera och lösa sina dagliga arbetsuppgifter på sitt eget sätt. Våra medarbetare tycker inte riktigt om att bli tillsagda vad de ska göra. De vill även ha friheten att fatta egna beslut, att lära, att vara sig själva och föreslå nya tankesätt och arbetsmetoder. Vi tror på att ha full frihet så länge vi agerar i Boozts bästa intresse.

• **ANSVAR.** Frihet kommer med ansvar. Vi vill att våra medarbetare ska ta ansvar för kunden och dennes intressen, för företaget och dess intressen, och för varandra. Enligt vår erfarenhet uppnår vi den fulla friheten som vi strävar efter i vårt dagliga liv genom ett ansvarsfullt och tillförlitligt agerande.

Affärsetik - antikorrupktion och mutor

För att garantera att verksamheten bedrivs etiskt har vi antagit riktlinjer avseende antikorrupktion, insideraffärer och upphandling. Riktlinjerna beskriver vår ståndpunkt för att förhindra och förbjuda korrupktion och mutor, samt för att säkerställa att vi följer lokal lagstiftning där vi är verksamma, 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 korrupktion, mutor och intressekonflikter uppstår finns övervakningsmetoder och riktlinjerna i dokumentationen listar arbetssätt 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 antikorrupktion och affärsetik. Antikorrupktionspolicyn kommuniceras till alla våra varumärkes- och samarbetspartners 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 varumärkespartners. Policyen innehåller även detaljerade begränsningar avseende anställdas privata inköp understigande marknadspriser från våra leverantörer/ varumärken. Dessutom fastställer vår antikorrupktionspolicy att våra anställda inte får ta emot gåvor eller någon annan form av ersättning eftersom det finns en risk att det kan leda till otillbörlig inverkan på affärsbeslut. Vår antikorrupktionspolicy beskriver även typiska situationer där gåvor från leverantörer kan uppfattas som ett sätt att påverka affärsbeslut.

Vår ståndpunkt gällande korrupktion förmedlas genom vårt system för onlineutbildningar. 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 koden genom lärandehanteringssystemet. Inga dokumenterade klagomål avseende korrupktion eller konkurrensbegränsande incidenter rapporterades under 2019.

Whistleblower-policy

Vår whistleblower-policy antogs med målet att uppmuntra till en transparent verksamhetsmiljö där vi är lönsamma samtidigt 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 lärandehanteringssystemet, 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, och alla fall rapporteras till styrelseordföranden. Det rapporterades inga fall i whistleblower-kanalen under 2019.

Anställdas utveckling

Vi värdesätter våra medarbetare och strävar efter att skapa en arbetsmiljö som ger möjlighet till kontinuerlig utveckling i linje med våra affärsmål. Vår framgång som företag är en produkt av våra begåvade, hårt arbetande medarbetare och de kunskaper som de har med sig in i företaget. För att fortsätta växa som företag måste vi därför investera i våra medarbeters utveckling.

Vi tror på att ge frihet och ansvar för personlig karriärutveckling, vilket ger våra medarbetare möjligheten att utvecklas yrkesmässigt inom företaget. Vi förespråkar interna utbyten och uppmuntrar våra medarbetare att söka interna tjänster när de känner sig redo att ta nästa steg i karriären eller lära sig ett annat affärsområde. På så sätt behåller vi viktig talang och kunskap i företaget samtidigt som vi låter våra medarbetare utvecklas och utmana sig själva.

För att förbättra interna system och initiera ytterligare aktiviteter för medarbetarutveckling använder vi ett lärandehanteringssystem (LMS) för våra medarbeters lärande och utveckling. Genom att göra utbildningsverktygen enkla och tillgängliga uppmuntrar vi våra medarbetare att ständigt söka ny kunskap och nya möjligheter till att utvecklas. Vi anser att det är nyckeln till att medarbetare ska känna sig tillfreds.

Talangutveckling

Under 2019 fokuserade vi på att utöka och förbättra nuvarande aktiviteter med sådant som personlig utveckling, samhällsuppdrag och framtida talanger. Aktiviteterna inkluderade tal vid olika karriär- och nätverksutställningar samt tekniska evenemang på vårt huvudkontor för att främja och inspirera framtida tillväxt av IT-studenter. Evenemangen inkluderade även vårt samarbete med lokala Tech talks samt nätverksevenemang öppna för allmänheten både i Danmark och i Sverige. Vår HR-avdelning har dessutom deltagit i lokala mentorprogram för karriär- och talangutveckling.

Onboarding av nyanställda

Vi anser att integration är en nyckelkomponent för att behålla personal. Alla nyanställda genomgår ett 18-moduls digitalt introduktionsprogram för att få en grundläggande förståelse för företagets policyer och tillvägagångssätt. För ytterligare stöd vid onboarding håller medlemmar ur företagsledningen och vår HR-avdelning halvdagsmöten med information. Under de mötena får nyanställda en introduktion av Boozt Group, vår kultur och våra värderingar, samt en ingående presentation av några av våra avdelningar. Mötena är även ett informellt forum för våra nyanställda att träffa varandra och föra uppriktiga diskussioner om eventuella frågor om onboarding-programmet.

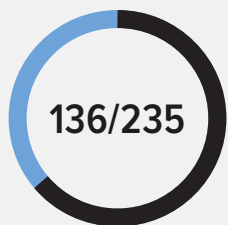
BOOZT CODING ACADEMY

Som teknologiföretag är det viktigt för oss att alla anställda känner sig bekväma och trygga med att använda våra IT-system. Vi förlitar oss på system som är helt egenutvecklade och som därför ger oss möjlighet att ändra och modifiera vår teknologi för att tillgodose våra behov. Vi förstår att inte alla är bekväma eller trygga med att programmera. Boozt Coding Academy är en möjlighet där anställda kan anmäla sig till en två månaders kurs för att lära sig grunderna i kodning. Vi vet att alla inte kommer att bli programmerare men vi strävar ändå efter att våra anställda ska vara nyfikna, utmana sig själva och alltid sträva efter yrkesmässig utveckling.

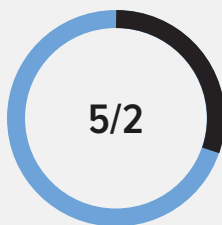


BOOZT I SIFFROR

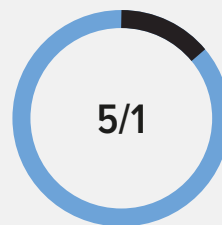
KÖNSFÖRDELNING



TOTALT, ALLA ANSTÄLLDA



KONCERNLEDNING

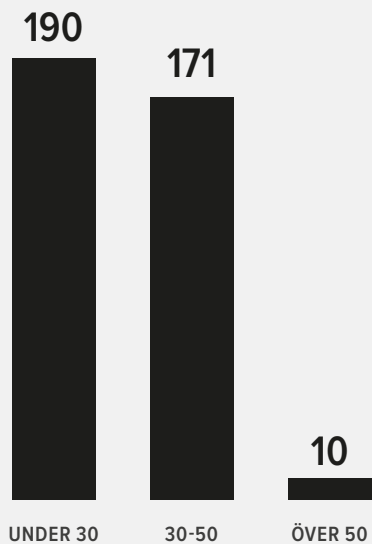


STYRELSE

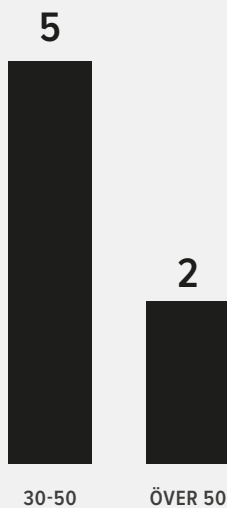
MÄN KVINNOR

ÅLDERSFÖRDELNING

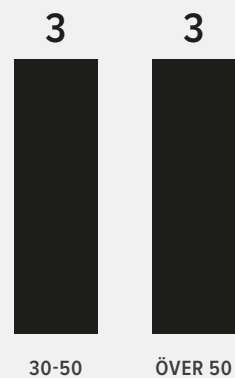
TOTALT, ALLA ANSTÄLLDA



KONCERNLEDNING



STYRELSE



371

HELTIDSANSTÄLLDA

34

MEDELÅLDER

33

NATIONALITETER



Främja mångfald och jämställdhet

Vi anser att företagets centrala styrka är att vi har olika bakgrund. Att vi har samma mål men är väldigt olika. Vi har 33 olika nationaliteter på företaget. Dessutom tycker vi att det är viktigt med en bra balans mellan arbete och privatliv.

Föräldraledighet för både män och kvinnor är en naturlig del av vårt företag, där våra medarbetare har möjlighet att kombinera deltidsföräldraledighet med deltidsarbete. Även om vi föredrar att våra medarbetare tillbringar större delen av sin arbetstid tillsammans med sina kollegor, så stöttar vi medarbetare som ibland vill arbeta hemifrån eller som behöver tid för återhämtning.

Vi tror starkt på och stöder aktivt kvinnors och mäns lika rättigheter när det gäller anställning, arbetsvillkor och yrkesutveckling. Det finns inte några skillnader i yrkesroller, rekryteringar, utbildnings- och lönenivåer hänförliga till kön.

Hälsa och säkerhet

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 att sätta upp mål.



Arbetssäkerhet på huvudkontoret

Eventuella identifierade risker i arbetsmiljön hanteras systematiskt i vårt arbete med hälsa och säkerhet på jobbet. Risker på vårt huvudkontor omfattar hälsorisker 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.

Arbetssäkerhet på hanteringscentret

Säkerheten för de som jobbar på hanteringscentret är viktig och vår målsättning är att inga arbetsskador ska uppstå. 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 returer, men även psykosociala risker såsom belastningsskador orsakade av monotona arbetsuppgifter och av att man står många timmar i följd. Den vanligaste arbetsskadan är axelsmärter på grund av monotona rörelser. För att förebygga den potentiellt 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 2019 rapporterades inga skador i hanteringscentret.

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 anställda (7,2%) sjukskrivna längre än 14 dagar. Under 2019 var 22 anställda (6,5%) sjukskrivna längre än 14 dagar. Med början år 2019 har våra anställda kunnat få utlåtanden och råd från hälso-



och sjukvårdspersonal, inklusive företagshälsovård. Av den anledningen tror vi att vi har kunnat upptäcka fler fall och erbjuda godkända rehabiliteringsprogram och/eller personliga lösningar. Boozt Group får då information och 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.



VÅRA PARTNERS

Vi vill inspirera våra partners att bidra till en positiv påverkan på försörjningskedja. Genom att samarbeta med branschens intressenter och dela med oss av vår kunskap är vår målsättning att främja en hållbarare industri.

Samarbete genom hela värdekedjan är nyckeln till att uppnå en bred hållbarhetsförändring inom hela industrin. Av den anledningen är partnerskapen med våra varumärken, distributörer och logistikföretag centrala i vår verksamhet. Vi tror även att möjligheterna som partnerskapen ger oss är viktiga för att förbättra och vinna konkurrensfördelar.

Under 2019 vidareutvecklade vi förra årets satsningar att marknadsföra hållbart mode. Under året har vi reviderat och uppdaterat vår strategi, skapat starkare partnerskap och fokuserat på att välja ut vårt sortiment av nordiska varumärken som är ledande inom hållbarhet. Vår målsättning är att gynna varumärken som fokuserar på att använda hållbara material och vars tillverkning samt design är av hög kvalitet så att varorna håller länge. Som en del i vår vision att vara ansvarsfulla stöttar vi våra varumärkespartners på deras hållbarhetsresa, hjälper dem att uppnå milstolpar och följer deras utveckling.

Våra inköps- och marknadsavdelningar har arbetat med våra varumärkespartners för att hitta bättre material, från det första designstadiet till skapandet av den slutliga produkten. Parallellt med vår kärnverksamhet har vi även samarbetat med skandinaviska varumärken för att skapa hållbara kollektioner exklusiva för Boozt Group. Fokus har legat på hållbara material och tillverkningsmetoder. De

första kollektionerna lanserades till höst/vintersäsongen 2019 och det finns färdiga kollektioner som kommer under 2020.

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 den miljöpåverkan tillverkningen har. Under 2018 införde vi en enkät för att förstå vilka miljömässiga och sociala utmaningar våra varumärkespartners står inför. Målet med undersökningen var att inrätta en kommunikationskanal med våra utvalda partners för att hantera både miljömässiga och sociala utmaningar i deras värdekedjor. Under 2019 optimerade vi tillvägagångssätten för att systematiskt inhämta information från varumärken.

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 vi säljer har producerats under säkra och rättvisa arbetsförhållanden. Under 2017 antog vi en uppförandekod med syftet att fastställa och

kommunicera vilka minimikrav som ställs på leverantörer, inklusive respekt för mänskliga rättigheter och rättvisa arbetsvillkor. Under 2019 uppdaterade vi Boozt Group uppförandekod för leverantörer då vi ökar vårt fokus på att våra varumärkespartners följer den. Riktlinjerna som presenteras i dokumentet utgår från FN:s deklaration om de mänskliga rättigheterna samt den Internationella arbetsorganisationens (ILO:s) konventioner. Leverantörer måste följa alla lagar och regler i de länder som man är verksam i.

Transparens i försörjningskedjan

Vi tror att data är den största utmaningen och största möjligheten när det gäller förändring i modelförsörjningskedjan. Den information som vi kan dela med oss av till våra kunder är inte bättre än den data som vi kan samla in i samarbete med våra varumärkespartners. Eftersom konsumentbeteenden förändras och det finns en ökad efterfrågan på bättre framställda produkter, med avseende på miljömässig och social påverkan, så ökar även behovet av relevant och transparent information. För oss innebär det att ta proaktiva steg för att förbättra produktinformation, utveckla hållbarhetsguider till kunder och öka riktad kommunikation. Full transparens genom hela försörjningskedjan kan bara uppnås genom nära samarbete med våra varumärkespartners.

Utifrån det som 2018 började som en varumärkesenkät har utvecklats till ett mer systematiskt sätt att samla in och analysera information. Den här informationen tas fram både på varumärkesnivå såväl som på produktnivå med avseende på ansvarsfulla affärsmetoder och på transparens i försörjningskedjan. Tillsammans med över 200 av våra varumärkespartners utvecklade vi under 2019 detaljerade datamallar som skulle göra det lättare att dela information om materialcertifieringar såväl som transparens i försörjningskedjan genom nivå 1-2-3-4.

Vårt verksamhetsprocessledningsteam, i samarbete med vårt hållbarhetsteam, samlar in och bearbetar informationen för att kunna dela med sig av den till våra kunder. Vi bad varumärken att ge oss namn och adresser

till fabriker som de har använt i olika produktionsstadier, uppmuntrade redovisningsansvar såväl som spårbarhet av deras varor. Medan det till viss del är lättare att få in information om nivå 1 så har bara ett begränsat antal av våra varumärken kunnat presentera information om sina 2-nivåer, och endast ett fåtal kunde visa full spårbarhet.

Försörjningskedjor är komplexa och svåra att följa. Vi kommer att fortsätta dialogen för att hitta de bästa och lättaste sätten för att använda vår teknologiexpertis till att systematiskt samla in, granska och dela med oss av information. Transparens i försörjningskedjan är ett långsiktigt åtagande. Som en del i vårt långsiktiga åtagande kommer vi att under 2020 och framåt fortsätta att kräva mer information som underlättar för att ta fram data om försörjningskedjan. Tillsammans med våra varumärkespartners arbetar vi för att skapa det bästa sättet för att samla in information och arbeta med den genom hela försörjningskedjan.

NIVÅ 1



MONTERING

Montering och tillverkning av slutprodukten

NIVÅ 2



TILLVERKNING

Produktion av alla komponenter som behövs för slutmontering och tillverkning

NIVÅ 3



PRODUKTION AV RÅVAROR

Utvinning och/eller skörd av de primära materialen som används i produktionen, t.ex. bomull, djur, metaller

NIVÅ 4



BEHANDLING AV RÅVAROR

Råvaror behandlas till t.ex. garn eller läder. I behandlingen ingår även att spinna, färga, väva m.m.

Partnerskap

Samarbeten och partnerskap är centrala för vår verksamhet och vi är ingenting utan våra partner. Att ingå partnerskap med industrins distributions- och förpackningsexperter hjälper oss att navigera i en snabbt föränderlig miljö. Under 2019 fokuserade vi på att ta strategiska steg för att underbygga vår data. Det skedde genom att integrera våra krav i våra samarbeten och att motivera varumärken att engagera sig mer i hållbarhet.

Samarbeten med varumärken

Våra inköps- och marknadsavdelningar har samarbetat med nordiska varumärken för att skapa hållbara kollektioner. Det har gett oss en unik möjlighet till nära samarbete med våra varumärkespartners för att utveckla koncepttester av hållbara material såväl som att motivera varumärken att inkludera hållbarhet i sina kollektioner.

FÖRDUBBLING AV ANTALET HÅLLBARA BOOZT COLLABS

AW19

8

14%*

SS20

16

52%*

*Andelen Boozt Collabs per säsong som uppfyller våra hållbarhetskriterier

Ett av resultaten av de stärkta partnerskapen med våra varumärken har varit lanseringen av våra Boozt-collabs, en möjlighet för oss att samarbeta i framtagandet av exklusiva eller begränsade kollektioner till våra kunder. Det ger oss ett kraftfullt verktyg för att påverka positivt, uppmuntra till ändrat beteende och driva hållbarhetsagendan framåt. Under höst/vintersäsongen 2019 hade 14% av våra

samarbeten fokus på hållbarhet och vi uppnår 52% med vår/sommarkollektionen 2020. Vår förhoppning är att ge varumärken som kanske är i början av sin resa kunskap och exponering, samt motivera dem att arbeta mer aktivt med hållbarhet. Av den anledningen har vi inte för avsikt att enbart samarbeta med etablerade hållbara varumärken utan hellre ta in varumärken som är nyfikna på att ta reda på hur de kan arbeta mer aktivt med hållbarhet.





Samhällsengagemang

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. För femte året i rad har Boozt Group satt ihop ett starkt team för att öka kunskapen om förebyggande av cancer och cancerforskning. Sedan 2015 har samarbetet med Boozt inbringat 4,5 miljoner kronor genom försäljningen av den officiella Knaek Cancer t-shirten. Bara under 2019 samlade vi in 1,0 miljon kronor till det här viktiga ändamålet. Det insamlade beloppet går till förebyggande åtgärder, forskning samt stöd till patienter och anhöriga. Vi vill ta tillfället att tacka alla som har varit delaktiga i projektet och som har stöttat oss. Det är viktigt för oss och vi kommer att fortsätta samarbeta med välkända nordiska modevarumärken för att skapa ytterligare medvetenhet och stödja Knaek Cancer-kampanjen.



Danish och Swedish Fashion Ethical Charter

Som en leverantör av mode har Boozt Group ett ansvar för hur modellerna i våra kampanjer behandlas. 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 Group 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.

VÅRA PARTNERS STRÄVAR EFTER ATT UPPNÅ FÖLJANDE MÅL:



MÅL 12. Säkerställa hållbara konsumtions- och produktionsmönster.



MÅL 17. Stärka genomförandemedlen och återvitalisera det globala partnerskapet för hållbar utveckling.

EN AKTIV ROLL I DET NORDISKA MODETS EKOSYSTEM

Vi tar vår ledande roll inom nordiskt mode på stort allvar. Vi vill främja innovation och förse unga brands med en plattform att nå ut till de nordiska konsumenterna. Ett exempel är vår medverkan i Next Level Award som anordnas av branchorganisationen för danskt mode, Dansk Mode & Textil. Här hyllas nya varumärken och designers med att tilldelas ett pris och en order från Boozt.com. Vår ambition är också att göra modevärlden tillgänglig för alla och därför inleder vi Köpenhamns modevecka med vår modeshow som är öppen för allmänheten. Vi har ett långvarigt partnerskap med Köpenhamns modevecka. Under 2019 deltog vi i samtalen om hållbart mode under modeveckan för höst/vintersäsongen 2019, då vi lyfte fram varumärken och frågor med fokus på hållbar modeinnovation. Vi fick även en plats i Köpenhamns modeveckas nyligen inrättade rådgivande kommitté för hållbarhetsfrågor, och stöttar därigenom förändringen mot en mer hållbar industri. Tillsammans med andra experter i branschen kommer Boozt att agera kunskapspartner och bollplank för att hjälpa till att avgöra hur modeveckan kan driva fram förändring samt motivera varumärken att arbeta mer aktivt med hållbarhet.



Boozt modevisning under Köpenhamns modevecka SS20. Veckans största visning och den enda som är öppen för allmänheten.



VÅRT SORTIMENT

Vårt mål är att göra det enkelt för våra kunder att göra hållbara val med hjälp av transparens och teknologi. Vi bygger den största kollektionen av hållbart mode i Norden baserad på hållbara certifieringar och industriledande riktlinjer.

Som ett konsumentdrivet företag är vår målsättning att sätta kunden i första rummet i allt vi gör, därav vårt mål att erbjuda en bekymmersfri användarupplevelse kombinerad med relevant och tillförlitlig produktinformation. Tack vare vår lokala ställning i Norden och på marknaden vi är verksam på kan vi ingå partnerskap med varumärken som driver utvecklingen inom modesektorn. Genom partners som har kunskap om varumärken och industrin har vi kunnat skapa ett ramverk för att lättare ta oss fram i vår föränderliga bransch.

Att vara bra och göra ansvarsfulla val har alltid varit en del av vilka vi är som personer och följaktligen även vilken vi är som organisation. Vi vill att våra kunder alltid ska känna sig trygga med att de handlar hos ett ansvarsfullt företag när de väljer att handla av oss. Det här gäller allt från våra investeringar i att driva vårt miljövänliga hanteringscenter enbart med förnybar energi, till vårt samarbete med våra varumärken för att säkerställa transparens, rättvisa förhållanden och ansvarsfull produktion i försörjningskedjan. De värderingarna delar vi med våra kunder.

Vi ser en positiv trend där fler konsumenter är nyfikna på hållbart mode och hur de kan bidra till en positiv miljöpåverkan. Som en del av modeindustrin, och tillsammans med våra varumärken, strävar vi efter att ta

med våra konsumenter på vår resa mot en hållbarare modekonsumtion. Vi har tagit fram en av de största hållbara kollektionerna i Norden, med varor som uppfyller våra branschledande normer för hållbarhet. Det är viktigt för oss att göra det enkelt för våra kunder att handla hållbart och att de kan lita på att varorna vi har tagit fram har en positiv miljö- och samhällspåverkan. Genom det sortiment och innehåll som vi tillhandahåller kan vi fortsätta att erbjuda kunder tidlösa designer av hög kvalitet samt ge dem tillförlitlig information så att de ska kunna vara säkra på att de handlar enligt de värderingar som är viktigast för dem.

Hållbart mode

Med vår hållbara kategori har vi som mål att lyfta fram varumärken som har hållbarhet som en central fråga. Syftet är även att stödja dem som är i början av sin resa och som uppfyller våra kriterier. Tack vare vår lokala ställning i Norden och på marknaden som vi är verksam på ingår vi partnerskap med varumärken som driver utvecklingen inom modesektorn. Dessutom kan vi erbjuda våra kunder ett urval tidlösa alternativ av hög kvalitet som är tillverkade under ansvarsfullare former. För att underlätta för kunder att hitta hållbara alternativ uppdaterade vi under 2019 kategorin med filtreringsalternativ samt information på produktnivå. Vårt fokus har varit att förbättra användarupplevelsen för våra kunder när de handlar ur vårt hållbara sortiment.

*Boozts nuvarande hållbarhetskriterier: material i vår hållbara kategori uppfyller vårt krav på 50% materialsammansättning i enlighet med Textile Exchange Preferred Fabrics lista. (minst 50% av materialet innehåller lyocell, lin, hampa, Lenzing viscose, Lenzing, Ecovero TM, Lenzing Tencel, Birla Viscose, Econyl, FSC viscose, papper), ekologisk bomull (minst 50%), återvunnet material (minst 50% polyester, bomull, nylon, ull, dun, gummi), bättre bomull (minst 50%), ekologisk framställning (Bluesign, OEKO-TEX Made in Green) Certifieringar som vi för närvarande inkluderar: Svanen, Fairtrade, Global Organic Textile Standard (GOTS), Global Recycle Standard (GRS), EU Ecolabel, Responsible Down Standard (RDS), Leather Working Group.



Som en del av vår kategori har vi ett utvalt sortiment av varor från över 160 varumärken. Alla utvalda produkter måste uppfylla våra kriterier för vad som är en hållbar produkt. Det finns ett starkt fokus på kvalitet i allt vi erbjuder våra kunder och samma sak gäller för vårt hållbara sortiment. Som utgångspunkt för vår hållbara kategori har vi ställt upp industriledande riktlinjer med avseende på materialåtgång och bättre tillverkningsmetoder. Vi arbetar ständigt med att förbättra våra kriterier för att följa utvecklingen av industris riktlinjer. Datatransparens är alltid en utmaning men genom automatisering samt starka relationer och ständig kommunikation med våra varumärkespartners arbetar vi för att förbättra datakvaliteten och tillförlitligheten i information, samt att få en bättre förståelse för vad som behövs.

Kraven för kategorin sattes upp under 2018, vidareutvecklades under 2019 och utvecklas ständigt för att öka spårbarheten, marknadsföra ansvarsfullt framställda produkter och inspirera till förändring. Alla produkter måste antingen tillverkas av hållbara material eller ha hållbara certifieringar. Det här innebär att alla plagg är tillverkade av mer än 50% ekologiska, återvunna material eller material som är skonsamma för miljön, och/eller att de är ackrediterade av internationellt erkända certifieringar. Att ha ett krav på att produkterna ska innehålla minst 50% hållbara material är ett exempel på när våra kriterier är ledande. Kraven på den hållbara kategorin och riktlinjer för att dela med sig av data finns tillgängliga på vår B2B-plattform för att säkerställa transparens med alla våra

varumärkespartners. När vi satte upp våra krav användes informationskällor enligt branschens benchmarking samt normer enligt redan befintliga riktlinjer, industrinormer och forskning.

Policy för 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. 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.

Miljöpolicy

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



EKOLOGISK

Mindre syntetiska gödningsmedel och kemikalier vid produktion.

LÅG MILJÖPÅVERKAN

Effektivare hantering av resurser när plagget produceras.

ÅTERVUNNET

Ett minskat behov av nya råvaror och kreativt återbruk av okonventionella produkter.

FAIRLY MADE

Respekt för mänskligarättigheter och djurs välmående.

**Textile Exchange "Preferred Fibers & Materials Benchmark Report 2018"; Higg Materials Sustainability Index (MSI); G. Sandin "Environmental assessment of Swedish clothing consumption - six garments, sustainable futures." Mistra Future Fashion 2019.*



Sustainable choices made easy

Handla med tillit

En del av vår ansvarsvision är att använda vår ställning och kompetens för att göra det enkelt för våra kunder att göra hållbara val. Det innebär att aktivt informera om våra senaste initiativ som verkar för en hållbar modeindustri och att dela med oss av våra kunskaper på området, vilken vi har fått genom forskning, väsentlighetsanalys och god praxis. När våra kunder handlar hos oss ska de alltid känna sig säkra på att de stödjer ett företag som gör ansvarsfulla val. Genom att förse kunder med information om den påverkan som material och tillverkningsmetoder har får de möjlighet att fatta mer informerade beslut om varorna som de väljer att köpa.

Under 2019 fokuserade vi på att skapa kännedom om våra hållbara produkter och den nya hållbara kollektionen. Det skedde genom målmedvetna marknadsföringskampanjer via e-post samt positionering på hemsidan, vilket hade som syfte att inspirera kunder att göra fler hållbara val.

E-postutskicken innehöll även information om olika hållbara material, internationellt erkända certifieringar samt bättre tillverkningsprocesser, vilka tjänar som kriterier för vår hållbara kollektion.

Framöver kommer vi att arbeta med korsvis kommunikation till alla våra plattformar för att informera kunder om och inspirera dem till hållbart mode. I början av 2020 kommer vi att bredda vår kommunikation till sociala medier genom veckovisa hållbarhetsinlägg. Det här är en möjlighet att interagera med våra kunder om ett ämne som de tycker är viktigt, samtidigt som det underlättar för dem att engagera sig. Vårt Boozt Care Guide-koncept är ett annat initiativ som vi har lagt grunden för under 2019 och som vi ska lansera 2020. Syftet är att råda våra kunder att vårda sina varor på ett sätt som förlänger deras livscykel och som har positiv miljöpåverkan. Skötselguiden ska kommuniceras genom olika kanaler för att säkerställa att vi når ut till vår stora kundbas på alla plattformar.



Fair use

Som ett led i vår satsning på att vara ledande i förändringen mot en mer hållbar industri har vi uppdaterat våra returvillkor med en "fair use"-klausul. Klausulen ger oss rätt att blockera kunder som vi misstänker inte tänker behålla varorna (ofta många) som de köper för att sedan utnyttja våra generösa villkor för fria transporter och returer. Det här är ett första viktigt steg för att eliminera onödiga returer, som vi har sett en dramatisk ökning av under de senaste två åren.

Vi bestämde oss för att göra den här uppdateringen då hållbara affärsmetoder är viktigt för oss, både med avseende på miljöpåverkan och på företagets långsiktiga fortlevnad eftersom vi vill fortsätta att erbjuda våra kunder den bästa shoppingupplevelsen och utomordentlig kundservice.

En hörnsten för Boozt är att kunna erbjuda 30 dagars fri retur. Den stora majoriteten av våra kunder handlar förnuftigt och skickar bara varor när det behövs. Vi har full förståelse för att en vara kan ha en annan storlek eller passform än väntat eller att man ångrar sig och därför vill skicka tillbaka.

Å andra sidan hjälper klausulen oss att föra en dialog med de få kunder som till exempel lägger ovanligt stora order gång på gång och skickar tillbaka alla eller nästan alla varorna.

Vi tar ett medansvar i att värna om miljön och minska miljöpåverkan när det är möjligt. Vår förhoppning är att inspirera våra medaktörer i branschen till liknande lösningar avseende det här ökande problemet med e-handelsmodellen.

VÅRT SORTIMENT STRÄVAR EFTER ATT UPPNÅ FÖLJANDE MÅL:



MÅL 12. Säkerställa hållbara konsumtions- och produktionsmönster.



MÅL 17. Stärka genomförandemedlen och återvitalisera det globala partnerskapet för hållbar utveckling.

VAD ÄR "FAIR USE"

Bakgrund:

- En markant ökning av ett extremt returbeteende där en liten grupp kunder visar liten eller ingen avsikt av att behålla varorna de beställer
- 1% av våra kunder står för 12% av våra returer

Implementering:

- "Fair use-klausulen" implementerades november 2019 och genomförs av en algoritm supporterad av en fair use-arbetsgrupp.
- Ca. 9,000 kunder har blockats vilket motsvarar mindre än 0,5% av kundbasen

Effekter:

- Färre returer minskar miljöpåverkan och bidrar till en hållbar verksamhet.
- Fler säsongsbetonade produkter finns tillgängliga för kunder
- Snabbare svarsfrekvens hos kundservice
- Nettoomsättningen har påverkats negativt

FRAMTIDA ÅTGÄRDER

Vår ställning som den ledande e-handelsaktören i Norden ger oss möjlighet att forma vår sektor genom att ställa upp riktlinjer mot hållbarare praxis. I vår egen verksamhet kommer vi att fortsätta fokusera på cirkularitet, med början i våra förpackningsval. Dessutom ska vi driva vår agenda framåt genom att samarbeta med våra varumärkes- och distributionspartner. Målsättningen är att genom våra partnerskap skapa en samarbetsplattform i branschen, att främja innovation och dela med oss av vår teknologiexpertis för att påskynda förändring. Därutöver har vi som mål att fortsätta vårt uppdrag att skapa medvetenhet om ledande varumärken i hållbarhetsrörelsen och att agera kunskapspartner till varumärken som är i början av sin resa. Det ultimata målet är att motivera varumärken till att införa hållbara material i sina huvudkollektioner.

Vi tror att välinformerade kunder är etiskt medvetna när de handlar och vi har för avsikt att lära kunder mer genom att dela med oss av vår kunskap om hållbara materialval. Dessutom vill vi uppmuntra till hållbara konsumtionsbeteenden på alla våra handelsplattformar. Med vår hållbara kategori har vi som målsättning att erbjuda ett utvalt produktsortiment som uppfyller våra höga krav. På så sätt vill vi hjälpa våra kunder att upptäcka och välja hållbara alternativ. Framöver kommer vi att sätta högre krav på vår hållbara kategori för att uppmuntra

varumärken ytterligare till att aktivt arbeta med hållbarhet och på så sätt utöka vårt hållbara modesortiment.

Vårt starka fokus på cirkularitet, automatisering och förnybar energi gör det möjligt för oss att öka vår kunskap och förstärka vår ställning för att bana väg för andra som vill följa efter. Vi anstränger oss för att tänka om och tänka nytt för att förbättra nuvarande affärsmodeller mot cirkularitet och skapa närmare relationer med våra kunder.

Vi har kommit långt, vilket återspeglas i de satsningar som vi har lyft fram i den här rapporten, och vi är motiverade att göra mer. Att undersöka cirkulära affärsmodeller inom modeindustrin är nyckeln till att skapa nytänkande om kläders livscykel och ge dem flera liv.

Det snabbt förändrade konsumtionsbeteendet och den ökande medvetenheten kräver att branschen frigör sig från den traditionella linjära ekonomiska modellen "köp, slit, släng". Vi ser ett ökat utbud av delade garderober, och second-hand-försäljning utgör utgångspunkten för varumärken och återförsäljare att tänka cirkulärt så att livslängden förlängs och cirkeln sluts. Som ett teknologiföretag verksamt i modeindustrin ser vi fram emot att kombinera hållbarhets- och teknologiaspekter för att forma en bättre industri.

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 2019 på sidorna 36-78 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 16 april 2020

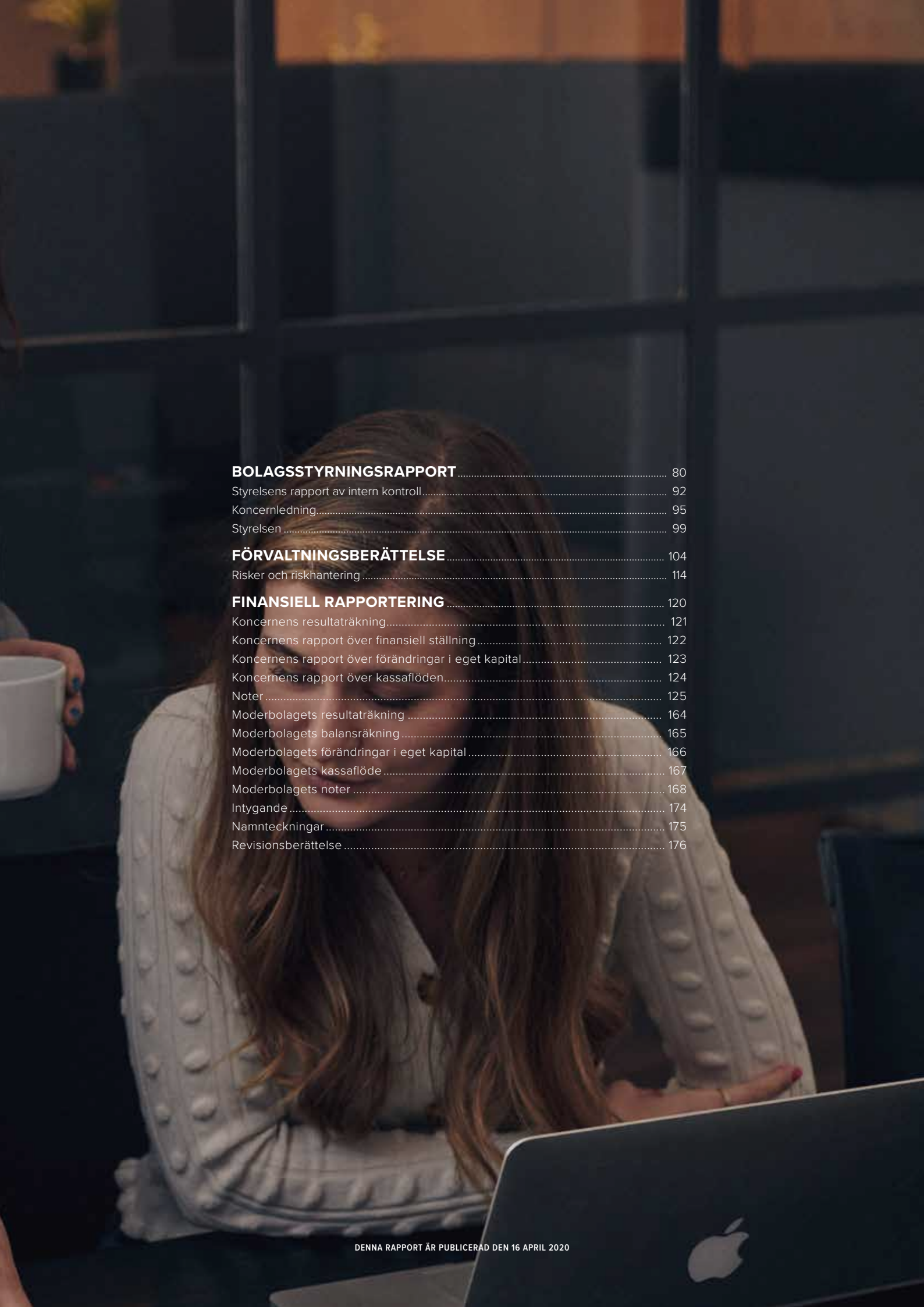
Deloitte AB

Didrik Roos

Auktoriserad revisor

A photograph of two women in a professional setting. The woman in the foreground is wearing a brown and black checkered blazer over a light-colored turtleneck, glasses, and a small pin on her lapel. She is looking down at a laptop. The woman in the background has curly brown hair, wears glasses and a grey blazer over a red and black striped top, and is holding a white mug. The background shows a blurred office environment with shelves and a yellow object.

BOLAGSSTYRNING- RAPPORT



BOLAGSSTYRNINGSRAPPORT	80
Styrelsens rapport av intern kontroll.....	92
Koncernledning.....	95
Styrelsen	99
FÖRVALTNINGSBERÄTTELSE	104
Risker och riskhantering	114
FINANSIELL RAPPORTERING	120
Koncernens resultaträkning.....	121
Koncernens rapport över finansiell ställning.....	122
Koncernens rapport över förändringar i eget kapital.....	123
Koncernens rapport över kassaflöden.....	124
Noter.....	125
Moderbolagets resultaträkning	164
Moderbolagets balansräkning	165
Moderbolagets förändringar i eget kapital.....	166
Moderbolagets kassaflöde	167
Moderbolagets noter	168
Intygande	174
Namn-teckningar	175
Revisionsberättelse	176

Boozt AB (publ) är ett svenskt publikt aktiebolag som är noterat på Nasdaq OMX Stockholm (mid cap). Bolagsstyrning avses 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 2019 avvek Boozt från Koden i följande frågor:

Koden föreskriver en intjänandeperiod på minst tre år avseende aktie- och aktiekursrelaterade incitamentsprogram. Koncernen utfärdade ett personaloptionsprogram 2015, innan bolaget noterades, som skulle gälla från och med dagen då bolagets aktier eventuellt noterades. Räknat från dagen då programmet utfärdades, har det en kortare intjänandeperiod än tre år för den andra tredjedelen av det totala programmet. 33% av programmet hade tjänats in i juni 2019 och omsattes delvis i augusti 2019, efter att delårsrapporten för andra kvartalet 2019 offentliggjordes.

På den extra bolagsstämman i Boozt AB (publ) den 24 juni 2019 beslutades det om ett långsiktigt incitamentsprogram genom emission av prestationsaktier till koncernledningen och nyckelpersoner ("LTI-programmet 2019/2022"). LTI-Program 2019/2022 berättigar bolagets vd, koncernledning och nyckelanställda till att erhålla aktier i bolaget till en teckningskurs om 0,0 kronor om vissa prestationsmål har uppnåtts vid slutet av mätperioden den 31 december 2021. Överlåtelsen sker den 24 juni 2022, varefter programmets deltagare kan tilldelas

prestationsaktierna. Det maximala antalet prestationsaktier som kan tilldelas deltagarna är 406 994 stycken.

Mer information finns på sidan under not 1.

Aktier och aktieägare

Boozt-aktien har handlats på Nasdaq OMX Stockholm (mid cap) sedan den 31 maj 2017. I slutet av 2019 uppgick det totala antalet aktier och röster till 57 370 853 stycken, fördelat på ungefär 4 600 aktieägare. Aktiekapitalet består av två aktieslag: ordinarie stamaktier (57 370 853 stycken) med en röst per aktie, samt C-aktier med 1/10 röst per aktie. Det finns inga begränsningar i hur många röster varje aktieägare kan använda sig av på årsstämman.

De tio största kända aktieägarna stod för 61,0% av de utestående aktierna. Den 31 december 2019 fanns det 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 2019:

Namn	Ägarandel (%)
SAMPENSION KP LIVSFORSIKRING A/S	9,7
RUANE, CUNNIFF & GOLDFARB	9,0
ARBEJDSMARKEDETS TILLÆGSPENSION (ATP)	8,4
INVESCO	6,5
FERD AS	6,2
VERDANE CAPITAL	5,4
LÄNSFÖRSÄKRINGAR FUNDS	4,4
FRIHEDEN INVEST A/S	4,3
THORNBURG INVESTMENT MANAGEMENT INC	4,0
FIDELITY INTERNATIONAL (FIL)	3,1
SUMMA 10 STÖRSTA AKTIEÄGARE	61,0

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 biträden 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 koncernens resultaträkning och rapport över finansiell ställning
- Vinstdisposition enligt den fastställda balansräkningen
- Bemyndigande för styrelsen att besluta om nyemission av aktier
- Tillämpning av långsiktiga incitamentsprogram genom 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 2020

Ordinarie bolagsstämma 2020 kommer att hållas onsdagen den 27 maj 2020 kl 15.00 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 28 april 2020.

Viktiga datum för årsstämman:

20 maj 2020: registreringsdatum i aktieboken för deltagande på årsstämman 2020

22 maj 2020: sista anmälningsdag till årsstämman

27 maj 2020 kl 14.45: insläpp till årsstämman börjar

27 maj kl 15.00: årsstämman börjar

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

- med e-post till: agm@boozt.com eller
- med post till: Boozt AB (publ),

Att: AGM/Årsstämma, Box 4535, 203 20 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 10 maj 2019 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 2019 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 2019 var Sampension KP Livsforsikring A/S (9,69%), ATP (8,45%) och Ruane, Cuniff & Goldfarb (8,31%). Utifrån ägarinnehav tillfrågades de största aktieägarna i turordning om de ville ha en plats i valberedningen. ATP (8,49%), Verdane Capital VII K/S (5,39%) och Länsförsäkringar Funds (2,9%) tackade ja till platserna. Valberedningen företräds därmed av Claus Wiinblad (ATP), Daniel Ahlstrand (Verdane) och Johannes Wingborg (Länsförsäkringar), som tillsammans med styrelsens ordförande Henrik Theilbjørn utgör valberedningen. Valberedningen utsåg per den 31 augusti 2019 Claus Wiinblad till valberedningens ordförande.

Valberedningens fullständiga förslag till årsstämman 2020 kommer att presenteras i kallelsen till årsstämman.

Styrelsens arbete och sammansättning granskas och utvärderas kontinuerligt under året. Valberedningen hade sammanträden i slutet av 2019 och i början av 2020.

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 styrelseledamöter som väljs av bolagsstämman vara minst tre och högst tio, och inga suppleanter. Vid årsstämman 2019 invaldes 6 styrelseledamöter 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 konstituerande möte varje år. Bland annat innehåller arbetsordningen riktlinjer för styrelsens arbete och hur arbetet fördelas mellan styrelseledamöterna och koncernchefen.

Styrelsen utvärderas varje år med syftet att utveckla styrelsens arbete och ge valberedningen en utgångspunkt för att bedöma styrelsens sammansättning. Den senaste utvärderingen av styrelsen ägde rum i november 2019, då styrelseledamöterna gjorde en självutvärdering med tillfredsställande resultat. Utvärderingen visade att styrelsearbetet har fungerat väl och att man har tagit kommentarerna från 2018 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.

LEDAMÖTERNAS NÄRVARO PRESENTERAS I NEDANSTÅENDE TABELL.

Styrelsen 2019

			Oberoende i förhållande till			Närvaro		
Namn	Position	Ledamot sedan	Bolaget och dess ledning	Större aktieägare	Styrelsemöten	Revisionsutskott	Ersättningskommitté	Styrelsearvode tkr
Henrik Theilbjørn	Ordförande	2009	Ja	Ja	16/16	6/6	4/4	740
Kent Stevens Larsen	Ledamot	2009	Ja	Ja	16/16	6/6	-	450
Jón Björnsson	Ledamot	2012	Ja	Ja	15/16	-	4/4	375
Cecilia Lannebo	Ledamot	2018	Ja	Ja	16/16	6/6	-	400
Bjørn Folmer Kroghsbo	Ledamot	2018	Ja	Ja	14/16	-	-	300
Luca Martines	Ledamot	2019 (Maj)	Ja	Ja	11/12	-	1/1	340
Staffan Mörndal	Ledamot	2012-2019 (Maj)	Ja	Nej	3/4	-	-	0
Jimmy Fussing	Ledamot	2014-2019 (Maj)	Ja	Nej	3/4	-	2/3	0
Charlotte Svensson	Ledamot	2017-2019 (Maj)	Ja	Ja	2/4	-	3/3	0

Styrelsearvoden omfattar perioden från årsstämman 2019 till årsstämman 2020.

Utfört arbete 2019

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 resultat, finansiella ställning, organisation och administration. På styrelsemötena har styrelsen behandlat frågor som rör Boozt-koncernens strategier, inklusive budget och andra ekonomiska

prognoser, kapitalstruktur och finansiering, investeringar, etablering av nya verksamheter samt en fortsatt optimering 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, det konstituerande, 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 6 möten under 2019. 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 tre ledamöter: Jón Björnsson (ordförande), Luca Martines och Henrik Theilbjørn. Ersättningskommittén ska utarbeta ersättningsprinciper samt ersättnings- och andra anställningsvillkor för koncernchefen och koncernledningen.

Ersättningskommittén höll 4 möten under 2019.

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 avseende kön, ålder, geografiskt ursprung och utbildning.

Det är valberedningens ansvar genom styrelsen att policyns krav beaktas.

Under 2019 ersattes Staffan Mörndal, Jimmy Fusing och Charlotte Svensson med Luca Martines som styrelseledamot. Genom valet av Luca Martines blev mångfalden i styrelsen mindre balanserad med avseende på kön.

En av totalt sex styrelseledamöter (16,6%) 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, kunderbjudandet, 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), försäljningschef (CCO), teknisk chef (CTO), inköpschef (CPO), personalchef (CHRO) 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 sidorna 95-97.

Aktieinnehav - styrelse och ledning per den 31 december 2019

Namn	Antal direkt ägda aktier	Antal indirekt ägda aktier	Ägarandel %	Antal optioner i 2018/2021 programmet Direkt ägda
Hermann Haraldsson (CEO)	362 195	141 911	0,88%	172 347
Sandra Gadd (CFO)	7 500 *		0,01%	18 000*
Peter G. Jørgensen (CCO)	239 364		0,42%	93 000
Jesper Brøndum (CTO)	221 116		0,39%	93 000
Mads Bruun Famme (CPO)	70 000		0,12%	93 000
Anders Enevoldsen (IRM)	3 000		0,01%	50 000
Cæcilie Rottbøll (CHRO)	0		0,00%	0
Koncernledning totalt	903 175	141 911	1,57%	519 347
Henrik Theilbjørn	0	241 527	0,42%	
Kent Stevens Larsen	1 050 000		1,83%	
Jón Björnsson	28 569		0,05%	
Bjørn Folmer Kroghsbo	0		0,00%	
Cecilia Lannebo	5 000		0,02%	
Luca Martines	0		0,00%	
Board of Directors total	1 083 569	241 527	2,32%	0
Koncernledning och styrelse totalt	1 986 744	383 438	4,14%	519 347

*Aktier/optioner anskaffade innan tillträdet som CFO, och därmed insynsperson (PDMR)

Revisorer

Boozt AB:s revisor Deloitte AB valdes av årsstämman 2019 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 10 maj 2019 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. Se not 9 för mer information.

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 intjänning i incitamentsprogrammet är att koncernens årliga nettoomsättningsmål uppfylls med ett minimum om index på 95.

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 tjänstebil, friskvård och tidningar.

Pensioner/avgångsvederlag

Koncernledningen har inte rätt till en av bolaget bekostad pensionsplan, men har en 5-procentig obligatorisk självfinansierad pensionsplan som även omfattar sjukförsäkring och ersättning för förlorad arbetsförmåga. 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 koncernledningens 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 2019 har bolaget tre utestående program: LTI-programmet 2015/2025, LTI-programmet 2018/2021 och LTI-programmet 2019/2022.

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

LTI-programmet 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.

LTI-programmet 2019/2022 utfärdades i juni 2019 där deltagarna kan erhålla ett antal prestationsaktier under förutsättning att vissa prestationsmål har uppnåtts (aktiekurs (koncernledning), Net Promoter-score, omsättningstillväxt, resultat per aktie och rörelsekapital). Det maximala antalet aktier som kan ges ut genom programmet är 406 994 stycken. Programmet har en intjänandeperiod med en tidsgräns ("cliff") på 36 månader som förfaller i juli 2022.

Vänligen se www.booztfashion.com för mer information om incitamentsprogrammen.





STYRELSENS RAPPORT ÖVER INTERNA KONTROLLER

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 processstrukturen i koncernen.

För att säkerställa minsta möjliga påverkan 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 genomförs 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 styrdokumenterna är ett stöd för det. Ledning och anställda har inom sina respektive arbets- och ansvarsområden ansvar för att lagar och föreskrifter följs. I styrdokumenterna 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 enskild förfrågan. 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 2019 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.



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, kunderbudandet, 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
- 141 911 indirekt



SANDRA GADD KONCERNENS CFO

Född: 1983 **Koncernens CFO sedan:** 2019.

Utbildning: MBA, Lund Universitet

Som CFO, är Sandra ansvarig för den finansiella verksamhetsplaneringen inklusive budgetar och prognoser, likviditet och finansiering. Vidare ingår även Finans- teamet (ansvariga för redovisning, skatt och finansiell rapportering samt hantering av interna kontroller), Corporate Services-teamet (ansvarigt för HR, juridiska frågor, övervakning av immateriella rättigheter, fastighetsförvaltning, regelefterlevnad) och Order Management Teamet inom koncernen i Sandras ansvarsområde. Tidigare hade Sandra rollen som Transformation Finance Manager and Business Development Director. Innan hon kom till Booxt var hon Auktoriserad revisor och Manager på Deloitte.

Innehav i Booxt AB

- 7 500 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, trender och hantering av lagermix och prissättningsstrategier. Före Boozt var Mads Head of Merchandising på Magasin du Nord i Danmark.

Innehav i Boozt AB

• 70 000 direkt



ANDERS ENEVOLDSEN,
KONCERNENS 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,
KONCERNENS CHRO

Född: 1984. **KONCERNENS 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 Afghanistan 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.

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



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.

Innehav 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.

Innehav i Boozt AB: Jón innehar 28 569 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: Inga nuvarande befattningar

Tidigare befattningar: Senior Portfolio Manager hos Sampension KP Livsforsikring A/S och före detta representant i Boozt styrelse. Styrelseledamot i Sampension Livsforsikring A/S and Sampension Administration A/S.

Innehav i Boozt AB: -



LUCA MARTINES

Född: 1975. **Styrelseledamot sedan:** 2019.

Utbildning: Kandidatexamen i statsvetenskap, Sapienza-universitetet i Rom, Italien.

Övriga nuvarande befattningar: Verkställande direktör för Reda Rewoolution.

Innehav i Boozt AB: -



CECILIA LANNEBO

Född: 1973 **Styrelseledamot sedan:** 2018

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

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

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 2019-01-01 - 2019-12-31 på sidorna 80-101 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 16 april 2020

Deloitte AB

Didrik Roos

Auktoriserad revisor





FÖRVALTNINGSBERÄTTELSE

Moderbolagets verksamhet är att äga och förvalta det helägda dotterbolaget Boozt Fashion AB och dess dotterbolag. Under 2019 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 2019.

Mer information om verksamheten

Boozt är ett nordiskt teknikföretag som säljer mode online. Genom webbutiken Boozt.com, och även i ökande omfattning genom outletwebbutiken Booztlet.com, erbjuder koncernen sina kunder ett utvalt och aktuellt utbud av modevarumärken som är relevanta för många olika livsstilsgrupper. Per den 31 december 2019 hade Boozt.com över 1 606 000 aktiva kunder (1 363 000) tack vare en bekväm shoppingupplevelse med hög servicenivå, både på mobila enheter och stationära datorer, snabba leveranser och enkla returer. Boozt inriktar 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 vid full utbyggnad), 360 plockningsrobotar och en kapacitet överstigande 650 000 lagerplatsenheter ("SKU"), som möjliggör leverans nästa dag till 90% av kunderna i Norden. Ett nytt hanteringscenter på 23 000 kvadratmeter byggs nu bredvid det nuvarande. Tillträdet förväntas ske under fjärde kvartalet 2020 och det kommer att användas för att underlätta tillväxten under de kommande åren.

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

Boozt bildades 2007 för att bedriva outsourcad monobrand-verksamhet av modevarumärken online. Merparten av den nuvarande ledningsgruppen kom till Boozt under åren 2010-2011 för att möjliggöra koncernens återlansering 2011, vilket skedde efter att det största kundkontraktet avslutades och Boozt.com startades. 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) på Nasdaq OMX Stockholm (Mid Cap). Noteringen av bolagets aktier har gett koncernen tillgång till kapitalmarknaden 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 e-handelåterförsäljare av mode.

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 avser verksamheterna på Booztlet.com-webbplatsen, som är koncernens online-outlet. I segmentet Övrigt ingår koncernens fysiska outlet-butik Booztlet och den fysiska butiken 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 2019

Koncernen levererade en nettoomsättningstillväxt på 23,0% för helåret, huvudsakligen hänförligt till segmenten Boozt.com och Booztlet.com som hade en tillväxt på 18,5% respektive 133%. Generellt sett upplevde klädbranschen utmaningar till följd av ett svagare konsumtionsklimat, vilket särskilt gällde för Sverige och Danmark. Det innebar att det skedde en generell nedgång i klädbranschen i Norden, vilket påverkade den strukturella tillväxten mot online-handel som skedde i en långsammare takt än tidigare. 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 39,7% (40,0%). Den lägre bruttomarginalen drevs huvudsakligen av ökad kampanjintensitet för att säkerställa en fortsatt sund lagersammansättning på en marknad som påverkades av kvarvarande höga lagernivåer sedan första halvåret 2019. Första kvartalet påverkades av en sen start på höst/

vintersäsongen 2018, vilket hade en fortsatt inverkan på marknaden i form av ökade lagernivåer under vintermånaderna, medan andra kvartalet påverkades negativt av att sommaren började sent i Norden jämfört med föregående år. Effekterna uppvägdes delvis av en högre produktmarginal under höst/vintersäsongen jämfört med föregående år, samt av interna och avtalsmässiga förbättringar som hade en inverkan på det fjärde kvartalet.

Rörelsemarginalen för koncernen uppgick till 2,7% (2,4%). Ökningen drevs av en lägre andel marknadsföringskostnader som delvis uppvägde en högre andel administrations- och övriga kostnader. Den förlustbringande Beauty by Boozt-butiken samt högre sociala avgifter och aktierelaterade ersättningar hänförliga till koncernens LTI-program hade en negativ påverkan på rörelsemarginalen.

Kassaflödet i koncernen uppgick till -28,8 miljoner kronor (-61,2), varav kassaflödet från den löpande verksamheten uppgick till 76,5 miljoner kronor (-13,8). Förbättringen drevs av ett förbättrat rörelseresultat efter justering för

poster som inte ingår i kassaflödet. Rörelsekapitalet ökade till 435,3 miljoner kronor (314,6), vilket motsvarar 12,7% (11,3%) av koncernens intäkter för 2019. Ökningen av rörelsekapitalet drevs huvudsakligen av lägre leverantörsskulder såväl som högre upplupna intäkter och högre kundfordringar, vilket delvis uppvägdes av en lägre lagerökning till följd av övergången till ett konsignationsliknande avtal med ett stort varumärke. Lägre leverantörsskulder drevs av längre förfallotider avseende kampanjvaror då dessa köptes in tidigare i år jämfört med föregående år. Jämfört med föregående år har koncernen ytterligare upplupna intäkter på ungefär 70 miljoner kronor. Ökningen avser återbetalning av tullavgifter hänförliga till retur i Norge samt upplupna intäkter hänförliga till ett varumärke som köper tillbaka lager enligt det konsignationsliknande avtalet. Dessutom var kundfordringar ungefär 25 miljoner kronor högre då fakturering till våra partners i Boozt Media Partnership skedde i december 2019 jämfört med i november 2018. Justerat för ovanstående effekter, uppgående till ungefär 95 miljoner kronor, skulle rörelsekapitalet uppgått till ungefär 10% av koncernens intäkter.

Kassaflödet från investeringsverksamheten uppgick till -171,3 miljoner kronor (-91,9) och är huvudsakligen hänförligt till utbyggnaden av hanteringscentret samt balanserade utvecklingskostnader.

Kassaflödet från finansieringsverksamheten uppgick till 66,1 miljoner kronor (44,4) och ökningen var hänförlig till ett nytt lån avseende den tredje utökningsfasen av AutoStore, vilket delvis uppvägdes av låneamorteringar enligt plan samt amortering av leasingkulden hänförlig till implementeringen av IFRS 16.

Kommentarer till den finansiella ställningen

Totala tillgångar ökade till 2 487,2 miljoner kronor (1 833,5), drivet av högre materiella anläggningstillgångar genom implementeringen av IFRS 16 samt investeringar i automatisering.

Materiella anläggningstillgångar ökade till 681,2 miljoner kronor (176,2). Ökningen drevs av implementeringen av IFRS 16 som resulterade i en tillgång på 421,4 miljoner kronor avseende nyttjanderätt (och motsvarande leasingkulda) samt den tredje utökningsfasen av AutoStore på hanteringscentret. Nyttjanderätten utgörs främst av leasingkontrakt hänförliga till hanteringscentrets lokaler i Ängelholm (motsvarande ungefär 70% av den totala leasingkulden), huvudkontoret i Hyllie och de fysiska butikerna. Därutöver har koncernen bokfört andra väsentliga leasingavtal avseende bilar, truckar och maskiner. Maskiner och inventarier ökade jämfört med föregående år till följd av investeringar på koncernens hanteringscenter.

Under det fjärde kvartalet 2019 slutfördes förvärvet av Touchlogic och koncernens tillgångar ökade med 9,8 miljoner kronor i goodwill.

Uppskjutna skattefordringar minskade till 46,9 miljoner kronor (73,4) och avser outnyttjade skattemässiga underskott.

Varulagret ökade med 6%, mindre än omsättningstillväxten, påverkat av en förbättrad säljfrekvens, lägre förskottsköp jämfört med föregående år samt övergången till ett konsignationsliknande avtal med ett stort varumärke.

Summa eget kapital och skulder ökade till 2 487,2 miljoner kronor (1 833,5), främst drivet av långfristiga skulder genom implementeringen av IFRS 16.

Väsentliga händelser under räkenskapsåret 2019

Beauty by Boozt-butiken i Roskilde stängd

Den första Beauty by Boozt-butiken öppnade i Roskilde, Danmark, i december 2016 och hade som syfte att stärka relationen med skönhetsvarumärkena för att kunna bygga upp ett starkt online-erbjudande på Boozt.com. Eftersom den nya större butiken i Köpenhamn kan fylla det syftet stängdes butiken i Roskilde i slutet av andra kvartalet.

Förvärv av Touchlogic och lansering av Boozt Innovation Lab

I oktober 2019 förvärvades samtliga aktier i Touchlogic ApS. Touchlogic är ett Köpenhamnsbaserat företag med 11 utvecklare som utvecklar appar och mobila webbplatser. Touchlogic kommer att stärka vår nuvarande kompetens inom det gränssnitt som möter kunden (frontend) i appar och på mobila webbplatser. Dessutom kommer utvecklingen av appar och mobila webbplatser att påskyndas och ytterligare innovationer avseende användbarhet och funktionalitet att möjliggöras. Touchlogics kontor inrymmer nu det nya Boozt Innovation Lab, som avskiljs från den dagliga verksamheten. Fokus ligger på att utveckla innovativa verktyg och applikationer. Syftet är att fortsätta ligga i framkant när det gäller att leva upp till kunders och samarbetspartners ökade förväntningar samt att förbättra de interna arbetsflödena.

Den totala köpeskillingen uppgick preliminärt till 10,2 miljoner kronor. För mer information, se not 17.

R & D-partnerskap med Autostore och Element Logic

Boozt har stärkt banden med sin automatiseringspartner AutoStore och automatiseringsservicepartner Element Logic genom ett R & D-partnerskap. Syftet är att säkerställa fortsatt ökad produktivitet och implementering av den senaste utvecklingen inom teknologin. I ett nära samarbete kan ny teknologi utvecklas och testas i en kontrollerad miljö, vilket begränsar den eventuella risk det innebär att införa ny och förbättrad teknologi. En stor fördel för Boozt är tidig åtkomst till ny teknologi.

Överenskommelse med Catena att bygga nytt hanteringscenter

Det befintliga hanteringscentret i Ängelholm förväntas vara fullt utbyggt med automatisering under 2020. Det nya hanteringscentret, med en yta på ungefär 23 000 m², kommer att ligga bredvid det befintliga och förväntas överlätas och vara i drift i slutet av 2020.

Avslutat kontrakt med bemanningsleverantör av lager- och hanteringspersonal

Kontraktet med nuvarande bemanningsleverantör av lager- och hanteringspersonal, Logent AB, har avslutats. Kontraktet löper ut den 31 december 2020. Målsättningen är att göra väsentliga kostnadsbesparingar från och med 2021, antingen genom insourcing av lager- och hanteringspersonal eller genom att förhandla fram ett nytt kontrakt med nuvarande eller med annan tredjepartsleverantör.

Förändringar i koncernens ledningsgrupp

Cæcilie Rottbøll har tillsatts på den nyinrättade tjänsten som HR-chef och medlem i Boozts koncernledning. Hon tillträdde tjänsten den 1 april 2019.

Cæcilie Rottbøll, 34 år, kommer från en tjänst som chef och kapten vid det kungliga danska försvarets officersakademi. På akademien hade Cæcilie Rottbøll ansvar för vidareutvecklingen av nyutnämnda officerare. Totalt har Cæcilie Rottbøll tillbringat mer än 13 år i danska försvaret, inklusive en utsändning till Afghanistan som kapten och andrebefälhavare i Danmarks nationella stödenhet NSE i Camp Bastion.

Efter nästan 9 år hos Boozt har CFO och medgrundare Allan Junge Jensen beslutat att fortsätta sin karriär utanför Boozt. Allan lämnade Boozt i slutet av januari 2020.

Sandra Gadd har utnämnts till ny CFO och hon tillträdde sin nya tjänst den 1 december 2019. Sandra är svensk och 36 år gammal. Sandra har en magisterexamen i ekonomi från Lunds Universitet och har varit auktoriserad revisor. Sandra Gadd har arbetat på Boozt sedan oktober 2016 då hon anställdes som Transformation Finance Manager med ansvar för de finansiella förberedelserna inför bolagets börsnotering på Nasdaq Stockholm i maj 2017. I januari 2018 utsågs Sandra Gadd till Business Development Director. Innan Sandra kom till Boozt arbetade hon som auktoriserad revisor och Manager på Deloitte i 8 år.

Niels Hemmingsen lämnade sin tjänst som Chief Operating Officer den 1 november 2019. Tjänsten som Chief Operating Officer har delats upp på grund av den ökade komplexiteten i tjänstens många ansvarsområden. Detta sker för att bättre avspegla att Boozt går in i en period med ökat fokus på att optimera verksamhetsprocesser istället för att som tidigare år ha fokuserat på att hantera den relativt höga tillväxten. Lars Lindgaard, före detta Distribution Director, har tagit över som Head of Fulfilment Operations och rapporterar direkt till vd Hermann Haraldsson.

Förändringar i styrelsen

På den ordinarie bolagsstämman som hölls i Malmö den 10 maj 2019 valdes Luca Martines till ny ordinarie styrelseledamot. Staffan Mörndal och Jimmy Fussing Nielsen avböjde omval som styrelseledamöter.

Tillsättning av valberedning

Valberedningen tillsattes enligt principerna som antogs på ordinarie bolagsstämma den 10 maj 2019. Principerna fastställer att valberedningen ska bestå av representanter för de per den 31 augusti 2019 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:

- Claus Wiinblad (representerar ATP), valberedningens ordförande
- Daniel Ahlstrand (representerar Verdane Capital VII K/S)
- Johannes Wingborg (representerar Länsförsäkringar)
- 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 har koncernens verksamhet påverkats väsentligt av osäkerheten som råder till följd av coronapandemin. Under den här perioden av stor ekonomisk osäkerhet är vårt huvudfokus att hålla kostnaderna nere samt stärkt likviditet i balansräkningen. För mer information om koncernens påverkan av Covid-19, se not 29.

Nytt kreditavtal

Under första kvartalet 2020 ingick Boozt ett avtal med Danske Bank avseende en kreditfacilitet, revolver. Krediten på 200 miljoner kronor sträcker sig över tre år och har sedvanliga kovenanter. Villkoren är oförändrade jämfört med föregående avtal. Under 2019 har kovenantvillkoren inte brutits vid något tillfälle. Utöver kreditfaciliteten har Boozt en checkräkningskredit på 60 miljoner kronor som förnyas varje år. Den 31 december 2019 var checkkrediten outnyttjad.

Nyemission och återköp av C-aktier för prestationsbaserat aktieprogram

Med stöd av bemyndigande från extra bolagsstämma den 24 juni 2019 beslutade styrelsen i Boozt AB den 2 mars 2020 att emittera och därefter återköpa 374 586 C-akter. Aktierna emitterades och återköptes i enlighet med det prestationsbaserade aktieprogrammet LTI 2019/2022 som antogs av den extra bolagsstämman den 24 juni 2019. Teckningskursen motsvarande aktiernas kvotvärde om cirka 0,083333 kronor per aktie.

Flerårsöversikt

Miljoner kronor	2019	2018	2017	2016
Nettoomsättning	3 424,9	2 784,0	2 016,4	1 396,4
Resultat efter finansiella poster	81,3	61,6	-68,2	20,5
Rörelsemarginal	2,7%	2,4%	neg	1,5%
Avkastning på eget kapital	5,8%	4,9%	neg	3,5%
Balansomslutning	2 487,2	1 833,5	1 384,0	799,3
Soliditet	37,9%	47,5%	57,0%	46,0%
Medelantalet heltidsanställda	337	250	190	149

Finansiering och likviditet

Under räkenskapsåret tecknade koncernen avbetalningskontrakt med Danske Bank avseende ytterligare utökning av det automatiserade lagrings- och plockningssystemet AutoStore på hanteringscentret. Räntebärande skulder har ökat med 132,7 miljoner kronor avseende nya lån, amorteringar har gjorts med totalt 35,5 miljoner kronor.

Checkräkningskredit hos Danske Bank, som tecknades 2017, kvarstår oförändrad under 2019. Checkräkningskredit 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. Under 2020 har koncernen tecknat ett nytt kreditfacilitetsavtal uppgående till 200 miljoner kronor som ersätter ovan kreditfacilitet och som löper på 3 år, samt en checkräkningskredit om 60 miljoner kronor som förnyas varje år. Checkräkningskredit har inte använts under räkenskapsåret 2019.

Information om bolagets aktie

Boozt-aktien

Boozt-aktien handlas med tickern BOOZT och med ISIN-koden SE0009888738. Under perioden var det lägsta noterade marknadspriset 44,75 kronor per aktie (3 januari) och det högsta noterade marknadspriset per aktie under perioden var 79,90 kronor per aktie (3 maj). Stängningskurs per den 31 december 2019 var 53,0 kronor. Den genomsnittliga omsättningen för Boozt-aktien var 78 633 aktier per dag under 2019.

Per den 31 december 2019 hade bolaget cirka 4 600 aktieägare, varav de största aktieägarna var Sampension (9,69%), Ruane, Cunniff & Goldfarb (9,0%) och ATP (8,45%). Andra stora aktieägare (mer än 5%) är Invesco, Ferd och Verdane Capital. Det totala antalet aktier vid slutet av rapportperioden uppgick till 57 370 853 med ett kvotvärde på 0,0833 kronor per aktie.

Under augusti gavs 288 420 aktier ut inom LTI-programmet 2015/2025 som beslutades av bolagsstämman den 9

november 2015. Från LTI-programmet 2015/2025 var 181 465 optioner utestående vid rapportperiodens utgång. Varje option i LTI programmet 2015/2025 ger rätt att köpa 12 aktier, vilket innebär totalt 2 177 580 aktier. Från LTI-programmet 2018/2021 var 1 137 347 teckningsoptioner utestående vid periodens utgång. Varje teckningsoption i LTI programmet 2018/2021 ger rätt att köpa 1 aktie, vilket innebär totalt 1 113 347 aktier. Från LTI-programmet 2019/2022 anses 104 074 prestationsbaserade aktier (C-aktier) ha intjänats.

Aktiekapitalet består av 57 370 853 stamaktier och 0 C-aktier. Aktieinnehavet berättigar till rösträtt vid årsstämman med 1 röst för varje stamaktie och 1/10 röst för varje C-aktie. Innehavare av stamaktier är berättigade till utdelning medan innehavare av C-akter inte är berättigade till utdelning. Samtliga aktier har samma rätt till kvarvarande nettotillgångar, dock har C-aktier inte rätt till högre belopp än vad som motsvarar aktiens kvotvärde.

Utöver aktier har bolaget emitterat personal- och teckningsoptioner (rätt att förvärva aktier enligt särskilda villkor). Samtliga stamaktier i bolaget är noterade. Börsvärdet för bolaget per den 31 december 2019 uppgick till 3 041 miljoner kronor.

Långsiktiga incitamentsprogram

LTI-program 2015/2025

Koncernen har utfärdat ett optionsprogram för nyckelpersoner i koncernen. Koncernchefen ingår i den gruppen. Totalt har 267 500 optioner utfärdats inom programmet. Av dem har 63 954 optioner 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 option ger rätt att köpa 12 aktier.

Intjänande av optioner startade i samband med noteringen av bolagets aktier. Därmed intjänas 33% av optionerna 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 optionerna har tjänats in dagen som infaller 24 månader efter första handelsdagen av bolagets aktier, vilket innebär

den 31 maj 2019. Resterande 34% av optionerna har tjänats in dagen som infaller 36 månader efter första handelsdagen av bolagets aktier, vilket innebär den 31 maj 2020.

Under 2019 utnyttjade ledningen och nyckelmedarbetare sin teckningsrätt och köpte aktier i Booxt AB till ett förutbestämt pris som fastställdes i villkoren till LTI-programmet 2015/2025. Antalet tecknade optioner var 62 000 vilka gav rätt att köpa 12 aktier per personaloption och resulterade i totalt 24 035 nya aktier. Teckningskursen var fastställd till 35,85 kronor och koncernens intäkter för aktieförsäljningen uppgick till 10,3 miljoner kronor. Under augusti 2018 nyttjades 62 000 optioner vilket resulterade i 744 000 nya aktier. Teckningskursen var då 33,19 och koncernens intäkter för aktieförsäljningen uppgick till 24,7 miljoner kronor.

Det utestående antalet optioner är 109 861 stycken, inklusive 55 stycken som inte är tilldelade. Därutöver har koncernen 71 604 optioner i sin egen aktieportfölj för att kunna utjämna eventuell inverkan som optionshandeln kan ha på kassaflödet. Deltagare i programmet som lämnat koncernen ökade antal optioner i eget förvar med 7 650. Koncernen har dock inte använt några optioner från sin egen aktieportfölj för att kompensera för de effekter på kassaflödet som de sociala avgifterna har till följd av optionshandeln.

LTI-programmet 2015/2025 klassificeras som ett IFRS 2-program och kostnaderna hänförliga till programmet fördelas över programmets löptid. Därutöver kommer koncernen att redovisa kostnader och avsättning för sociala avgifter under LTI-programmets förväntade livslängd.

LTI-program 2018/2021

Årsstämman i Booxt 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 ("LTI-programmet 2018/2021"). I enlighet med villkoren för LTI-program 2018/2021 har dotterbolaget tecknat och överlätit totalt 1 137 347 teckningsoptioner

till koncernledningen och nyckelpersoner. Varje teckningsoption i LTI-programmet 2018/2021 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 LTI-programmet 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.

LTI-program 2019/2022

På den extra bolagsstämman i Booxt AB (publ) den 24 juni 2019 beslutades det om ett långsiktigt incitamentsprogram genom emission av prestationsaktier till koncernledningen och nyckelpersoner ("LTI-programmet 2019/2022"). LTI-programmet 2019/2022 berättigar bolagets vd, koncernledning och nyckelanställda till att erhålla aktier i bolaget till en teckningskurs om 0 kr om vissa prestationsmål har uppnåtts vid slutet av mätperioden den 31 december 2021. Överlåtelsen sker den 24 juni 2022, varefter programmets deltagare kan tilldelas prestationsaktierna. Det maximala antalet prestationsaktier som kan tilldelas deltagarna är 406 994 stycken. LTI-programmet 2019/2022 klassificeras som ett IFRS 2-program, medan kostnaderna hänförliga till programmet fördelas över perioden från juli 2019 till slutet av juni 2022. Därutöver kommer koncernen att redovisa kostnader för sociala avgifter under LTI-programmets förväntade livslängd.

Vid stängningen den 31 december 2019 anser koncernen att 104 074 prestationsaktier har intjänats.

För mer information om underliggande antaganden för aktierelaterade ersättningar, se under not 1 redovisningsprinciper.

Hållbarhetsrapport

Den lagstadgade hållbarhetsrapporten presenteras på sidorna 36-78.

Bolagstyrningsrapport

Koncernens bolagstyrningsrapport återfinns på sidorna 80-101.

Personal

Vid utgången av 2019 hade koncernen 371 anställda (326). Koncernens personal var huvudsakligen anställd i Boozt Fashion AB. Medelantalet anställda i koncernen var 337 (250), varav 65% kvinnor och 35% män (67% kvinnor och 33% män). För mer information om koncernens personalpolicy och uppförandekod återfinns i Hållbarhetsrapporten på sidorna 36-78.

Ersättningspolicy för ledande befattningshavare

Styrelsens föreslag till riktlinjer för ersättning till ledande befattningshavare kommer att läggas fram för beslut till årsstämma 2020 och överensstämmer i all väsentlighet med nuvarande riktlinjer som antogs av årsstämma 2019. Föreslagna riktlinjer för ersättning till ledande befattningshavare har justerats i förhållande till nuvarande riktlinjer som en följd av nya regler för ökad transparens men innehåller inga väsentliga skillnader.

För nuvarande riktlinjer för ersättning ledande befattningshavare, se not 9.

Transaktioner med närstående

Under året köpte ledningen aktier genom LTI-programmet 2015/2025 till ett sammanlagt värde av 3,0 miljoner kronor.

Miljoner kronor	2019	2018
Ledningen i Boozt AB (publ) (PDMR)		
Köp av teckningsoptioner LTI Program 2018/2021	-	6,3
Köp av aktier LTI Program 2015/2025	3,0	15,9
Totalt värde av transaktioner med närstående	3,0	22,2

Moderbolaget

Moderbolaget Boozt 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 Boozt AB (publ) noterat på Nasdaq OMX Stockholms huvudlista.

Adressen till huvudkontoret är Hyllie Boulevard 35, 215 37 Malmö, Sverige.

Nettoomsättningen för räkenskapsåret 2019 uppgick till 36,6 miljoner kronor (49,3) och bestod av fakturerade förvaltningstjänster.

Bolagets ackumulerade kostnader uppgick till -48,2 miljoner kronor (-52,3) och består huvudsakligen av löner till koncernledningen.

Nettoresultatet för räkenskapsåret 2019 uppgick till -9,2 miljoner kronor (-2,8).

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

Framåtblickande information för 2020

Corandaviruspandemin har haft en betydande negativ inverkan på utgifterna för mode. På grund av osäkerheten kring påverkan för återstoden av året återkallades prognosen för 2020 den 5 april 2020. I linje med utsikterna på medellång sikt förväntar sig dock koncernen fortsätta att växa i en väsentligt högre takt än den nordiska marknaden. Tidigare förväntade sig koncernen en nettoomsättningstillväxt mellan 15 och 20% och ett förbättrat justerat rörelseresultat jämfört mot 2019, drivet av operativa förbättringar och skaleffekter.

Finansiella mål på medellång sikt fram till 2022

Eftersom koncernen under åren 2020-2022 (3,5 år efter börsnoteringen) går in i den medellånga tidsperiod som fastställdes vid tidpunkten för koncernens börsintroduktion i maj 2017, har styrelsen antagit uppdaterade finansiella mål för koncernen för perioden fram till och med utgången av år 2022.

NETTO-OMSÄTTNINGSTILLVÄXT	Koncernen har som målsättning att växa väsentligt mer än den nordiska online-marknaden och därmed öka marknadsandelen.
JUSTERAD RÖRELSE-MARGINAL	Koncernen eftersträvar en justerad rörelsemarginal som överstiger 6% år 2022.

Nettoomsättningstillväxt

Koncernen har som målsättning att växa väsentligt mer än den nordiska online-marknaden och därmed öka marknadsandelen.

I linje med tidigare år planerar koncernen att fortsätta växa väsentligt fortare än den nordiska online-marknaden för kläder och skönhet. För närvarande beräknas den nordiska online-marknaden för kläder och skönhet att växa med ungefär 10%.

Huvudsakliga antaganden som understödjer målet för omsättningstillväxt baseras på:

- Fortsätta investera i en hög kundnöjdhet.
- Attrahera nya kunder i hög takt utan en ökad anskaffningskostnad, fokusera på relationen mellan kundlivslängd (CLV) och kundanskaffningskostnad (CAC).
- Hög investering i Booztlet.com för att driva på och bibehålla en fortsatt hög tillväxt.

Justerad rörelsemarginal

Koncernen eftersträvar en justerad rörelsemarginal som överstiger 6% år 2022.

Huvudsakliga antaganden som understödjer det justerade rörelsemarginalmålet år 2022 baseras på:

- Bibehållande av genomsnittligt ordervärde omkring nuvarande nivå.
- Bruttomarginal omkring 39-40%, understöds av avtalsmässiga förbättringar och disciplinerad prissättning.
- Förbättra andelen hanteringskostnader med 1-2 procentenheter genom olika pågående och planerade operativa verksamhetsförbättringar. Detta inkluderar lägre kostnader för lager- och hanteringspersonal från och med 2021, till följd av uppsägning av kontrakt med nuvarande bemanningsleverantör.
- Förbättra andelen administrations- och övriga kostnader med omkring 1 procentenhet genom skalfördelar, lägre förlust i Beauty by Boozts fysiska butik samt nya tullregler i Norge.
- Förbättra andelen marknadsföringskostnader med omkring 1 procentenhet genom en hävstångseffekt i marknadsföringskostnader off-line.

Utdelningspolicy

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

Förslag till vinstdisposition

SEK

Överkursfond	1 120 350 085
Balanserat resultat	-345 945 897
Årets resultat	-9 188 043
Totalt	765 216 145

Styrelsen föreslår att vinstmedlen disponeras enligt

följande

I ny räkning överföres	765 216 145
------------------------	-------------

RISKER OCH RISK- HANTERING

Boozt arbetar ständigt med att identifiera, bedöma och utvärdera risker som koncernen för närvarande är exponerad för, och risker som kan komma att 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.

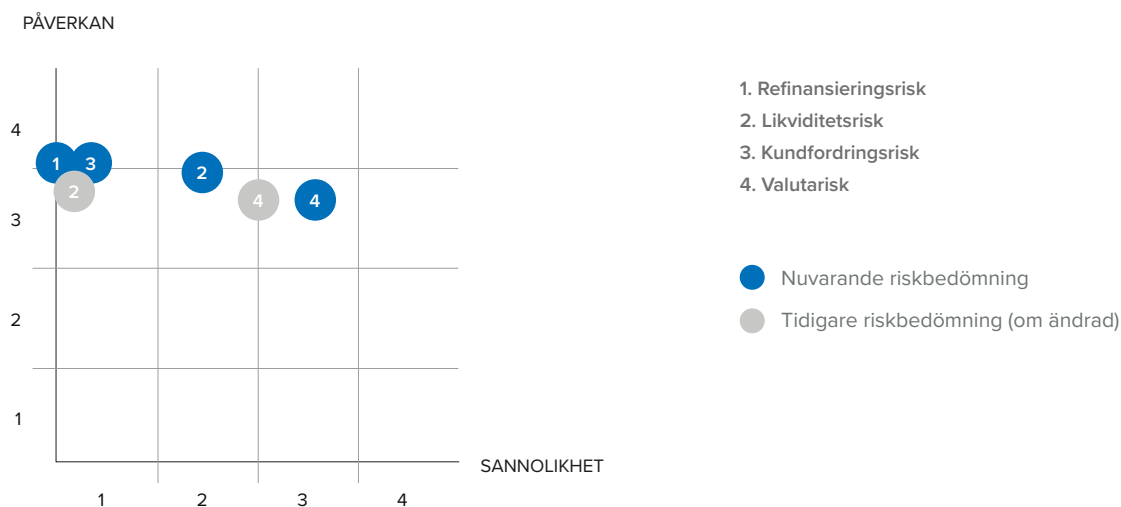
Operativa risker utvärderas ständigt i den dagliga verksamheten. Förvaltningsrelaterade frågor granskas regelbundet av ledningen och dokumenteras av den interna kontrollfunktionen. Varje månad rapporterar koncernledningen möjliga risker till styrelsen. Styrelsen ansvarar för koncernens riskhantering 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 hanteras 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 april 2020. Vi har utvärderat riskbilden med hänsyn till den nuvarande ekonomiska osäkerheten till följd av utbrottet av coronapandemin. Trots att det finns en väsentlig osäkerhet kring dess påverkan, bedömer vi att risk 2, risk 4, risk 10, risk 15 och risk 17 påverkas av situationen. För mer information se not 29. I Boozts Riskbibliotek har vi identifierat över hundra risker, men många av dem har en relativt låg risk för att de ska inträffa eller så har de en låg möjlig påverkan. Därför redovisas de inte bland nedanstående risker. Den relativa sannolikheten för att en risk ska inträffa och påverkan om den skulle inträffa förändras över tid, vilket betyder att redovisade risker ska ses som en ögonblicksbild av nuvarande risker. Koncernen redovisar listan över de 20 högsta riskerna utan inbördes prioritering. Listan kan skilja sig åt mellan åren eftersom sannolikheten för vissa risker kan öka eller tas med 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 28 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: Oförändrad 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: Ökad sannolikhet jämfört med föregående år

3. Kundfordringsrisk

Risk att mottagande banker/institutioner stoppar insättningar

Koncernens kreditvärdighet kan påverka beslutet att frigöra betalda kundfordringar.

Bedömning: Oförändrad jämfört med föregående år

4. Valutarisk

Valutarisk - operativa transaktioner

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

Bedömning: Ökad sannolikhet 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

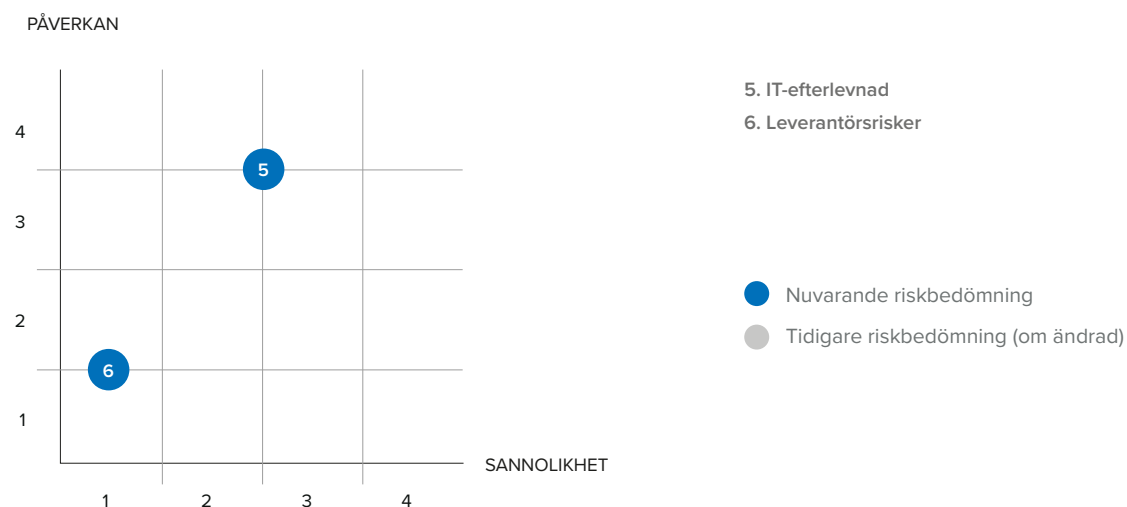
Koncernen upplever två säsongsbetonade låga punkter i likviditeten per verksamhetsår. Koncernen ska sträva efter att ha en tillräcklig likviditetsreserv. Under perioder med sämre likviditet har koncernen tillgång till en kreditfacilitet, revolver, samt en checkräkningskredit för att säkerställa en tillräcklig likviditetsreserv.

3. Kundfordringsrisk

Koncernens nuvarande likviditet är stark och koncernen har tillgång till en kreditfacilitet, revolver. 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 försäljning. Koncernen bedömer ständigt om valutasäkringar ska göras.



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

6. Leverantörsrisker

Produktkvalitetsrisk

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

Bedömning: Oförändrad jämfört med föregående år

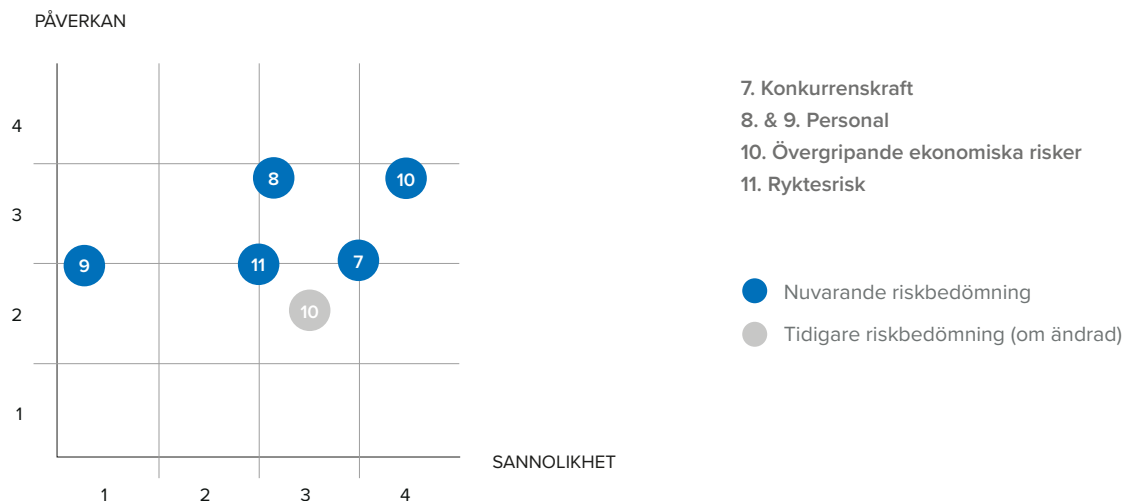
Riskhantering

5. IT-efterlevnad

Sedan implementeringen av GDPR arbetar koncernen ständigt med datasekretess för att säkerställa fullständig efterlevnad av förordningen. Data sprids inte till olika tredjepartssystem vilket säkerställer datadisciplin och kontroll i egna system.

6. Leverantörsrisker

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



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: Oförändrad jämfört med föregående år

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: Nedgraderad från de 20 största riskerna eftersom lokala skalfördelar nu är på plats

8 & 9. Personal

Strategiska risker hänförliga till personal

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

9: Risk att koncernen inte har förmåga att attrahera önskad personal.

Diverse orsaker kopplade till erbjudandet (monetära, förmåner, arbetsmiljö osv).

Bedömning: Oförändrade jämfört med föregående år

10. 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 Boozt är verksam i.

Bedömning: Ökad sannolikhet och ökad påverkan jämfört med föregående år

11. Ryktesrisk

Risker på grund av negativa förändringar i koncernens rykte

Bedömning: Oförändrad jämfört med föregående år

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 ett utvalt nordiskt erbjudande baserat på analyser och data såväl som på bekvämlighet genom vårt kunderbjudandes enkelhet och hastighet.

Tillväxt

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

8 & 9. Personal

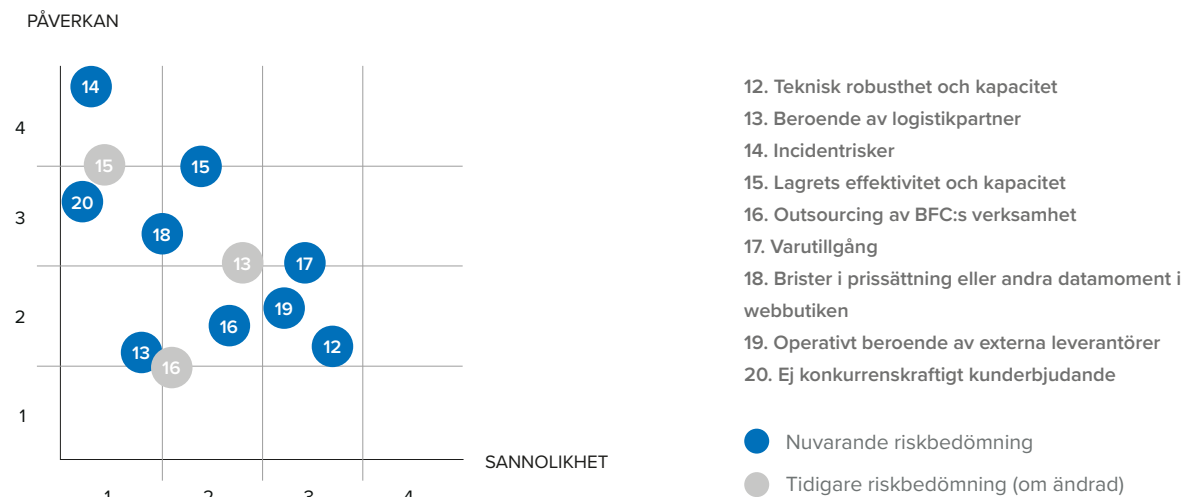
Koncernen strävar efter att vara en attraktiv arbetsgivare genom ett konkurrenskraftigt erbjudande avseende lön och förmåner, men också genom att skapa en arbetskultur som våra anställda tycker om att vara en del av. I vår uppförandekod beskriver vi värderingarna som vi vill att verksamheten ska leva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

10. Övergripande ekonomiska risker

Vi övervakar aktivt makroekonomiska trender och utvecklingen i regionen som vi är verksam i, såväl som online-faktorer och trender som kan påverka branschen vi är verksam i. För att lindra påverkan av en efterfrågechock fokuserar vi på att ha så få fasta kostnader som möjligt för att kostnadsbasen ska vara variabel mot intäkten. Dessutom fokuserar vi på att behålla pengarna i balansräkningen genom åtgärder såsom att minska exponeringen av rörelsekapitalet.

11. Reputational risk

Behandla anställda väl (anslutning till 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".



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

12. Teknisk robusthet och kapacitet

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.

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: Oförändrad jämfört med föregående år

13. 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: Minskad sannolikhet och minskad påverkan jämfört med föregående år

14. Incidentrisker

Risk för brandolycka

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

Bedömning: Oförändrad jämfört med föregående år

15. 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 en försämrad förmåga att öka effektiviteten

Bedömning: Ökad sannolikhet jämfört med föregående år

Riskhantering

12. 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.

13. Beroende av logistikpartner

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

14. 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.

15. Lagrets effektivitet och kapacitet

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. Kapaciteten kan utökas modulvis vilket säkerställer att användningen alltid är hög samt att man har en flexibilitet i när man kan utöka kapaciteten. Eftersom vi har sagt upp kontraktet med bemanningsleverantören på hanteringscentret måste vi hålla noga uppsikt tills vi tar över hanteringscentrets verksamhet den 1 januari 2021.

16. Outsourcing av BFC:s verksamhet

Risker som uppstår genom outsourcing av plockning/hantering på lager- och hanteringscenter.

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

Bedömning: Omformulerad från "leverantörer och samarbetspartners"
Ökad sannolikhet och ökad påverkan jämfört med föregående år

17. Varutillgång

Bristande tillgång till varor till följd av omfattande avbrott i försörjningskedjan i Asien och Europa.

Bedömning: Ny risk

18. Brister i prissättning eller andra datamoment i webbutiken

Risker hänförliga till fel prissättning i kunderbudandet.

Bedömning: Oförändrad jämfört med föregående år

19. Operativt beroende av externa leverantörer

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

Bedömning: Oförändrad jämfört med föregående år

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

16. Outsourcing av BFC:s verksamhet

Vi har haft 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. Eftersom vi har sagt upp kontraktet med bemanningsleverantören på hanteringscentret måste vi hålla noga uppsikt tills vi tar över hanteringscentrets verksamhet den 1 januari 2021.

17. Varutillgång

Trygg ställning som prioriterad partner genom att bygga långvariga, för båda parter förmånliga, partnerskap med leverantörer. Detta borde säkerställa prioritering om det uppstår avbrott i försörjningskedjan. Även fokus på att inte vara beroende av enskilda varumärken.

18. Brister i prissättning eller andra datamoment i webbutiken

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

19. Operational dependency on third party providers

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 och Net Promoter-poäng samt ständigt utvärdera produktbudandet och produktkategorierna.



FINANSIELL RAPPORTERING

DENNA RAPPORT ÄR PUBLICERAD DEN 16 APRIL 2020

KONCERNENS RESULTATRÄKNING

Miljoner kronor om inget annat anges	Not	01-01-2019 31-12-2019	01-01-2018 31-12-2018
RÖRELSENS INTÄKTER			
Nettoomsättning	3,4	3 424,9	2 784,0
Summa rörelsens intäkter		3 424,9	2 784,0
RÖRELSENS KOSTNADER			
Kostnader för handelsvaror		-2 063,9	-1 671,0
Övriga externa kostnader	6,7,8	-935,7	-834,7
Personalkostnader	9	-225,3	-157,1
Av- och nedskrivningar av materiella och immateriella anläggningstillgångar	8,10	-106,2	-49,1
Övriga rörelsekostnader	5	-2,0	-4,1
Summa rörelsens kostnader		-3 333,1	-2 715,9
RÖRELSERESULTAT (EBIT)		91,8	68,1
RESULTAT FRÅN FINANSIELLA POSTER			
Finansiella intäkter	11,19	-0,0	4,4
Finansiella kostnader	8,11,19	-10,5	-10,8
Finansnetto		-10,5	-6,4
RESULTAT FÖRE SKATT		81,3	61,6
Skatt på årets resultat	12	-26,5	-19,0
ÅRETS RESULTAT		54,8	42,6
RESULTAT HÄNFÖRLIGT TILL:			
Moderbolagets ägare		54,8	42,6
Resultat per aktie före utspädning (kronor)	13	0,96	0,75
Resultat per aktie efter utspädning (kronor)	13	0,95	0,74

Avrundningsdifferanser kan påverka summeringarna

KONCERNENS RAPPORT ÖVER TOTALRESULTAT

Miljoner kronor	Not	01-01-2019 31-12-2019	01-01-2018 31-12-2018
ÅRETS RESULTAT		54,8	42,6
Poster som kan omklassificeras till resultaträkningen			
Omräkningsdifferans	25	-0,1	0,2
ÖVRIGT TOTALRESULTAT		54,7	42,8
ÅRETS TOTALRESULTAT HÄNFÖRLIGT TILL			
Moderbolagets ägare		54,7	42,8

Avrundningsdifferanser kan påverka summeringarna

KONCERNENS RAPPORT ÖVER FINANSIELL STÄLLNING

Miljoner kronor	Not	31-12-2019	31-12-2018
TILLGÅNGAR			
Anläggningstillgångar			
Immateriella anläggningstillgångar			
Goodwill	14	9,8	-
Webbplattform	15	65,3	40,4
		75,1	40,4
Materiella anläggningstillgångar			
Tillgångar med nyttjanderätt (Right of use asset)	8	421,4	-
Maskiner och inventarier	16	259,8	176,2
		681,2	176,2
Övriga anläggningstillgångar			
Depositioner		12,3	12,3
Uppskjuten skattefordran	12	46,9	73,4
		59,2	85,7
Summa anläggningstillgångar		815,5	302,2
Omsättningstillgångar			
Varulager	18	1 043,8	984,9
Kundfordringar	19	50,5	26,6
Övriga fordringar		105,9	110,8
Aktuell skattefordran		1,3	0,6
Förutbetalda kostnader och upplupna intäkter	20	130,8	40,1
Likvida medel	22	339,4	368,3
Summa omsättningstillgångar		1 671,7	1 531,2
SUMMA TILLGÅNGAR		2 487,2	1 833,5
EGET KAPITAL OCH SKULDER			
Eget kapital			
Aktiekapital		4,8	4,8
Övrigt tillskjutet kapital		1 178,6	1 161,1
Reserver		0,2	0,3
Balanserat resultat inklusive årets resultat		-240,9	-295,7
Eget kapital hänförligt till moderbolagets aktieägare	25	942,6	870,4
Långfristiga skulder			
Räntebärande skulder	23	109,3	-
Leasingskulder	8	382,5	75,0
Övriga avsättningar	23	12,6	4,3
Summa långfristiga skulder		504,4	79,3
Kortfristiga skulder			
Räntebärande skulder	23	98,4	35,5
Leasingskulder	8	44,8	-
Leverantörsskulder		500,7	521,2
Övriga skulder		100,5	86,8
Upplupna kostnader och förutbetalda intäkter	24	295,8	240,3
Summa kortfristiga skulder		1 040,3	883,8
Summa skulder		1 544,6	963,0
SUMMA EGET KAPITAL OCH SKULDER		2 487,2	1 833,5

Avrundningsdifferanser kan påverka summeringarna

KONCERNENS RAPPORT ÖVER FÖRÄNDRINGAR I EGET KAPITAL

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

Miljoner kronor	Aktiekapital	Ovrigt tillskjutet kapital	Reserver	Balanserat resultat inkl. årets resultat	Totalt eget kapital hänförligt till moderbolagets aktieägare
Ingående eget kapital 01-01-2019	4,8	1 161,1	0,3	-295,7	870,4
Årets resultat	-	-	-	54,8	54,8
Övrigt totalresultat	-	-	-0,1	-	-0,1
SUMMA ÅRETS TOTALRESULTAT	-	-	-0,1	54,8	54,7
Nyemission	0,0	10,3	-	-	10,3
Akierelaterade ersättningar	-	7,2	-	-	7,2
Summa transaktioner med ägare	0,0	17,5	-	-	17,5
Utgående eget kapital 31-12-2019	4,8	1 178,6	0,2	-240,9	942,6

Avrundningsdifferanser kan påverka summeringarna

KONCERNENS RAPPORT ÖVER KASSAFLÖDEN

Miljoner kronor	Not	01-01-2019 31-12-2019	01-01-2018 31-12-2018
KASSAFLÖDE FRÅN DEN LÖPANDE VERKSAMHETEN FÖRE FÖRÄNDRINGAR I RÖRELSEKAPITAL			
Rörelseresultat		91,8	68,1
Justering för poster som inte ingår i kassaflödet:			
Aktierelaterad ersättning utan kassaflödespåverkan (sociala avgifter)		4,2	-16,8
Aktierelaterad ersättning utan kassaflödespåverkan		7,2	1,7
Avskrivningar	10	106,2	49,1
Övriga ej kassaflödespåverkande poster		0,7	0,7
Erlagd ränta	11	-10,5	-2,4
Betald inkomstskatt		-0,7	-0,1
KASSAFLÖDE FRÅN DEN LÖPANDE VERKSAMHETEN FÖRE FÖRÄNDRINGAR I RÖRELSEKAPITAL		198,9	100,2
KASSAFLÖDE FRÅN FÖRÄNDRINGAR I RÖRELSEKAPITAL			
Förändring av varulager		-59,0	-358,2
Förändring av rörelsefordringar		-106,6	-78,4
Förändring av rörelseskulder		43,1	322,6
Förändring av rörelsekapital		-122,4	-114,0
KASSAFLÖDE FRÅN DEN LÖPANDE VERKSAMHETEN		76,5	-13,8
KASSAFLÖDE FRÅN INVESTERINGSVERKSAMHETEN			
Förvärv av koncernföretag	17	-3,9	-
Förvärv av materiella anläggningstillgångar	16	-127,6	-61,8
Förändringar av finansiella anläggningstillgångar		0,0	-0,8
Förvärv av immateriella anläggningstillgångar	15	-39,8	-29,3
KASSAFLÖDE FRÅN INVESTERINGSVERKSAMHETEN		-171,3	-91,9
KASSAFLÖDE FRÅN FINANSIERINGSVERKSAMHETEN			
Nyemission	25	10,3	35,1
Upptagna lån	23	132,7	51,6
Amortering av lån	23	-35,5	-42,3
Amortering av leasingskuld	8	-41,5	-
KASSAFLÖDE FRÅN FINANSIERINGSVERKSAMHETEN		66,1	44,4
Årets kassaflöde		-28,8	-61,2
Valutakurs vinster/förluster i likvida medel		-0,1	-0,1
Likvida medel vid periodens början	22	368,3	429,7
LIKVIDA MEDEL VID PERIODENS SLUT		339,4	368,3

Avrundningsdifferanser kan påverka summeringarna

NOT 1 - REDOVISNINGSPRINCIPER

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

Moderbolaget Booxt AB (publ) (orgnr 556793-5183) är ett svenskt aktiebolag, registrerat i Sverige med säte i Malmö. Adressen till huvudkontoret är Hyllie Boulevard 35, 215 37 Malmö.

Styrelsen och verkställande direktören har den 16 april 2020 godkänt årsredovisningen och koncernredovisningen som kommer att läggas fram för antagande på årsstämman den 27 maj 2020.

Tillämpade regelverk

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

Nya eller ändrade redovisningsstandarder 2019

IFRS 16 Leasing ersatte IAS 17 från och med 1 januari 2019. Enligt den nya standarden redovisas merparten av leasade tillgångar i rapporten över finansiell ställning. De enda undantagen är kortfristiga avtal och leasingavtal av mindre värde. För koncernen påverkade implementeringen av IFRS 16 de finansiella rapporterna då koncernens alla leasingavtal har aktiverats, dvs redovisas som en tillgång, (rätten att använda det leasade objektet) samt en finansiell skuld avseende hyresbetalningar om 466,1 miljoner. Det här påverkar rapporten över finansiell ställning och nyckeltal som soliditet.

De kontrakt som har haft störst inverkan är hyreskontrakt för hanteringscentrets lokaler i Ängelholm (ungefär 70% av koncernens leasingsskuld), huvudkontoret i Hyllie och de fysiska butikerna. Därutöver har koncernen identifierat leasingavtal av lägre värde för bilar, truckar och mindre maskiner som också redovisas enligt IFRS 16.

Koncernen har tillämpat den förenklade (framåtblickande) övergångsmetoden där jämförandeperioden inte har räknats om i enlighet med den nya standarden.

Skillnaden mellan koncernens operativa leasar redovisade i enlighet med IAS 17 och öppningsbalansen enligt IFRS 16 den 1 januari 2019 framgår i not 8. För mer information kring koncernens redovisningsprinciper avseende leasar se nedan stycke "Leasing avtal under IFRS 16".

Övriga nya eller ändrade redovisningsstandarder som tagits i bruk under 2019 har inte haft någon väsentlig påverkan på Boxt:s finansiella rapportering för 2019.

Värderingsprinciper

Tillgångar och skulder baseras på historiska anskaffningsvärden förutom vissa finansiella instrument och skulder som värderas till verkligt värde via resultaträkning, se vidare under avsnittet finansiella instrument nedan.

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.

Ändrade bedömningar

Avskrivningsperioden för det automatiserade lagersystemet AutoStore har ändrats från och med den 1 januari 2019. Restvärdet per den 1 januari 2019 kommer att skrivas av linjärt, vilket resulterar i en total avskrivningstid på 10 år räknat från första dagen då tillgången aktiveras. Hyllsystem och lådor skrivs av på 10 år och övriga komponenter på 5 år. Användningen av AutoStore fram tills idag har visat att hållbarheten och livslängden för hyllsystem och lådor är mycket bra och överstiger den ursprungliga bedömningen på fem år. För robotar och andra komponenter bibehålls avskrivningsperioden på 5 år.

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/köpeskillningen fastställs det verkliga värdet vid förvärvstidpunkten för de förvärvade identifierbara tillgångarna och förpliktelseerna och eventuella minoritetsintressen.

Transaktionskostnader, förutom transaktionskostnader hänförliga till emission av eget kapital eller skuldinstrument, redovisas omedelbart i årets resultat. För förvärv där överfört belopp överstiger verkligt värde på förvärvade tillgångar och antagna skulder som redovisas separat redovisas skillnaden som goodwill. När skillnaden är negativ, så kallat förvärv till lågt pris, redovisas detta direkt i årets resultat.

Elimineringar i koncernföretag

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

Klassificering

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

Segmentrapportering

Ett rörelsesegment är en del av koncernen som bedriver verksamhet från vilken den kan generera intäkter och

kostnader och för vilken oberoende information finns tillgänglig.

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

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

För rapportering per segment se not 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.

Intäktsredovisning

Koncernen redovisar intäkter i enlighet med IFRS 15 Intäkter från kundkontrakt. Redovisning sker när kontrollen över produkten överförs till kunden eller när service utförs i enlighet med kontraktet, dess belopp kan mätas på ett tillförlitligt sätt och framtida ekonomiska fördelar sannolikt kommer att tillfalla koncernen. Redovisad intäkt motsvarar den förväntade ekonomiska ersättning som koncernen förväntas erhålla med justering för moms samt för de prestationsåtaganden som koncernen är skyldig att uppfylla i enlighet med avtalet, såsom returrätt och rabatter.

Försäljning av varor

Koncernen identifierar dess prestationsåtagande vid varuförsäljning som uppfyllt när fysisk utleverans sker från koncernens hanteringscenter. 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 skuld för returer och reklamationer. Detta baseras på försäljningsstatistik och en bedömning av framtida reklamationer och returer som uppkommer under samma period som försäljningen. I årsbokslutet 2019 baseras cirka 89 % av reservationen på faktiskt utfall av returer mottagna i januari 2020, medan resterande 11 % är en uppskattning.

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.

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 vid tidpunkten då tjänsten utförs. Tjänsterna faktureras normalt i förskott varför bolaget redovisar en förutbetalad intäkt i rapport över finansiell ställning.

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 långsiktiga incitamentsprogram i Boozt AB. Vid tidpunkt för inlösen har nyckelpersoner, om villkoren för nuvarande program är uppfyllda, rätt att få personaloptioner att köpa aktier till ett förutbestämt pris eller att erhålla prestationsaktier (C-aktier) vederlagsfritt och specifika resultatmål möts. Koncernen redovisar aktierelaterade ersättningar för personaloptioner och prestationsbaserade aktier 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 personaloptioner eller prestationsbaserade aktier som kommer att bli fullt intjänade. Vid varje balansdag reviderar koncernen sin uppskattning av antalet personaloptioner och prestationsbaserade aktier 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 personaloptionerna och prestationsaktierna löses in. Det innebär att en ny marknadsvärdering av personaloptionerna och intjänade prestationsaktier görs vid varje balansdag och detta ligger till grund för beräkningen av skulden för sociala avgifter.

LTI Program 2015/2025

Koncernen har utfärdat ett personaloptionsprogram ("LTI Program 2015/2025") för anställda som identifierats som nyckelpersoner i koncernen. Koncernchefen ingår i denna grupp. Totalt har 267 500 personaloptioner emitterats

inom programmet. Av dessa personaloptioner har 63 955 optioner emitterats till ett helägt dotterbolag med syfte att motverka kassaflödeseffekter relaterade till de sociala avgifter som bolaget kommer att betala på inlösendagen. Varje personaloption ger en rätt att förvärva 12 aktier. LTI Program 2015/2025 föll ut då bolaget börsnoterades innan en given tidpunkt. Optionerna 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 personaloptionerna 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 optioner som inte intjänats vid denna tidpunkt.

LTI Program 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 optionsprogrammet. Motsvarande summa som redovisats i resultaträkningen bokas i eget kapital. För LTI Programmet 2015/2025 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.

LTI Program 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 ("LTI Program 2018/2021"). I enlighet med villkoren för LTI program 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 LTI program 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. Programmet utgör således inget aktierelaterat ersättningsprogram under IFRS 2 och inga kostnader eller avsättning för sociala avgifter kommer att belasta koncernen.

LTI Program 2019/2022

På den extra bolagsstämman i Boozt AB (publ) den 24 juni 2019 beslutades det om ett långsiktigt incitamentsprogram genom emission av prestationsaktier till koncernledningen och nyckelpersoner ("LTI Program 2019/2022"). LTI Program 2019/2022 berättigar bolagets VD, koncernledning och nyckelanställda till att erhålla aktier i bolaget till en teckningskurs om 0 kronor om vissa prestationsmål har uppnåtts vid slutet av mätperioden den 31 december 2021. Överlåtelsen sker den 24 juni 2022, varefter programmets deltagare kan tilldelas prestationsaktierna. Det maximala antalet prestationsaktier som kan ges ut till deltagarna är 406 994 stycken. LTI Program 2019/2022 klassificeras som ett IFRS 2-program, medan kostnaderna hänförliga till programmet fördelas över perioden från juli 2019 till slutet av juni 2022. Därutöver kommer koncernen att redovisa kostnader för sociala avgifter under LTI Programmets förväntade livslängd. Vid stängningen den 31 december anser koncernen att 104 074 prestationsaktier har tjänats in med följande IFRS 2-inverkan: För intjänandevillkor som inte har någon marknadsmässig påverkan på bolagets aktiekurs fastställs IFRS 2-kostnaden till 61,7 kronor per prestationsaktie. När det gäller intjänandevillkor som har marknadsmässig påverkan på bolagets aktiekurs beräknas IFRS 2-kostnaden enligt Monte Carlo-metoden, som fastställer IFRS 2-kostnaden till 40,1 kronor per prestationsaktie. De underliggande antagandena i Monte Carlo-metoden är en riskfri räntesats på -0,591% och en volatilitet på 37,7%. Dessutom tillämpar koncernen sannolikhetsbedömningar vid

beräkningen av det totala antalet intjänade prestationsaktier per stängningsdagen. Bedömningarna omfattar antaganden om andelen anställda som stannar kvar i företaget (därav prestationsaktier), sannolikheten för att uppnå de fastställda prestationsmålen för att tilldelas prestationsaktier år 2022 samt sannolikheten för att uppnå rörelsekapitalmålen enligt programmets villkor.

Mer information om koncernens långsiktiga incitamentsprogram finns under not 9, samt för detaljerad information om programmets allmänna villkor finns tillgängligt på www.booztfashion.com

Leasingavtal under IFRS 16

Koncernen bedömer om ett kontrakt är, eller innehåller ett leasingavtal vid avtalets början. Koncernen redovisar en nyttjanderättstillgång och en motsvarande leasingskuld för samtliga leasingavtal i vilka koncernen är leasetagare, förutom för korttidsleasingavtal, (leasingaval med en leasingperiod om maximalt 12 månader) samt för leasingavtal där den underliggande tillgången är av lågt värde (cirka 50 000 kronor).

För leasingavtal vilka uppfyller kriterierna för lätnadsreglerna redovisar koncernen leasingavgifter som en rörelsekostnad linjärt över leasingperioden, om ingen annan systematisk metod för periodisering av leasingavgiften ger en mer rättvisande bild med hänsyn till hur de ekonomiska förmånerna från den underliggande tillgången konsumeras av leasetagaren.

Leasingskulden värderas initialt till nuvärdet av de framtida leasingavgifter vilka inte har erlagts per inledningsdatum för leasingavtalet, diskonterade med den implicita räntan, eller om denna inte kan fastställas med lätthet, koncernens marginella låneränta som uppgick till 1,5 % den 1 januari 2019. Den marginella låneräntan är den räntesats som en leasetagare skulle behöva betala för en finansiering genom lån under en motsvarande period, och med motsvarande säkerhet, för nyttjanderätten av en tillgång i en liknande ekonomisk miljö. För effekten av diskonteringen av framtida leasingavgifters nominella värde per den 1 januari 2019 till

koncernens genomsnittliga marginella låneränta om 1,5 % framgår av not 8.

Leasingavgifter som inkluderas i värderingen av leasingkulder omfattar följande;

- Fasta avgifter (inklusive till sin substans fasta avgifter), efter avdrag för eventuella förmåner i samband med tecknandet av leasingavtalet som ska erhållas,
- Variabla leasingavgifter som beror på ett index eller ett pris, initialt värderade med hjälp av index eller pris vid inledningsdatumet,
- Belopp som förväntas betalas ut av leasetagaren enligt restvärdesgarantier,
- Lösenpriset för en option att köpa om leasetagaren är rimligt säker på att utnyttja en sådan möjlighet, och
- Straffavgifter som utgår vid uppsägning av leasingavtalet, om leasingperioden återspeglar att leasetagaren kommer att utnyttja en möjlighet att säga upp leasingavtalet.

Leasingskulder presenteras på egen rad i rapport över finansiell ställning. Leasingskulder redovisas i efterföljande perioden genom att skulden ökas för att återspegla effekten av ränta samt reduceras för att återspegla effekten av erlagda leasingavgifter.

Leasingskulder omvärderas med en motsvarande justering av nyttjanderättstillgången enligt de reglerna som återfinns i standarden. Inga justeringar har gjorts under innevarande period.

Nyttjanderättstillgången redovisas initialt till värdet av leasingkulden, med tillägg för leasingbetalningar erlagda vid eller före inledningsdatum för leasingavtalet samt initiala direkta utgifter. Nyttjanderättstillgången redovisas i efterföljande perioden till anskaffningsvärde minus avskrivningar och nedskrivningar.

Om koncernen ådrar sig förpliktelser för nedmontering av en leasad tillgång, återställning av mark eller återställning och renovering av tillgång till skick överenskommet i kontrakt redovisas en avsättning för sådana förpliktelser i enlighet med IAS 37.

Nyttjanderättstillgångar skrivs av över en beräknad nyttjandeperiod eller, om den är kortare, över den avtalade leasingtiden. Om ett leasingavtal överför äganderätten vid slutet av leasingperioden eller om anskaffningsvärdet inkluderar en sannolik exercis av en köpoption, skrivs nyttjanderättstillgången av över nyttjandeperioden. Avskrivningen påbörjas per inledningsdatum för leasingavtalet. Nyttjanderättstillgångar presenteras på egen rad i rapport över finansiell ställning med specifikation i not 8.

Koncernen tillämpar principerna i IAS 36 för nedskrivning av nyttjanderättstillgångar och redovisar detta på samma sätt som beskrivs i principerna för nedskrivning av icke-finansiella tillgångar.

Variabla leasingbetalningar som inte beror på ett index eller pris inkluderas inte i värderingen av leasingskulder och nyttjanderättstillgångar. Sådana leasingbetalningar redovisas som en kostnad i rörelseresultatet i den period då de uppkommer.

Finansiella intäkter och kostnader

Finansiella intäkter består av valutakursvinster från derivat som redovisas till verkligt värde via resultatärkning. Finansiella kostnader består av valutakursförluster från derivat som redovisas till verkligt värde via resultatärkning samt av ränta på lån och kostnader för löpande kreditfaciliteter. Från och med 2019 redovisas även räntekostnader för leasing skuld som en finansiell kostnad.

Inkomstskatter

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

Aktuell skatt är skatt som ska betalas eller tas emot för innevarande år, med tillämpning av skattesatser som är beslutade eller i praktiken beslutade per balansdagen. Aktuell skatt inkluderar även justeringar av aktuell skatt

hänförlig till tidigare perioder. Uppskjuten skatt redovisas i sin helhet, enligt rapport över finansiell ställningsmetoden, på alla temporära skillnader som uppkommer mellan det skattemässiga värdet på tillgångar och skulder och dess redovisade värden. Temporära skillnader hänförliga till andelar i dotter- och intressebolag som inte förväntas bli återförda inom en överskådlig framtid beaktas inte.

Värderingen av uppskjuten skatt baseras på hur underliggande tillgångar eller skulder förväntas bli realiserade eller reglerade. Uppskjuten skatt beräknas med tillämpning av de skattesatser och skatteregler som är beslutade eller aviserade per balansdagen och som förväntas gälla när den berörda uppskjutna skattefordran realiserar eller den uppskjutna skatteskulden regleras. Uppskjutna skattefordringar avseende avdragsgilla temporära skillnader och underskottsavdrag redovisas endast i den mån det är sannolikt att de kan utnyttjas. Värdet av uppskjutna skattefordringar reduceras när det inte längre anses sannolikt att de kan utnyttjas.

Immateriella tillgångar

Webbplattform

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

Avskrivningsprinciper

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

De beräknade nyttjandeperioderna är;

- Webbplattform 5 år

Nyttjandeperioderna omprövas minst årligen.

Goodwill

Goodwill värderas till anskaffningsvärde minus eventuella ackumulerade nedskrivningar. Goodwill allokeras till kassagenererande enheter och testas minst en gång per år för potentiell nedskrivning eftersom inga avskrivningar på goodwill görs. Goodwill representerar skillnaden mellan anskaffningsvärdet och det verkliga värdet på förvärvade tillgångar, övertagna skulder och möjliga förpliktelser. Goodwill i utländsk valuta räknas om vid varje rapporteringstillfälle.

Materiella tillgångar

Materiella anläggningstillgångar redovisas i koncernen till anskaffningsvärde efter avdrag för ackumulerade avskrivningar och eventuella nedskrivningar. I anskaffningsvärdet ingår inköpspriset samt utgifter direkt hänförliga till tillgången för att bringa den på plats och i skick för att utnyttjas i enlighet med syftet med anskaffningen. Det redovisade värdet för en tillgång tas bort från rapport över finansiell ställningen 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 nyttjande-period.

De beräknade nyttjandeperioderna är;

- Datorer: 3 år
- Inventarier, verktyg, installationer och tillbehör: 5 år
- Hyllsystem och lådor i automatiserat lagerysystem, Autostore: 10 år.

Avskrivningsperioden för hyllsystem och lådor i koncernens automatiserade lagerysystem, Autostore ändrades från och med den 1 januari 2019.

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 instrument

En finansiell tillgång eller finansiell skuld redovisas i rapport över finansiell ställningen när koncernen blir part enligt instrumentets avtalsmässiga villkor.

Finansiell instrument inkluderar likvida medel,

kundfordringar, depositioner, räntebärande fordringar, övriga fordringar, leverantörsskulder, leasing skulder, derivat och finansiella lån.

Kundfordringar redovisas när faktura har skickats till kund. 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 försäljning av kundfordran till kreditinstitut, då kund nyttjar faktura som betalningsmetod, 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 rapport över finansiell ställningen 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 rapport över finansiell ställningen 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 rapport över finansiell ställningen 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 de som tillhör kategorin finansiell tillgång/skuld som redovisas till verkligt värde via resultaträkning, vilka redovisas till verkligt värde exklusive transaktionskostnader. Ett finansiellt instruments klassificeras vid första redovisningen bland annat utifrån i vilket syfte instrumentet förvärvades och dess kontraktsenliga kassaflöde.

Klassificeringen avgör hur det finansiella instrumentet värderas efter första redovisningstillfället.

Koncernen klassificerar finansiella instrument enligt följande kategorier:

- Finansiella tillgångar eller skulder redovisade till upplupet anskaffningsvärde
- Finansiella tillgångar eller skulder redovisade till verkligt värde via övrigt totalresultat
- Finansiella tillgångar eller skulder redovisade till verkligt värde via resultaträkning

Finansiella instrument värderade till upplupet anskaffningsvärde

- Lånefordringar och kundfordringar
- Likvida medel
- 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 förväntade kreditförluster.

Likvida medel

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

Övriga finansiella skulder

Övriga finansiella skulder inkluderar lån, leasingskulder, övriga skulder och leverantörsskulder. Övriga finansiella skulder klassificeras till upplupet anskaffningsvärde med undantag för derivat. Finansiella skulder redovisade till upplupet anskaffningsvärde värderas initialt till verkligt värde inklusive transaktionskostnader. Efter det första redovisningstillfället värderas de enligt effektivräntemetoden.

Finansiella tillgångar och skulder värderade till verkligt värde via resultaträkning

Finansiella tillgångar och skulder värderade till verkligt värde via resultaträkning utgörs av derivat samt skuld för tilläggköpeskilling vid förvärv av rörelse.

Under 2019 har koncernen redovisat skuldförd tilläggköpeskilling från förvärvet av Touchlogic ApS till verkligt värde via resultaträkning, för ytterliggande information se not 17 och not 28.

Inga derivat har innehafts under 2019.

Koncernen redovisar inga finansiella tillgångar eller skulder via övrigt totalresultat.

Nedskrivning av finansiella tillgångar

En avsättning för förväntad kreditförlust redovisas för samtliga finansiella tillgångar och skulder som inte redovisas till verkligt värde via resultaträkning. Vid varje rapporteringstidpunkt redovisas en avsättning som motsvarar förväntade kreditförluster för tillgångens återstående löptid som minskar tillgångens värde.

Den förväntade kreditförlusten baseras på uppskattningar som bygger på koncernens kunskap och historiska information om liknande tillgångar eller motparter med beaktande av potentiella framtida händelser och konjunkturförändringar. Bedömningen görs både på kollektiv och individuell basis. De underliggande kriterierna och antagandena utvärderas kontinuerligt för att återspegla aktuella händelser och koncernens förväntningar.

Finansiella tillgångar tillsammans med tillhörande avsättning för förväntad kreditförlust tas bort från finansiell ställning när det inte finns några förväntningar om framtida återhämtning, kvarstående säkerhet eller att all rätt till inkasso har avvecklats.

För mer information om koncernens finansiella instrument, se not 19-24 och not 28.

Varulager

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

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 påverkat denna period, eller i den period ändringen görs och framtida perioder om ändringen påverkar både aktuell period och framtida perioder.

Leasing

I samband med redovisning av leasing enligt IFRS 16 finns väsentliga inslag av uppskattningar och bedömningar i form av möjlighet till och tillhörande sannolikhet att nyttja förlängingsoptioner, uppsägning av leasingkontrakt, nyttjandeperiod för hyresavtal som förlängs löpande om

ingen part säger upp kontraktet och förväntad nyttjandeperiod av leasingtillgången. Koncernen har uppskattat och redovisat samtliga leasingkontrakt enligt den leasingperiod som anges i det underliggande kontraktet. Det största leasingavtalet för koncernens hanterignscenter i Ängelholm, som utgör ca 70 % av koncernens leasingavtal, löper om 13 år.

Returer

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 142,9 miljoner kronor klassificerad som Upplupna kostnader och förutbetalda intäkter respektive en fordran om 85,4 miljoner kronor klassificerad som varulager. Den uppskattade delen av reservationen utgör 11% av de totala beloppen.

Uppskjuten skatt

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 två åren genererar skattepliktiga intäkter i sådan omfattning att underskottsavdragen ska kunna utnyttjas.

Varulager

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.

Aktierelaterad ersättning

För koncernens långsiktiga incitamentsprogram LTI Program 2015/2025 och LTI Program 2019/2022 görs en

sannolikhetsbedömning vid varje rapportdatum av andelen innehavare som uppfyller de villkor som ger dem rätt att utnyttja de utgivna personalsoptionerna eller erhålla prestationsaktier. 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 då av om det finns behov av reserver i de finansiella rapporterna. Koncernbolagen är endast inblandade i mindre tvister som är direkt hänförliga till den löpande verksamheten. Vederbörliga avsättningar görs där bedömningen utmynnat i risk. Per bokslut 2019 har inga avsättningar hänförliga till rättsliga förfaranden redovisats.

NOT 2 - REDOVISNINGSTANDARDER SOM KONCERNEN KOMMER ATT TILLÄMPA FRÅN OCH MED 1 JANUARI 2020

Nya och reviderade standarder och tolkningar som träder i kraft för räkenskapsår som påbörjas efter den 1 januari 2020 anses inte få någon betydande inverkan på koncernens finansiella rapportering och koncernen har inte tillämpat någon av dessa i den finansiella rapporteringen för 2019.

NOT 3 - NETTOOMSÄTTNING PER REGION OCH FÖRDELNING AV INTÄKTER

Miljoner kronor	2019	2018
Sverige	1 178,9	987,8
Danmark	1 166,7	991,8
Norge	515,6	417,9
Finland	297,5	221,8
Övriga Europa	266,2	164,7
TOTALT KONCERNEN	3 424,9	2 784,0

	2019	2018
Varuförsäljning	3 329,7	2 705,5
Kommissionsförsäljning	49,2	40,2
Övriga tjänster	45,9	38,3
TOTALT KONCERNEN	3 424,9	2 784,0

Av koncernens varuförsäljning går cirka 99,2% (99,3) via e-handelsbutikerna Boozt.com och Booztlet.com. Restrerande varuförsäljning sker genom koncernens fysiska outlet- och kosmetik butiker. Kommissionsförsäljningen utgörs av en kommissionsintäkt när Boozt agerar som en agent för affärspartnern vars varor säljs på Boozt.com och Booztlet.com.

Övrig nettoomsättning avser intäkter som inte är direkt hänförliga till produktförsäljning, såsom marknadsföringsintäkter från Boozt Media Partnership, fraktintäkter och intäkter avseende outnyttjade presentkort

NOT 4 - SEGMENTSRAPPORTERING

Miljoner kronor	2019	2018
Boozt.com - Nettoomsättning		
Sverige	1 079,2	942,1
Danmark	1 031,7	919,8
Norge	513,7	417,9
Finland	279,2	214,9
Resten av Europa	246,9	164,3
SUMMA Nettoomsättning	3 150,7	2 659,1
Booztlet.com - Nettoomsättning		
Sverige	99,7	45,7
Danmark	107,4	53,0
Norge	1,9	-
Finland	18,3	6,9
Resten av Europa	19,3	0,3
SUMMA Nettoomsättning	246,5	105,9
Övrigt - Nettoomsättning		
Sverige	-	-
Danmark	27,7	19,0
Norge	-	-
Finland	-	-
Resten av Europa	-	-
SUMMA Nettoomsättning	27,7	19,0
Rörelseresultat (EBIT)		
Boozt.com	86,6	76,2
Booztlet.com	25,6	12,1
Övrigt	-20,5	-20,2
SUMMA RÖRELSERESULTAT (EBIT)	91,8	68,1
RESULTAT FÖRE SKATT		
Boozt.com	76,9	70,0
Booztlet.com	24,9	11,9
Övrigt	-20,5	-20,2
SUMMA RESULTAT FÖRE SKATT	81,3	61,6

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.

Koncernens tre operativa segment är Boozt.com, Booztlet.com och Övrigt. Segmentet Boozt.com avser verksamheter på Boozt.com-webbplatsen. Segmentet Booztlet.com avser verksamheter på Booztlet.com-webbplatsen, som är koncernens online-outlet. Segmentet Övrigt avser koncernens fysiska butiker; Booztlet samt kosmetikbutiken Beauty by Boozt.

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

Miljoner kronor	2019	2018
Övriga rörelsekostnader		
Vautakursdifferanser	-2,0	-4,1
SUMMA	-2,0	-4,1

NOT 6 - ÖVRIGA EXTERNA KOSTNADER

Miljoner kronor	2019	2018
ÖVRIGA EXTERNA KOSTNADER BESTÅR AV:		
Externa hanteringskostnader	-469,5	-383,1
Externa marknadsföringskostnader	-342,6	-339,5
Övrigt	-123,6	-112,1
SUMMA	-935,7	-834,7

NOT 7 - ARVODE TILL REVISORER

Miljoner kronor	2019	2018
EY		
Revisionsuppdrag	-	-0,3
Skatterådgivning	-	-
Övriga tjänster	-	-
Deloitte		
Revisionsuppdrag	-1,1	-0,9
Skatterådgivning	-	-
Övriga tjänster	-0,1	-
SUMMA	-1,2	-1,2
Övriga		
Revisionsuppdrag	-0,3	-0,4
Skatterådgivning	-	-
Övriga tjänster	-	-
SUMMA	-0,3	-0,4

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

IFRS 16 ersatte IAS 17 från och med 1 januari 2019. Den övergångsmetod koncernen valt att tillämpa avseende IFRS 16, innebär att jämförande information inte omräknats för att återspegla den nya standarden. För mer information om implementeringen av IFRS 16, se not 1.

IFRS 16 effekter 2019

De finansiella leasingkontrakt som har störst inverkan är hyreskontrakt för hanteringscentrets lokaler i Ängelholm (ungefär 70% av koncernens leasingsskuld), huvudkontoret i Hyllie och de fysiska butikerna. Därutöver har koncernen identifierat leasingavtal av lägre värde för bilar, truckar och mindre maskiner som också redovisas enligt IFRS 16. Nedanstående tabell beskriver skillnaden mellan koncernens operationella leasingavtal redovisade i enlighet med IAS 17 och redovisning av leasingavtal enligt IFRS 16.

	Total
ÅTAGANDE FÖR OPERATIONELL LEASING PER DEN 31 DECEMBER 2018	514,5
Effekt på grund av en diskonterad värdegrund, baserat på en genomsnittlig inkrementell upplåningsränta.	-49,0
Kontrakt avseende kortfristiga hyresavtal som kostnadsförs	-0,2
Leasingavtal i enlighet med IFRS 16	1,5
ÖPPNINGSBALANS PER DEN 1 JANUARI 2019	466,9

Belopp redovisade i koncernens balansräkning

Tillgångar med nyttjanderätt	Fast egendom	Kontors- och butikslokaler	Fordon	Summa
Ingående balans	313,7	150,6	2,7	466,9
Anskaffningar	-	-	2,1	2,1
Avskrivningar	-23,7	-22,5	-1,3	-47,5
Utgående balans	290,0	128,0	3,4	421,4

LEASINGSSKULD	2019
Kortfristig skuld	44,8
Långfristig skuld	382,5
SUMMA	427,3

Belopp redovisat i koncernens resultaträkning

	2019
Avskrivning av nyttjanderättstillgång (right of use asset)	-47,5
Ränta på leasingskulder	-6,7
Variabla leasingbetalningar som inte ingår i leasingskulden	-1,4
Kostnader för kortfristig leasing	-2,3
Kostnader för hyreskontrakt med lägre värde	-0,2
SUMMA	-58,0

Per den 31 december 2019 har koncernen kortfristiga leasingåttaganden på 0,8 miljoner kronor. För operationella leasingkostnader under 2018, se åredovisningen för 2018 under not 8.

Redovisade belopp i koncernens rapport över kassaflöden

	2019
Totalt kassaflöde hänförligt till leasingavtal	-52,0

Framtida leasingbetalningar

Befintliga hyresavtal varierar i längd från 1 till 13 år. Det finns inga materiella kontrakt för vidare uthyrning, inga materiella villkorade hyror, inga förnyelser eller köpoptioner samt inga andra begränsningar som tillkommer via leasingkontrakten. Framtida betalningar, inklusive ränta för ej avbokningsbar leasing, uppgår till -463,8 miljoner kronor (-514,5) och fördelas enligt följande:

	31-12-2019
Inom 3 månader	12,6
Inom 3-12 månader	38,2
Inom 2 till 5 år	183,7
Inom 5 till 9 år	142,8
Längre än 9 år	86,5
SUMMA	463,8

Framtida betalningar för leasing avseende kontrakt som sträcker sig längre än 9 år avser koncernens hanteringscenter i Ängelholm.

Leasingkontrakt som ännu inte påbörjats

Koncernen har ingått ett avtal om att utöka det nuvarande hanteringscentret från och med fjärde kvartalet 2020. Avtalet kommer att ha väsentlig IFRS 16-påverkan när anläggningen överläts till koncernen som förväntas ske under det fjärde kvartalet 2020. Den uppskattade IFRS 16- påverkan, som förväntas uppgå till 135-145 miljoner kronor, avser tillgångar med nyttjanderätt och leasingskulder och avtalstiden är bestämd till 12 år.

NOT 9 - ANSTÄLLDA OCH PERSONALKOSTNADER

Medelantal anställda	2019		2018	
	Medelantal anställda	Män	Medelantal anställda	Män
Sverige	292	101	221	78
Danmark	45	17	29	11
KONCERNEN	337	118	250	89
KÖNSFÖRDELNING, LEDANDE BEFATTNINGSHAVARE				
Styrelseledamöter	6	5	8	6
Verkställande direktör och övriga ledande befattningshavare	7	6	7	7
KONCERNEN	13	11	15	13

Löner, andra ersättningar och sociala kostnader

Miljoner kronor	2019	2018
KOSTNADER FÖR ERSÄTTNING TILL ANSTÄLLDA		
Löner och ersättningar	-167,0	-151,3
Sociala avgifter	-50,8	-29,3
Pensionskostnader	-9,4	-5,1
	-227,2	-185,7
LEDANDE BEFATTNINGSHAVARE		
Hermann Haraldsson (VD)		
Löner och ersättningar	-7,0	-10,3
- varav bonus	-0,7	-0,6
- varav aktierelaterade ersättningar	-1,0	-4,8
Sociala avgifter	-2,2	-3,2
	-9,2	-13,6
Övriga ledande befattningshavare		
Löner och ersättningar	-23,6	-36,2
- varav bonus	-2,5	-2,8
- varav aktierelaterade ersättningar	-5,2	-19,3
Sociala avgifter	-7,4	-11,4
SUMMA	-31,0	-47,6

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

Beslutsprocesser för ersättning

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

Ersättningar och villkor ledande befattningshavare

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

Per balansdagen har VD tilldelats 24 000 personaloptioner i LTI Program 2015/2025, 172 347 st teckningsoptioner i LTI Program 2018/2021 och 51 366 st prestationsbaserade aktier i LTI Program 2019/2022. Övriga ledande befattningshavare har tilldelats totalt 78 258 st personaloptioner i programmet 2015/2025, 347 000 st teckningsoptioner i LTI Program 2018/2021 och 152 110 st prestationsbaserade aktier i LTI Program 2019/2022.

Styrelsearvoden

Årsstämman 2019 godkände styrelsearvode till styrelseledamöterna till ett totalt värde om 2,6 miljoner kronor, varav till ordföranden 0,7 miljoner kronor och totalt 1,9 miljoner kronor till övriga styrelseledamöter. Årsstämman 2019 godkände också arvode till revisionsutskottet om totalt 0,4 miljoner kronor samt arvode till ersättningsutskottet om totalt 0,2 miljoner kronor.

Namn	Styrelsearvoden (kronor)
Henrik Theilbjørn	740 000
Kent Stevens Larsen	450 000
Jón Björnsson	375 000
Cecilia Lannebo	400 000
Bjørn Folmer Kroghsbo	300 000
Luca Martines	340 000
SUMMA	2 605 000

Långsiktliga incitamentsprogram i Booxt AB

BooxT har tre aktiva långsiktliga incitamentsprogram med individuella villkor (LTI Program 2015/2025, LTI Program 2018/2021 och LTI Program 2019/2022). Programmen är avsedda för anställda som identifierats som nyckelpersoner, koncernens VD omfattas bland dessa personer.

LTI Program 2015/2025

LTI Program 2015/2025 utgavs i 2015 och omfattade 267 500 personaloptioner varav 203 545 tilldelades anställda vederlagsfritt. 63 955 hölls i bolagets förvar för att täcka kostnader för sociala avgifter.

LTI Program 2015/2025 föll ut då bolaget börsnoterades innan en given tidpunkt. Personaloptionerna 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 personaloptionerna tilldelats kan optionsinnehavarna utnyttja personaloptionen 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.

LTI Program 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 personaloptionsprogrammet. 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.

Under 2019 har 24 035 optioner från LTI Program 2015/2025 inlösts och gett optionsinnehavarna 288 420 aktier till ett inköpspris av 35,85 kronor per aktie.

Vid slutet rapportperioden var det utestående antalet optioner i 2015/2025-programmet 109 861 stycken, inklusive 55 stycken som inte var tilldelade. Därutöver hade koncernen 71 604 optioner i sin egen aktieportfölj för att kunna utjämna eventuell inverkan som personaloptionshandeln kan ha på kassaflödet. Antalet optioner i den egna aktieportföljen ökade med 7 650 stycken till följd av att deltagare lämnade programmet. Koncernen har dock inte använt några optioner från sin egen aktieportfölj för att kompensera för de effekter på kassaflödet som de sociala avgifterna har till följd av optionshandeln.

LTI Program 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 ("LTI Program 2018/2021"). I enlighet med villkoren för LTI Program 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 LTI Program 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.

LTI Program 2019/2022

På den extra bolagsstämman i Boozt AB (publ) den 24 juni 2019 beslutades det om ett långsiktigt incitamentsprogram genom emission av prestationsaktier (C-aktier) till koncernledningen och nyckelpersoner ("LTI Program 2019/2022"). LTI Program 2019/2022 berättigar bolagets VD, koncernledning och nyckelanställda till att erhålla aktier i bolaget till en teckningskurs om 0 kr om vissa prestationsmål har uppnåtts vid slutet av mätperioden den 31 december 2021. Överlåtelsen sker den 24 juni 2022, varefter programmets deltagare kan tilldelas prestationsaktierna. Det maximala antalet prestationsaktier som kan ges ut till deltagarna är 406 994 stycken. LTI Program 2019/2022 klassificeras som ett IFRS 2-program, medan kostnaderna hänförliga till programmet fördelas över perioden från juli 2019 till slutet av juni 2022.

Därutöver kommer koncernen att redovisa kostnader för sociala avgifter under LTI Programmet förväntande livslängd. Vid stängningen den 31 december anser koncernen att 104 074 prestationsaktier har tjänats in.

För mer information om underliggande antaganden och bedömningar i programmet, se under not 1.

Mer information om programmen och dess allmänna villkor finns på www.booztfashion.com.

NOT 10 - AV- OCH NEDSKRIVNINGAR AV MATERIELLA OCH IMMATERIELLA ANLÄGGNINGSSTILLGÅNGAR

Miljoner kronor	2019	2018
Webbplattform	-14,8	-8,4
Inventarier, verktyg och installationer	-43,9	-40,7
Nyttjanderättstillgång (right of use asset)	-47,5	-
SUMMA	-106,2	-49,1

NOT 11 - FINANSNETTO

Miljoner kronor	2019	2018
FINANSIELLA INTÄKTER		
Ränteintäkter	0,0	0,0
Derivat	0,0	4,4
	0,0	4,4
FINANSIELLA KOSTNADER		
Räntekostnader	-3,7	-2,4
Räntekostnad leasing	-6,7	0,0
Derivat	-	-8,5
SUMMA	-10,5	-10,8

För närmare information om koncernens hantering av derivat, se not 21 och 28

NOT 12 - SKATTER

Miljoner kronor	2019	%	2018	%
AKTUELL SKATT				
Skatt på årets resultat	-		-	
UPPSKJUTEN SKATT				
Förändring av uppskjuten skattefordran avseende underskottsavdrag	-26,5		-19,0	
	-26,5		-19,0	
AVSTÄMNING EFFEKTIV SKATTESATS				
Resultat före skatt	81,3		61,6	
Skatt enligt gällande skattesats för moderbolaget	-17,4	21,4%	-13,6	22,0%
Ej avdragsgilla kostnader	-2,1	2,6%	-0,6	0,9%
Omräkning av uppskjutna skattefordringar med ny skattesats	0,0	0,0%	-2,0	3,3%
Uppskjuten skatt hänförlig till tidigare förluster i vilande svenska dotterbolag	-	-	1,6	-2,7%
Ej uppbokad skattefordran hänförlig till underskottsavdrag	-5,2	6,4%	-4,5	7,4%
Utnyttjande av skattemässiga underskott i danska dotterbolag, där ingen uppskjuten skatt tidigare utnyttjats	0,7	-0,9%	0,0	0,0%
Temporära differanser	-1,3	1,6%	0,0	0,0%
Justering av uppskjuten skatt hänförlig till tidigare år	-1,2	1,5%	0,0	0,0%
SUMMA	-26,5	32,6%	-19,0	30,9%

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

Uppskjutna skattefordringar för skattemässiga underskottsavdrag redovisas i den utsträckning som det är sannolikt att de kommer att kunna användas. Koncernen har endast redovisat uppskjuten skatt på underskottsavdrag för svenska dotterbolag.

Koncernen bedömer att redovisad uppskjuten skatt kommer att nyttjas inom 1-2 år. Det finns ingen tidsbegränsning för redovisad uppskjuten skatt hänförlig till underskottsavdrag.

Koncernens skattemässiga underskott uppgår till 261,9 million (365,0) vid årets utgång, varav uppskjuten skatt har utnyttjats med 219,1 miljoner kronor (337,4).

I nedanstående tabell specificeras skatteeffekten av de temporära skillnaderna:

Miljoner kronor	31-12-19	31-12-18
UPPSKJUTEN SKATTEFORDRAN		
Uppskjuten skatt på underskottsavdrag	46,9	73,4
SUMMA	46,9	73,4

Specifikation av förändring av uppskjuten skattefordran:

Miljoner kronor	2019	2018
Ingående redovisat värde hänförligt till uppskjuten skatt på underskottsavdrag	73,4	92,5
Årets förändring av uppskjuten skatt hänförlig till uppskjuten skatt på underskottsavdrag	-25,3	-19,0
Justering av uppskjuten skatt hänförlig till tidigare år	-1,2	-
UTGÅENDE REDOVISAT VÄRDE UPPSKJUTEN SKATTEFORDRAN	46,9	73,4

NOT 13 - RESULTAT PER AKTIE

Miljoner kronor	2019	2018
Årets resultat	54 787 528	42 594 364
Medelantalet utestående aktier under perioden före utspädning	57 188 319	56 609 534
Resultat per aktie före utspädning	0,96	0,75
Årets resultat	54 787 528	42 594 364
Medelantalet utestående aktier under perioden efter utspädning	57 815 000	57 624 505
Resultat per aktie efter utspädning	0,95	0,74

Resultat per aktie beräknas genom att periodens resultat delas med medelantalet utestående aktier under perioden. Med hänsyn till koncernens LTI program som finns beskrivna i not 9, finns en potentiell framtida utspädningseffekt avseende bolagets aktier givet att vissa villkor uppfylls.

NOT 14 - GOODWILL

Miljoner kronor	31-12-2019	31-12-2018
GOODWILL		
Akkumulerade förvärvsvärden, ingående balans	-	-
Förvärv	10,1	-
Omräkningsdifferans	-0,3	-
FÖRVÄRVSVÄRDEN, UTGÅENDE BALANS	9,8	-
Akkumulerade nedskrivning enligt plan, ingående balans	-	-
Årets nedskrivning	-	-
Omräkningsdifferans	-	-
ACKUMULERAD NEDSKRIVNING ENLIGT PLAN, UTGÅENDE BALANS	-	-
REDOVISAT VÄRDE VID ÅRETS SLUT	9,8	-

Koncernens goodwill är relaterad till förvärvet av Touchlogic ApS i oktober 2019.

Förväret gjordes i syfte för att erhålla den samlade utvecklingspersonalens tekniska kompetens och stärka Boozt:s kompetens inom det gränssnitt som möter kunden (frontend) i appar och på mobila webbplatser. Touchlogic har omformats till Boozt Innovation lab, en avskild enhet som enbart jobbar med interna utvecklingsprojekt för att möta kunders och samarbetspartners ökade förväntningar samt att förbättra de interna arbetsflödena. Härrav har Boozt Innovation Lab inga externa intäkter och den teknik och utveckling som skapas används på koncernens webbplatser Boozt.com och Booztlet.com, varför Boozt Innovation Lab är en viktig del i koncernens framtida utveckling och för att kunna uppnå de finansiella mål som framgår i förvaltningsberättelsen på sidorna 112-113. Vid rapporteringsdagen föreligger härrav inget nedskrivningsbehov av goodwill.

För information om förvärvet, se not 17.

NOT 15 - WEBBPLATTFORM

Miljoner kronor	31-12-2019	31-12-2018
WEBBPLATTFORM		
Ingående anskaffningsvärde	82,9	53,6
Årets anskaffning	39,8	29,3
UTGÅENDE ACKUMULERADE ANSKAFFNINGSVÄRDEN	122,7	82,9
Ingående avskrivningar	-42,5	-34,1
Årets avskrivningar	-14,8	-8,4
UTGÅENDE ACKUMULERADE AVSKRIVNINGAR	-57,3	-42,5
REDOVISAT VÄRDE VID ÅRETS SLUT	65,4	40,4

NOT 16 - MATERIELLA ANLÄGGNINGSTILLGÅNGAR

Miljoner kronor	31-12-2019	31-12-2018
INVENTARIER, VERKTYG OCH INSTALLATIONER		
Ingående anskaffningsvärde	252,9	191,1
Årets anskaffning	127,6	61,8
UTGÅENDE ACKUMULERADE ANSKAFFNINGSVÄRDEN	380,5	252,9
Ingående avskrivningar	-76,7	-36,0
Årets avskrivningar	-43,9	-40,7
UTGÅENDE ACKUMULERADE AVSKRIVNINGAR	-120,7	-76,7
REDOVISAT VÄRDE VID ÅRETS SLUT	259,8	176,2

NOT 17 FÖRVÄRV AV RÖRELSE

I oktober 2019 förvärvade koncernen 100% av aktierna i det danska bolaget Touchlogic ApS. Touchlogic är baserat i Köpenhamn och har 11 utvecklare som utvecklar appar och mobila webbplatser. Touchlogic kommer att stärka Booxts inom det gränssnitt som möter kunden (frontend) i appar och på mobila webbplatser. Dessutom kommer utvecklingen av appar samt den mobila webbplatsen att påskyndas och ytterliggare innovationer avseende användbarhet och funktionalitet att främjas. Touchlogics kontor inrymmer nu det nya Booxt Innovation Lab, vilken avskiljs från den dagliga verksamheten. Fokus ligger på att utveckla innovativa verktyg och applikationer. Syftet är att fortsatt ligga i framkant när det gäller att leva upp till kunders och samarbetspartners ökade förväntningar samt att förbättra de interna arbetsflödena.

Köpeskillingen uppgick till 10,2 miljoner kronor, varav 4,1 miljoner kronor betalades kontant vid förvärvstillfället och 6,1 miljoner kronor utgörs av tilläggsköpeskillingar som kommer att betalas ut under en 3 års period. Av tilläggsköpeskillingen är 2,3 miljoner kronor villkorad och baseras på framtida förväntningar om fastställda utvecklings- och resultatmål inom teknisk utveckling och kompetens och dess verkliga värden baseras på en sannolikhetsbedömning kring om dessa mål kommer att nås. Per balansdagen uppskattas sannolikheten till maximalt utfall varför maximal tilläggsköpeskillning har skuldförts.

Förvärvsrelaterade kostnader uppgår till 0,1 miljoner kronor och har redovisats som övriga rörelsekostnader.

Under perioden mellan den 15 oktober fram till 31 december 2019 påverkade förvärvet koncernens intäkter med 0,0 miljoner kronor och koncernens resultat med -0,7 miljoner kronor. Om förvärvet hade skett den 1 januari 2019 hade det påverkat koncernens nettoomsättning med 0,0 miljoner kronor samt koncernens resultat med -2,8 miljoner kronor.

Effekter av förvärv 2019

Miljoner kronor	Verkligt värde
DET FÖRVÄRVADE FÖRETAGETS NETTOTILLGÅNGAR VID FÖRVÄRVSTIDPUNKTEN:	
Immateriella tillgångar	–
Materiella anläggningstillgångar	0,1
Finansiella anläggningstillgångar	0,2
Kundfordringar och övriga fordringar	3,1
Likvida medel	0,2
Leverantörsskulder och övriga rörelseskulder	-3,5
NETTO IDENTIFIERBARA TILLGÅNGAR OCH SKULDER	0,1
Koncerngoodwill	10,1
Överförd ersättning	10,2

Värdet på förvärvade immateriella tillgångar om 10,1 miljoner kronor (DKK 7,0 miljoner) har fastställts preliminärt. Värdet av goodwill är hänförligt till den samlade personalstyrkans tekniska kompetens. Identifierad goodwill förväntas inte vara skattemässigt avdragsgill. Verkligt värde på förvärvade rörelsefordringar uppgår till 3,1 miljoner kronor (DKK 2,2 miljoner), vilka var reglerade i sin helhet per balansdagen.

Överförd ersättning

Miljoner kronor	2019
Likvida medel	4,1
Skuldförd köpeskillning	3,8
Skuldförd villkorad köpeskillning	2,3
TOTAL ÖVERFÖRD ERSÄTTNING	10,2

Effekter på kassaflöde

Miljoner kronor	2019
Överförd ersättning	-4,1
Likvida medel i förvärvad verksamhet	0,2
TOTAL KASSAFLÖDEEFFEKT	-3,9

NOT - 18 VARULAGER

Miljoner kronor	31-12-2019	31-12-2018
Färdiga varor och handelsvaror	954,9	905,3
Förväntade returer	85,4	76,8
Emballage	3,5	2,8
SUMMA	1 043,8	984,9

Under året har en nedskrivning av artiklar i lagret gjorts till ett belopp om 39,9 miljoner kronor (31,3). 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 19 - KUNDFORDRINGAR

Miljoner kronor	31-12-2019	31-12-2018
Kundfordringar	59,6	27,5
Reserv för osäkra fordringar	-9,1	-0,9
SUMMA	50,5	26,6

Boozt redovisar en avsättning för osäkra kundfordringar, när en kreditförlust förväntas eller där individuell bedömning indikerar en förlust och fordringar där ingen inkassering förväntas skrivs ner i sin helhet.

Kundfordringar består av obetalda B2B fakturor från marknadsföringsförsäljning till koncernens varumärkespartners, vilka koncernen regelbundet köper in varor från. Försäljning till konsumenter står för ca 98,7% av koncernens totala nettoomsättning. Vid tidpunkten för en konsumenttransaktion erhåller koncernen omedelbart betalning, alternativt överförs transaktionen till betalningsleverantören, mot vilken koncernen redovisar en "övrig fordran" tills betalning erhållits. Generellt tar det ca 1-3 dagar innan betalningen överförs. Om konsumenten väljer att använda faktura som betalningsalternativ överför koncernen en fordran till ett kreditinstitut som således står för kreditrisken. Transaktionskostnad för överlåtelsen redovisas som en övrig extern kostnad i rörelsen.

Den nuvarande avsättningen för osäkra kundfordringar utgörs av individuellt bedömda avsättningar, där en leverantör utgör 7,7 miljoner kronor av den totala avsättningen. Risker mitigeras genom att Boozt innehar leverantörsskulder till koncernens debiterade varumärkespartners, varför den förväntade kreditförlusten bedöms som obetydlig. Justerat för den osäkra fordran som koncernen har till en leverantör om 7,7 miljoner kronor uppgår årets kreditförluster till 0,5 (0,3)

För ytterligare information om kundfordringar se not 28.

NOT 20 - FÖRUTBETALDA KOSTNADER OCH UPPLUPNA INTÄKTER

Miljoner kronor	31-12-2019	31-12-2018
Förutbetalda handelsvaror	0,8	2,1
Förutbetalda marknadsföringskostnader	11,7	9,6
Förutbetalda hyreskontrakt	3,6	1,9
Förutbetalda hanteringskostnader	7,2	7,0
Upplupna lagerrabatter	16,7	4,8
Förutbetalda leasingkostnader	-	0,2
Förutbetalda tullkostnader	53,9	10,9
Övriga förutbetalda kostnader	36,8	3,6
SUMMA	130,8	40,1

NOT 21 - DERIVAT

Miljoner kronor	2019	2018
RESULTAT FRÅN FINANSIELLA POSTER		
Finansiella intäkter - Derivat	-	4,4
Finansiella kostnader - Derivat	-	-8,5
FINANSNETTO - DERIVAT	-	-4,1
OMSÄTTNINGSTILLGÅNGAR		
Derivatstillgångar	-	-
KORTFRISTIGA SKULDER	-	-
Derivat	-	-
NETTOTILLGÅNGAR - DERIVAT	-	-

Koncernen har inte haft några aktiva derivatkontrakt sedan juli 2018. De tidigare kontrakten innehöll 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.

NOT 22 - LIKVIDA MEDEL

Miljoner kronor	31-12-2019	31-12-2018
Kassa och bank	339,4	368,3
SUMMA	339,4	368,3

Spärrade medel för koncernen uppgår till 13,9 miljoner kronor (7,2), vilket kan hänföras till leasingavtalet för koncernens huvudkontor.

NOT - 23 UPPLÅNING OCH AVSÄTTNINGAR

Upplåning

Miljoner kronor	31-12-2019	31-12-2018
LÅNGFRISTIG		
Lån till kreditinstitut	109,3	75,0
SUMMA	109,3	75,0
KORTFRISTIG		
Lån till kreditinstitut	98,4	35,5
SUMMA	98,4	35,5
SUMMA UPPLÅNING	207,7	110,5

Lånen till kreditinstitut löper med en genomsnittlig effektiv ränta på 1,5% per år (1,7% per år). Summa upplåning består av lån från Danske Bank för koncernens investeringar i lagerautomatisering, AutoStore. Säkerhet för banklån utgörs av företagsinteckningar.

Miljoner kronor	31-12-2019	31-12-2018
Utnyttjad checkräkningskredit	-	-
Beviljad checkräkningskredit	140,0	140,0
SUMMA	140,0	70,6

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.

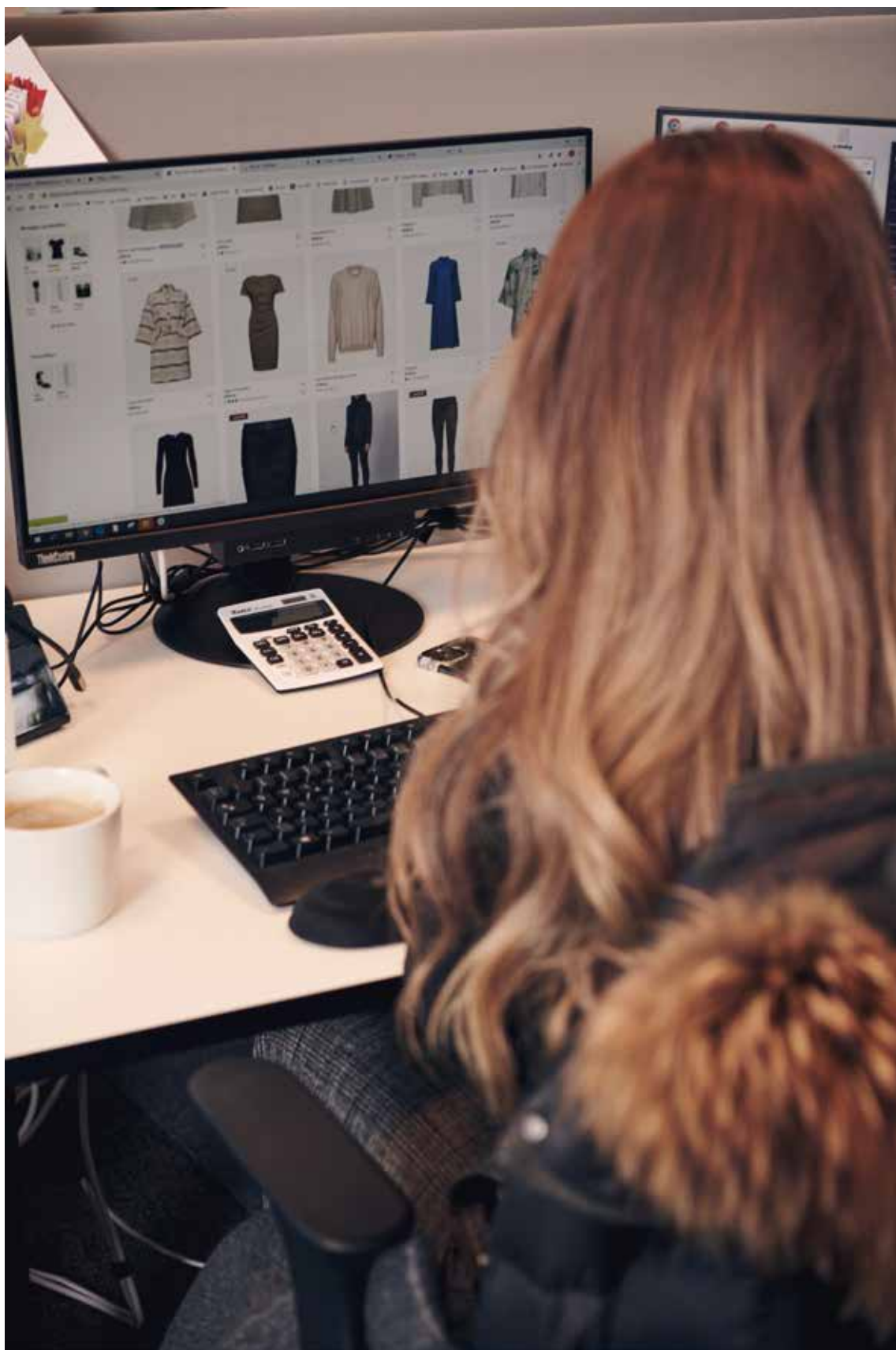
Under första kvartalet 2020 har ett nytt revolverande kreditfacilitetsavtal på 200 miljoner kronor tecknats. För ytterligare information se not 28 och 29.

Avsättningar

Miljoner kronor	31-12-2019	31-12-2018
Avsättning för sociala avgifter hänförliga till LTI program 2015/2025	6,8	4,3
Avsättning för sociala avgifter hänförliga till LTI program 2019/2022	1,7	-
Avsättning för köpeskillning, förvärv av verksamhet	4,1	-
SUMMA	12,6	4,3

För mer information om aktierelaterade ersättningar och koncernens LTI program, se not 1 och not 9.

Avsättningen för köpeskillning hänför sig till förvärvet av Touchlogic ApS, där en tilläggsköpeskillning om 6,1 miljoner kronor skall betalas ut under en treårsperiod. 2,0 miljoner kronor redovisas som en kortfristig skuld och för mer information om förvärvet se not 17.



NOT - 24 UPPLUPNA KOSTNADER OCH FÖRUTBETALDA INTÄKTER

Miljoner kronor	31-12-2019	31-12-2018
Upplupna semesterlöner	20,4	15,2
Upplupna sociala avgifter	9,6	7,6
Upplupna marknadsföringskostnader	6,0	8,5
Upplupna kostnader handelsvaror	24,8	0,2
Upplupna kostnader för returer	142,9	128,5
Upplupna löner	7,5	11,5
Förutbetalda marknadsföringsintäkter	37,4	28,0
Övrigt	47,2	40,9
SUMMA	295,8	240,3

Mer information om koncernens upplupna kostnader för returer finns i not 1 under bedömningar och uppskattningar.

NOTE 25 - AKTIEKAPITAL

Aktiekapital

Per den 31 december 2019 omfattade det registrerade aktiekapitalet till 4 780 904 (4 756 869) kr med ett kvotvärde på 0,0833 kronor per aktie. Aktiekapitalet är fördelat på 57 370 853 stamaktier och 0 C-aktier. Aktieinnehavet berättigar till rösträtt vid årsstämman med 1 röst för varje stamaktie och 1/10 röst för varje C-aktie. Innehavare av stamaktier är berättigade till utdelning medan innehavare av C-aktier inte är berättigade till utdelning. Samtliga aktier har samma rätt till kvarvarande nettotillgångar, dock har C-aktier inte rätt till högre belopp än vad som motsvarar aktiens kvotvärde. 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	Förändring antal aktier	Nytt antal aktier	Förändring 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
2019-08-30	Inlösta teckningsoptioner	57 082 433	288 420	57 370 853	24 035	4 780 904
2019-12-31	Utgående balans			57 370 853		4 780 904

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.

Personal- och teckningsoptioner

Under 2019 har 24 035 optioner från LTI Program 2015/2025 inlösts och gett optionsinnehavarna 288 420 aktier till ett inköpspris av 35,85 kronor per aktie.

Per balansdagen uppgår antalet utställda personaloptioner från LTI Program 2015/2025 till 181 465. Varje per-

sonaloption i 2015/2025-programmet ger rätt att köpa 12 aktier, vilket innebär totalt 2 177 580 aktier. Från LTI Program 2018/2021 var 1 137 347 teckningsoptioner utestående vid periodens utgång. Varje teckningsoption i LTI Programmet 2018/2021 ger rätt att köpa 1 aktie, vilket innebär totalt 1 113 347 aktier. Från LTI Program 2019/2022 anses 104 074 prestationsaktier (C-aktier) ha tjänats in. Det maximala antalet prestationsaktier som kan ges ut till deltagarna uppgår till 406 994 stycken.

För mer information om koncernens LTI Program se not 1 och not 9.

Medelantalet aktier:

	2019	2018
Medelantalet aktier under året (000)	57 188	56 610
Medelantalet aktier efter utspädning under året (000)	57 815	57 625

NOT 26 - STÄLLDA SÄKERHETER OCH ANSVARSFÖRBINDELSER

Miljoner kronor	31-12-2019	31-12-2018
Företagsinteckningar	61,0	61,0
Spärrade bankmedel	13,9	7,2
SUMMA	74,9	68,2

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 230,0 miljoner kronor.

NOT 27 - NÄRSTÅENDE

Koncernen har inte haft några transaktioner med bolag som ägs eller definieras som nästående part till en person med betydande inflytande i Boozt AB (publ).

Det har skett närstående transaktioner under året, då ledningen köpt aktier genom LTI programmet 2015/2025 till ett sammanlagt värde av 3,0 (15,9) miljoner kronor. Föregående år köpte ledningen teckningsoptioner från LTI Programmet 2018/2021 till ett värde av 6,3 miljoner kronor genom LTI programmet 2018/2021. Under året har det beslutats om implementering av ett nytt långsiktigt incitamentsprogram, LTI Program 2019/2022. Mer information om koncernens LTI program finns i not 1 och 9.

MILJONER KRONOR	2019	2018
Koncernledningen i Boozt AB (publ) (PDMR)		
Inköp av teckningsoptioner i LTI Programmet 2018/2021	-	6,3
Inköp av aktier i LTI Programmet 2015/2025	3,0	15,9
Totalt värde av transaktioner med närstående	3,0	22,2

Boozt 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 2019 eller 2018 haft några direkta eller indirekta affärstransaktioner med koncernen utöver de ersättningar som framgår av denna not och not 9.

NOT 28 - 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. Finanspolycyn 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 DKK och NOK och ett underskott på SEK och EUR.

Under året har koncernen inte haft några aktiva valutasäkringskontrakt.

Som framgår i tabellen nedan består koncernens huvudsakliga transaktionsexponering av SEK, DKK, EUR och NOK. En 3% starkare SEK gentemot EUR och DKK skulle ha en positiv effekt på årets resultat om 1,1 miljoner kronor. En 3% starkare NOK gentemot SEK skulle ha en positiv effekt på årets resultat före skatt om 11,3 miljoner kronor.

Valutaexponering 2019 (2018) i procent

	Rörelseintäkter	Rörelsekostnader
SEK	35% (36%)	45% (43%)
DKK	34% (35%)	31% (32%)
EUR	15% (13%)	18% (21%)
NOK	15% (15%)	4% (3%)
GBP	1% (1%)	0% (0%)
USD	0% (0%)	1% (0%)
Övrig	0% (0%)	0% (0%)
	100% (100%)	100% (100%)

	Kortfristiga skulder	Likvida medel
SEK	51% (62%)	16% (17%)
DKK	29% (21%)	41% (50%)
EUR	11% (14%)	16% (19%)
NOK	7% (3%)	13% (11%)
GBP	1% (0%)	5% (2%)
USD	1% (0%)	7% (1%)
Övrig	0% (0%)	3% (1%)
	100% (100%)	100% (100%)

Ränterisk

Koncernen är exponerad för ränterisk på räntebärande långfristiga och kortfristiga skulder. Koncernen är exponerad för konsekvenserna av rörlig ränta på skulder. Vid lån till fast ränta är koncernen exponerad för marknadsrisk. Med hänsyn till koncernens belåningsgrad är den befintliga ränterisken begränsad. Om räntan hade varit 3 procentenheter högre skulle, med alla andra variabler konstanta, skulle årets resultat före skatt varit cirka 4,5 miljoner kronor lägre.

Om räntan skulle öka med 3 % påverkar detta koncerns

implicita ränta på framtida leasingavtal som då kommer att uppgå till 4,5%.

Kreditrisk

Det är koncernens policy att kunder som vill handla på kredit gör så genom en tredjepartslösning där koncernen inte står för någon kreditrisk. Övriga fordringar utgörs främst av pengar på väg från kundtransaktioner som skett i anslutning till rapporterings datum där koncernen redovisar en övrig fordran mot kreditinstitut som agerar som betalningsleverantör tills dess att koncernen erhållit betalning som sker inom 1-3 dagar.

I liten utsträckning sker fakturering till andra juridiska personer. Motparter är i regel koncernens varumärkespartners som koncernen regelbundet genomför varuinköp ifrån och innehar en leverantörsskuld gentemot. Kundreskontran övervakas löpande och värdet av osäkra kundfordringar är inte väsentligt. 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. Med undantag för kundfordringar har koncernen ett finansiellt institut eller bank som motpart för cirka 93,2 % av dess finansiella tillgångar.

Det finns ingen betydande kreditrisk inom koncernen per årsbokslut 2019.

Likviditetsrisk

Den likviditetsrisk som koncernen är exponerad för är hänförlig till verksamhetens säsongsvariationer. 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 årsbokslut 2019 uppgående till en 60 miljoner kronor och ytterligare 80 miljoner kronor checkräkningskredit som kan avropas utan ny kreditansökan. Per bokslut 2019 uppgår således tillgänglig likvid till 479,4 miljoner kronor. 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 162.

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 samt 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 23.

Miljoner kronor	Finansiella tillgångar värderade till upplupet anskaffningsvärde	Finansiella skulder värderade till upplupet anskaffningsvärde	Finansiella intstrument redovisade till verkligt värde via resultaträkning	Totalt redovisat värde	Verkligt värde
Finansiella tillgångar per Dec 31, 2018					
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 per Dec 31, 2018					
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

Miljoner kronor	Finansiella tillgångar värderade till upplupet anskaffningsvärde	Finansiella skulder värderade till upplupet anskaffningsvärde	Finansiella intstrument redovisade till verkligt värde via resultaträkning	Totalt redovisat värde	Verkligt värde
Finansiella tillgångar per Dec 31, 2019					
Depositioner	12,3	-	-	12,3	12,3
Kundfordringar	50,5	-	-	50,5	50,5
Övriga fordringar	105,9	-	-	105,9	105,9
Likvida medel	339,3	-	-	339,3	339,3
SUMMA FINANSIELLA TILLGÅNGAR	508,0	-	-	508,0	508,0
Finansiella skulder per Dec 31, 2019					
Räntebärande skulder	-	207,7	-	207,7	207,7
Leasingskulder	-	427,4	-	427,4	427,4
Leverantörsskulder	-	500,7	-	500,7	500,7
Övriga skulder	-	98,5	6,1	104,6	104,6
SUMMA FINANSIELLA SKULDER	-	1 234,3	6,1	1 240,4	1,240.4

Förfallostruktur utestående kundfordringar och övriga fordringar	31-12-2019	31-12-2018
Kundfordringar		
Ej förfallet	55,4	3,8
Förfallet 1-30 dagar	2,0	21,1
Förfallet >30 dagar	2,2	2,6
Osäkra kundfordringar	-9,1	-0,9
SUMMA	50,5	26,6

	31-12-2019	31-12-2018
Övriga fordringar		
Regleras inom 0-30 dagar	105,9	110,8
Regleras > 30 dagar	-	-
Osäkra fordringar	-	-
SUMMA	105,9	110,8

Med anledning av fordringarnas kortfristiga natur bedöms effekten av diskontering inte som väsentlig och det bokförda värdet bedöms överensstämma med verkligt värde.

För koncernens principer kring förväntade kreditförluster, se not 1.

Förfallostruktur i upplåning 2019	Summa upplåning	Förfaller inom 1 år	Förfaller inom 1-2 år	Förfaller inom 3-5 år	Förfaller efter 5 år
Räntebärande skulder	207,7	98,4	40,0	69,3	-
Leasingskulder	427,4	44,8	43,1	121,4	218,1
Leverantörsskulder	500,7	500,7	-	-	-
Övriga skulder	104,6	100,5	2,0	2,0	-
SUMMA	1 240,4	744,4	85,1	192,8	218,1
Förfallostruktur i upplåning 2018					
Räntebärande skulder	110,5	35,5	25,1	49,9	-
Leverantörsskulder	521,2	521,2	-	-	-
Övriga skulder	86,8	86,8	-	-	-
SUMMA	718,5	643,5	25,1	49,9	-

NOT 29 - VÄSENTLIGA HÄNDELSE EFTER BALANSDAGEN

Effekter av coronapandemin

Efter balansdagen har koncernens verksamhet påverkats väsentligt av den rådande osäkerheten kring coronaviruset. Ett antal säkerhetsåtgärder har vidtagits för att anpassa sig till den nuvarande situationen och för att säkerställa att verksamheten kan fortsätta att fungera fullt operationellt samtidigt som vi bibehåller en hög säkerhet. Alla kontorsanställda har arbetat hemifrån och flera initiativ har tagits vid hanteringscentret för att säkerställa personalens säkerhet. Under denna period med hög ekonomisk osäkerhet är koncernens huvudfokus likviditet samt att hålla kostnaderna nere. Som en följd av förväntad minskad efterfrågan på marknaden under resten av året tillkännagavs en extraordinär nedskrivning av tidigare års säsongprodukter den 5 april 2020.

Förutom personalkostnader är största delen av koncernens kostnadsmassa rörlig i förhållande till försäljningsvolymen. Hanteringskostnader är direkt variabla till antalet orders och marknadsföringskostnader justeras dagligen för att återspegla efterfrågan på marknaden. Ur ett finansiellt perspektiv har koncernen en god likviditet och har tillgång till en revolverande kreditfacilitet hos Danske Bank om 200 miljoner kronor samt en checkräkningskredit om 60 miljoner kronor. För att stärka balansräkningen ytterligare har andelen "upfront" inköp inför höst / vintersäsongen reducerats. Sedan årsskiftet har koncernens riskbibliotek påverkats av den ekonomiska osäkerheten på grund av koronaviruspandemin. Pandemin bedöms särskilt påverka risk 2 (likviditetsrisk), risk 4 (valutarisk), risk 10 (övergripande ekonomisk risk), risk 15 (lagrets effektivitet och kapacitet) och risk 17 (varutillgångsrisk).

Likviditetsrisk: På grund av den nuvarande ekonomiska osäkerheten bedöms sannolikheten för en långvarig nedgång av efterfrågan på marknaden ha ökat vilket påverkar inflödet av likvida medel. Åtgärder för att sänka kostnaderna och stärka balansräkningen har vidtagits.

Valutarisk: På grund av den nuvarande ekonomiska osäkerheten har valutakursförändringar i SEK och NOK ökat. För att minska justeras rabattnivåerna från land till land.

Övergripande ekonomisk risk: Risken för en långvarig makroekonomisk nedgång har ökat efter minskande åtgärder för att kontrollera coronapandemin. Åtgärder för att sänka kostnaderna och stärka balansräkningen har vidtagits.

Lagrets effektivitet och kapacitet: Risken för en tvingad tillfällig nedstängning av myndigheterna för att kontrollera coronapandemin har ökat. Många säkerhetsinitiativ har vidtagits för att begränsa risken för infektion i hanteringscentret.

Varutillgångsrisk: Risken för störningar i leveranskedjan har ökat på grund av coronapandemin som drabbar många länder där varumärken producerar. För att mildra påverkan upprätthålls en nära dialog med varumärken, så att potentiellt påverkade produkter kan ersättas av liknande produkter från ett annat märke.

Nytt kreditavtal

Under första kvartalet 2020 ingick Boozt ett avtal med Danske Bank avseende en kreditfacilitet, revolver. Krediten på 200 miljoner kronor sträcker sig över tre år och har sedvanliga kovenanter. Villkoren är oförändrade jämfört med föregående avtal. Under 2019 har kovenantvillkoren inte brutits vid något tillfälle. För beskrivning av kovenantvillkoren se not 23. Utöver den revolverande kreditfaciliteten har Boozt en checkräkningskredit på 60 miljoner kronor som förnyas varje år.

Emittering av C-aktier

Med stöd av bemyndigande från extra bolagsstämma den 24 juni 2019 tog styrelsen beslut per den 2 mars 2020 att emittera och därefter återköpa 374 586 C-aktier. Aktierna emitterades och återköptes i enlighet med det prestationsbaserade aktieprogrammet LTI 2019 som antogs av den extra bolagsstämman den 24 juni 2019. Teckningskurs uppgick till aktiernas kvotvärde om cirka 0,083333 kronor per aktie.

Inga andra väsentliga händelser har inträffat efter rapportperiodens utgång

MODERBOLAGETS RESULTATRÄKNING

Miljoner kronor	Not	01-01-2019 31-12-2019	01-01-2018 31-12-2018
Rörelsens intäkter			
Nettoomsättning		36,6	49,3
		36,6	49,3
Rörelsens kostnader			
Övriga externa kostnader	2,3	-5,0	-5,4
Personalkostnader	4	-43,2	-46,9
Summa rörelsens kostnader		-48,2	-52,3
RÖRELSERESULTAT		-11,6	-3,0
RESULTAT FRÅN FINANSIELLA POSTER			
Finansiella kostnader		0,0	0,0
Finansnetto		0,0	0,0
RESULTAT FÖRE SKATT		-11,6	-3,0
Skatt på årets resultat	5	2,5	0,2
ÅRETS RESULTAT		-9,2	-2,8

Avrundningsdifferenser kan påverka summeringarna.

MODERBOLAGETS RAPPORT ÖVER TOTALRESULTAT

Miljoner kronor	01-01-2019 31-12-2019	01-01-2018 31-12-2018
ÅRETS RESULTAT	-9,2	-2,8
Övrigt totalresultat	-	-
ÅRETS TOTALRESULTAT	-9,2	-2,8

Avrundningsdifferenser kan påverka summeringarna.

MODERBOLAGETS BALANSRÄKNING

Miljoner kronor	Not	31-12-2019	31-12-2018
TILLGÅNGAR			
Anläggningstillgångar			
Övriga anläggningstillgångar			
Andelar i koncernbolag	6	747,3	747,3
Uppskjuten skattefordran	5	16,1	13,7
Summa anläggningstillgångar		763,4	760,9
Omsättningstillgångar			
Kundfordringar		0,0	-
Fordran koncernbolag		60,0	53,4
Aktuell skattefordran		0,1	-
Förutbetalda kostnader och upplupna intäkter		0,2	0,1
Kassa och bank	7	1,3	3,8
Summa omsättningstillgångar		61,5	57,2
SUMMA TILLGÅNGAR		824,9	818,2
EGET KAPITAL OCH SKULDER			
Eget kapital			
Bundet eget kapital			
Aktiekapital		4,8	4,8
		4,8	4,8
Fritt eget kapital			
Överkursfond		1 120,4	1 106,6
Balanserat resultat		-345,9	-343,1
Periodens resultat		-9,2	-2,8
		765,2	760,6
SUMMA EGET KAPITAL		770,0	765,4
SKULDER			
Långfristiga skulder			
Övriga avsättningar		4,7	2,4
Summa långfristiga skulder		4,7	2,4
Kortfristiga skulder			
Leverantörsskulder		0,0	0,3
Skulder till koncernbolag		37,8	37,8
Övriga skulder		2,5	2,6
Upplupna kostnader och förutbetalda intäkter	10	10,0	9,7
Summa kortfristiga skulder		50,3	50,3
SUMMA SKULDER		54,9	52,8
SUMMA EGET KAPITAL OCH SKULDER		824,9	818,2

Avrundningsdifferenser kan påverka summeringarna.

MODERBOLAGETS FÖRÄNDRING I EGET KAPITAL

Miljoner kronor	Aktiekapital	Överkursfond	Balanserade vinstmedel inkl. Periodens resultat	Totalt eget kapital
Ingående eget kapital 01-01-2018	4,7	1 081,8	-343,1	743,4
Årets resultat	-	-	-2,8	-2,8
SUMMA ÅRETS RESULTAT	-	-	-2,8	-2,8
Nyemission	0,1	24,6	-	24,7
Aktierelaterade ersättningar	-	0,1	-	0,1
Summa transaktioner med ägare	0,1	24,8	-	24,8
Utgående eget kapital 31-12-2018	4,8	1 106,6	-345,9	765,4

Avrundningsdifferenser kan påverka summeringarna.

Miljoner kronor	Aktiekapital	Överkursfond	Balanserade vinstmedel inkl. Periodens resultat	Totalt eget kapital
Ingående eget kapital 01-01-2019	4,8	1 106,6	-345,9	765,4
Årets resultat	-	-	-9,2	-9,2
SUMMA ÅRETS RESULTAT	-	-	-9,2	-9,2
Nyemission	0,0	10,3	-	10,3
Aktierelaterade ersättningar	-	3,5	-	3,5
Summa transaktioner med ägare	0,0	13,8	-	13,8
Utgående eget kapital 31-12-2019	4,8	1 120,4	-355,1	770,0

Avrundningsdifferenser kan påverka summeringarna.

MODERBOLAGETS KASSAFLÖDE

Miljoner kronor	Not	01-01-2019 31-12-2019	01-01-2018 31-12-2018
KASSAFLÖDE FRÅN DEN LÖPANDE VERKSAMHETEN FÖRE FÖRÄNDRINGAR I RÖRELSEKAPITAL			
Rörelseresultat		-11,6	-2,9
Justering för poster som inte ingår i kassaflödet			
Övriga ej kassaflödespåverkande poster		5,7	2,4
KASSAFLÖDE FRÅN DEN LÖPANDE VERKSAMHETEN FÖRE FÖRÄNDRINGAR I RÖRELSEKAPITAL		-5,9	-0,5
KASSAFLÖDE FRÅN FÖRÄNDRINGAR I RÖRELSEKAPITAL			
Förändring av rörelsefordringar		-6,8	-31,3
Förändring av rörelseskulder		-0,1	5,6
Kassaflöde från förändringar i rörelsekapital		-6,9	-25,7
KASSAFLÖDE FRÅN DEN LÖPANDE VERKSAMHETEN		-12,8	-26,1
KASSAFLÖDE FRÅN INVESTERINGSVERKSAMHETEN			
Lämnade aktieägartillskott		-	-
KASSAFLÖDE FRÅN INVESTERINGSVERKSAMHETEN		-	-
KASSAFLÖDE FRÅN FINANSIERINGSVERKSAMHETEN			
Nyemission		10,3	24,7
KASSAFLÖDE FRÅN FINANSIERINGSVERKSAMHETEN		10,3	24,7
Årets kassaflöde		-2,5	-1,4
Likvida medel vid årets början		3,8	5,2
Likvida medel vid årets slut	7	1,3	3,8

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 IFRS 9 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	2019	2018
DELOITTE AB		
Revisionsuppdrag	-0,1	-0,1
Övriga tjänster	-	-
SUMMA	-0,1	-0,1

NOT 3 - ÖVRIGA EXTERNA KOSTNADER

Miljoner kronor	2019	2018
Övriga externa kostnader	-5,0	-5,4
SUMMA	-5,0	-5,4

NOT 4 ANSTÄLLDA OCH PERSONALKOSTNADER

Medelantalet anställda	2019		2018	
	Medelantal anställda	Varav män	Medelantal anställda	Varav män
Sverige	7	7	7	7
KONCERNEN	7	7	7	7
KÖNSFÖRDELNING, LEDANDE BEFATTNINGSHAVARE				
Styrelseledamöter	6	5	8	6
Verkställande direktör och övriga ledande befattningshavare	7	6	7	7
KONCERNEN	13	11	15	13

Löner, andra ersättningar och sociala kostnader

Miljoner kronor	2019	2018
KOSTNADER FÖR ERSÄTTNINGAR TILL ANSTÄLLDA		
Löner och ersättningar	-38,0	-51,8
Sociala avgifter	-8,7	-17,2
Pensionskostnader	-	-
SUMMA	-46,7	-68,9
LEDANDE BEFATTNINGSHAVARE		
Hermann Haraldsson (VD):		
Löner och ersättningar	-7,0	-10,3
- varav tantiem	-0,7	-0,6
- varav aktierelaterade ersättningar	-1,0	-4,8
Sociala avgifter	-2,2	-3,2
SUMMA	-9,2	-13,6
Övriga ledande befattningshavare:		
Löner och ersättningar	-23,6	-36,2
- varav tantiem	-2,5	-2,8
- varav aktierelaterade ersättningar	-5,2	-19,3
Sociala avgifter	-7,4	-11,4
SUMMA	-31,0	-47,6

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

NOT 5 - SKATTER

Miljoner kronor	2019	%	2018	%
AKTUELL SKATT				
Skatt på årets resultat	-		-	
	-		-	
UPPSKJUTEN SKATT				
Förändring av uppskjuten skattefordran avseende underskottsavdrag	2,5		0,2	
	2,5		0,2	
AVSTÄMNING AV EFFEKTIV SKATTESATS				
Resultat före skatt	-11,6		-3,0	
Skatt enligt gällande skattesats för moderbolaget	2,5	21,4	0,7	22,0%
Ej avdragsgilla kostnader	0,0	-0,2%	-0,1	-2,5%
Uppskjuten skatt beräknad med 21,4% (ny bolagsskattesats sedan januari 2019)	-	-	-0,4	-12,7%
SUMMA	2,5	21,2%	0,2	6,6%

I nedanstående tabell specificeras skatteeffekten av de temporära skillnaderna:

Miljoner kronor	31-12-2019	31-12-2018
UPPSKJUTEN SKATTEFORDRAN		
Uppskjuten skatt på underskottsavdrag	16,1	13,7
SUMMA	16,1	13,7

Specifikation av förändring av uppskjuten skattefordran:

Miljoner kronor	31-12-2019	31-12-2018
Ingående redovisat värde uppskjuten skatt	13,7	-
Årets förändring av uppskjuten skatt hänförlig till uppskjuten skatt på underskottsavdrag	2,5	13,7
UTGÅENDE REDOVISAT VÄRDE UPPSKJUTEN SKATTEFORDRAN	16,1	13,7

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 1-2 år. Det finns ingen tidsbegränsning för redovisad uppskjuten skatt hänförlig till underskottsavdrag.

NOT 6 - ANDELAR I KONCERNBOLAG

Miljoner kronor	31-12-2019	31-12-2018
BOOZT FASHION AB	747,3	747,3
SUMMA	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 2019	Redovisat värde 2018
Boozt Fashion AB	811,8	69,5	288 095	747,3	747,3

Koncernbolagsförteckning		Ägarandel	Org. no.	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
Boozt Innovation Lab Aps	dotter-dotterbolag	100%	31 86 31 47	Köpenhamn, Danmark

NOT 7 - LIKVIDA MEDEL

Miljoner kronor	2019	2018
Likvida medel	1,3	3,8
SUMMA	1,3	3,8

NOT 8 - AKTIEKAPITAL

Per den 31 december 2019 omfattade det registrerade aktiekapitalet till 4 780 904 kronor (4 756 869) med ett kvotvärde på 0,0833 kronor per aktie. Aktiekapitalet är fördelat på 57 370 853 stamaktier och 0 C-aktier. Aktieinnehavet berättigar till rösträtt vid årsstämman med 1 röst för varje stamaktie och 1/10 röst för varje C-aktie. Innehavare av stamaktier är berättigade till utdelning medan innehavare av C-akter inte är berättigade till utdelning. Samtliga aktier har samma rätt till kvarvarande nettotillgångar, dock har C-aktier inte rätt till högre belopp än vad som motsvarar aktiens kvotvärde. Samtliga aktier är fullt betalda och inga aktier är reserverade för överlåtelse. Inga aktier innehas av bolaget själv eller dess dotterbolag.

NOT 9 - VÄSENTLIGA HÄNDELSE EFTER BALANSDAGEN

Emittering av C-aktier

Med stöd av bemyndigande från extra bolagsstämma den 24 juni 2019 tog styrelsen beslut per den 2 mars 2020 att emittera och därefter återköpa 374 586 C-akter. Aktierna emitterades och återköptes i enlighet med det prestationsbaserade aktieprogrammet LTI 2019 som antogs av den extra bolagsstämman den 24 juni 2019. Teckningskurs uppgick till aktiernas kvotvärde om cirka 0,083333 kronor per aktie.

Inga andra väsentliga händelser har inträffat i moderbolaget efter rapporteringsdatum.

För mer information om viktiga händelser efter balansdagen för koncernen, se not 29

NOT 10 - UPPLUPNA KOSTNADER OCH FÖRUTBETALDA INTÄKTER

Miljoner kronor	31-12-2019	31-12-2018
Upplupna semesterlöner	4,2	3,0
Upplupna sociala avgifter	2,8	2,6
Upplupna löner	2,9	4,1
SUMMA	10,0	9,7

NOT 11 - FÖRSLAG TILL VINSTDISPOSITION

Miljoner kronor	31-12-2019	31-12-2018
Överkursfond	1 120 350 085	1 106 567 275
Balanserat resultat	-345 945 897	-343 120 139
Årets resultat	-9 188 043	-2 825 758
Totalt	765 216 145	760 621 378
STYRELSEN FÖRESLÅR ATT RESULTATET FÖRDELAS ENLIGT FÖLJANDE		
I ny räkning överförs	765 216 145	760 621 378

INTYGANDE

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

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

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

Resultat- och balansräkning samt koncernresultat- och koncernbalansräkningar kommer att föreläggas årsstämman den 27 maj 2020 för fastställelse.

NAMNTECKNINGAR

MALMÖ, 16 APRIL, 2020

HENRIK THEILBJØRN
Ordförande

HERMANN HARALDSSON
Verkställande direktör

JÓN BJÖRNSSON

KENT STEVENS LARSEN

CECILIA LANNÉBO

BJØRN FOLMER KROGHSBO

LUCA MARTINES

Vår revisionsberättelse har lämnats den 16 April, 2020
Deloitte AB

Didrik Roos
Auktoriserad revisor

REVISIONSBERÄTTELSE

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

Rapport om årsredovisningen och koncernredovisningen

Uttalanden

Vi har utfört en revision av årsredovisningen och koncernredovisningen för Boozt AB (publ) för räkenskapsåret 2019-01-01 - 2019-12-31. Bolagets årsredovisning och koncernredovisning ingår på sidorna 104-175 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 2019 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 2019 och av dess finansiella resultat och kassaflöde för året enligt International Financial Reporting Standards (IFRS), så som de antagits av EU, och årsredovisningslagen. Våra uttalanden omfattar inte hållbarhetsrapporten på sidorna 36-78 och bolagsstyrningsrapporten på sidorna 80-101.

Förvaltningsberättelsen är förenlig med årsredovisningens och koncernredovisningens övriga delar.

Vi tillstyrker därför att bolagsstämman fastställer resultaträkningen och balansräkningen för moderbolaget och koncernen. Våra uttalanden i denna rapport om årsredovisningen och koncernredovisningen är förenliga med innehållet i den kompletterande rapport som har överlämnats till moderbolagets revisionsutskott i enlighet med Revisorsförordningens (537/2014) artikel 11.

Grund för uttalanden

Vi har utfört revisionen enligt International Standards on Auditing (ISA) och god revisionssed i Sverige. Vårt ansvar enligt dessa standarder beskrivs närmare i

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

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

Särskilt betydelsefulla områden

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

Annan information än årsredovisningen och koncernredovisningen

Detta dokument innehåller även annan information än årsredovisningen och koncernredovisningen och återfinns på sidorna 2-35 och 180-187. 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.

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 2019 till 3 425 Mkr spritt över cirka 4,3 miljoner kundordrar vilket innebär att Boozt dagligen hanterar stora transaktionsvolymen. 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 2019 uppgår till 143 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 127 om "Intäktsredovisning", "Bedömningar och uppskattningar" på sida 134, not 3 "Nettoomsättning per region och fördelning av intäkter" på sida 136, samt not 24 "Upplupna kostnader och förutbetalda intäkter" på sida 156.	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 2019 till cirka 42 % av koncernens totala tillgångar och uppgick till 1 044 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 sidorna 134 om "Varulager", "Bedömningar och uppskattningar" på sida 134, samt not 18 "Varulager" på sida 151.	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 säkerhetsställa att värdering sker enligt lägsta värdeets princip. • Granskning av att erforderliga upplysningar lämnats i årsredovisningen.

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.

En ytterligare beskrivning av vårt ansvar för revisionen av årsredovisningen och koncernredovisningen finns på

Revisorsnämndens webbplats:

www.revisorsinspektionen.se/rn/showdocument/documents/rev_dok/revisors_ansvar.pdf.

Denna beskrivning är en del av revisionsberättelsen.

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

Rapport om andra krav enligt lagar och andra författningar**Uttalanden**

Utöver vår revision av årsredovisningen och koncernredovisningen har vi även utfört en revision av styrelsens och verkställande direktörens förvaltning för Boozt AB (publ) för räkenskapsåret 2019-01-01 - 2019-12-31 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.

En ytterligare beskrivning av vårt ansvar för revisionen av förvaltningen finns på Revisorsnämndens webbplats: www.revisorsinspektionen.se/rn/showdocument/documents/rev_dok/revisors_ansvar.pdf.

Denna beskrivning är en del av revisionsberättelsen.

Deloitte AB, utsågs till Boozt ABs revisor av bolagsstämman 27 april 2018 och har varit bolagets revisor sedan dess.

Malmö 16 april 2020

Deloitte AB

Didrik Roos

Auktoriserad revisor







TILLKOMMANDE INFORMATION

MOTIVERING TILL ANVÄNDANDET AV ALTERNATIVA NYCKELTAL

Begrepp	APM/ IFRS	Definition	Logisk grund
Aktierelaterade ersättningar:	APM	Koncernens kostnad som regleras genom utgivande av aktier.	Målet är att isolera alla kostnader i samband med aktierelaterade ersättningar och om det förekommer IFRS 2 kostnader och skatter i samband med aktierelaterade ersättningar. Eftersom dessa kostnader i stor utsträckning fluktuerar med kursutvecklingen eller personalomsättningen kan den hjälpa läsaren att utvärdera koncernens resultat exklusive dessa aktierelaterade kostnader.
Andel administrations- och övriga kostnader(%)	APM	Summa rörelsens kostnader minskat med kostnader för handelsvaror, hanteringskostnader, marknadsföringskostnader och avskrivningar plus övriga rörelseintäkter delat med nettoomsättning.	Begreppet visar utvecklingen av administrations- kostnader och övriga kostnader, därefter utvärderas dessa kostnader mot nettoomsättningen.
Andel avskrivningar:	APM	Avskrivningar och nedskrivningar delat med nettoomsättning.	Målet är att följa utvecklingen av avskrivningar och nedskrivningar, sedan värdera dessa kostnader mot nettoomsättningen.
Andel hanteringskostnader:	APM	Plock-, pack- och fraktkostnader delat med nettoomsättning.	Målet är att gruppera kostnaderna som är relaterade till plockning, packning, retur, inleveranser och alla distributionskostnader förknippade med frakt till och från kunder samt distributionskostnader mellan företag. Därefter utvärderas dessa kostnader mot den nettoomsättning som skapats.
Andel marknadsföringskostnader:	APM	Antal lagda ordrar under en period, annulleringar och retur, obeaktade.	Antalet ordrar är en parameter för att mäta det genomsnittliga ordervärdet.
Antalet aktiva kunder:	APM	Antal kunder som gjort minst ett inköp under de senaste 12 månaderna.	Begreppet visar utifrån historisk data hur antalet aktiva kunder utvecklats i absoluta siffror.
Antalet besök:	APM	Antalet besök på en webbsida eller en grupp av webbsidor oavsett använd plattform.	Detta begrepp är relevant för att förstå konverteringsgraden.
Antalet ordrar per aktiv kund (orderfrekvens):	APM	Antalet ordrar som lagts de senaste 12 månaderna delat med antalet aktiva kunder vid periodens slut.	Detta begrepp illustrerar frekvensen för en isolerad grupp (aktiva kunder). Det hjälper läsaren att förstå i vilken utsträckning kunderna kommer tillbaka och hur ofta de har handlat under de senaste 12 månaderna, oavsett om de har varit aktiva i alla 12 månader eller om det är nya kunder som har varit aktiva i mindre än 12 månader.
BFC	APM	Boozt Fulfilment Centre.	Placeringen av koncernens hanteringscenter.
Bruttomarginal	APM	Kostnad för handelsvaror (exklusive övriga rörelseintäkter) delat med nettoomsättning.	Målet är att analysera bruttovinsten över tiden, uttryckt som procent av nettoomsättning.
Bruttovinst:	APM	Nettoomsättning minskat med kostnad för handelsvaror.	Målet är att visa bidraget som blir kvar efter kostnaden för handelsvaror, vilket innebär att det finns tillgängliga medel för resterande kostnader och vinst.
Genomsnittligt ordervärde:	APM	Transaktionsbaserad nettoomsättning dividerat med antalet ordrar.	Målet är att visa konsumenternas genomsnittliga monetära värde per varukorg exklusive moms, vilket är mycket viktigt för att bestämma och förstå lönsamheten i varje enskild order.
Justerad andel administrations- och övriga kostnader (%):	APM	Summa rörelsens kostnader minskat med jämförelsestörande poster samt kostnader för handelsvaror, hanteringskostnader, marknadsföringskostnader och avskrivningar plus övriga rörelseintäkter delat med nettoomsättning.	Målet är att visa utvecklingen av administrationskostnader och övriga kostnader utan effekt av engångshändelser samt kostnader i samband med börsnoteringen av Boozt AB (publ).
Justerad rörelsemarginal:	APM	Justerat rörelseresultat dividerat med nettoomsättning.	Målet är att visa koncernens effektivitet i att skapa vinst, exklusive påverkan av kostnader som varierar med aktiekursen.
Justerad nettoskuld/nettokassa:	APM	Räntebärande skulder exklusive räntebärande leasingsskulder (IFRS 16) minus likvida medel.	Målet är att visa likvida medel som teoretiskt är tillgängliga efter avräkning av alla räntebärande skulder, vare sig dessa är kortfristiga eller långfristiga (exklusive räntebärande leasingsskulder).

TILLKOMMANDE INFORMATION

Begrepp	APM/ IFRS	Definition	Logisk grund
Justerat rörelseresultat:	APM	Vinst/förlust före räntor, skatt, aktierelaterade ersättningar till anställda och jämförelsestörande poster.	Begreppet syftar till att visa rörelseresultatet exklusive engångsposter, aktierelaterade ersättningar till anställda och jämförelsestörande poster.
Jämförelsestörande poster:	APM	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.	Målet är att isolera händelser som inte kan karakteriseras som normala drift- eller engångskostnader.
Konverteringsgrad:	APM	Totalt antal ordrar dividerat med totala antalet besök på webbplatsen.	Målet är att förstå hur trafik som skickas till koncernens webbplatser konverteras till monetära ordrar.
Leasingskulder:	IFRS	Koncernens leasingskulder med beaktande av koncernens låneränta och längd av leasingavtal, optioner mm.	Koncernens leasingskulder betraktas som ett lån med amortering och ränta.
Nettoskuld/nettokassa:	APM	Räntebärande skulder minskat med likvida medel.	Målet är att visa tillgängliga likvida medel efter teoretisk avräkning av alla räntebärande skulder, vare sig dessa är kort- eller långfristiga.
Resultat per aktie efter utspädning:	IFRS	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.	Målet är att fördela bolagets vinst till varje aktie inklusive de icke-registrerade aktierna (dvs. teckningsoptioner eller liknande).
Resultat per aktie:	IFRS	Periodens resultat delat med medelantalet utestående aktier under perioden.	Målet är att fördela bolagets vinst till varje aktie.
Rörelsekapital:	APM	Omsättningstillgångar exklusive likvida medel, minskat med icke räntebärande kortfristiga skulder.	Rörelsekapitalet visar en kortfristig finansiell hälsa, eftersom det anger om företaget har tillräckligt med kortfristiga tillgångar för att täcka dess kortfristiga skulder. Rörelsekapitalet kan sättas i förhållande till nettoomsättningen för att förstå effektiviteten i det rörelsekapital som är bundet i verksamheten.
Rörelseresultat (EBIT):	IFRS	Vinst/förlust före räntor och skatt.	Begreppet visar vinst/förlust före räntor och skatt.
Soliditet:	APM	Totalt eget kapital delat med totala tillgångar.	I vilken utsträckning är koncernens tillgångar finansierade av kapital som ägs av koncernens aktieägare.
Tillgångar med nyttjanderätt:	IFRS	Nuvärdet av koncernens leasingtillgångar med beaktande av koncernens låneränta.	För att klargöra koncernens tillgångar, skall begreppet beaktas i kombination med koncernens leasingskulder.
Tillväxt i lokal valuta:	APM	Tillväxten i lokal valuta viktat med den lokala valutans andel av nettoomsättningen i SEK under perioden.	För att illustrera tillväxten justerat för inverkan av omräkningen utav utländsk valuta till SEK.
Totala intäkter:	IFRS	Transaktionsbaserad nettoomsättning minus de avgifter som betalats till våra leverantörer avseende kommissionsförsäljning och därefter adderat med övriga rörelseintäkter.	Detta är en IFRS definition avseende totala intäkter med hänsyn till att endast kommissionsandelen av en transaktion redovisas som en intäkt samt inkluderas intäkter som inte kommer från transaktioner med kunder.
Transaktionsbaserad nettoomsättning:	APM	Bruttoförsäljning (inkl. frakt och faktureringsintäkter) minskat med rabatter och returer exklusive moms.	Målet med begreppet är att visa orderns totala konsumentvärde minus returer och moms. Transaktionsbaserad nettoomsättning minus kostnader avseende kommissionsförsäljning plus andra intäkter som inte är relaterade till konsumentorder motsvarar nettoomsättningen. Transaktionsbaserade nettoomsättningen kan beräknas som genomsnittligt ordervärde (AOV) multiplicerat med antalet ordrar.
True frequency:	APM	Orderfrekvens för kunder som varit hos Boozt under de senaste tolv månaderna, utan påverkan av ordrar från nya kunder.	Begreppet isolerar den grupp av kunder som köpte hos koncernen för 12 månader sedan och man tittar på denna gruppens beteende för de kommande tolv månaderna i fråga om frekvens (hur många ordrar som läggs i genomsnitt). Detta ger läsaren en förståelse för en mogen kundgrupps frekvensbeteende.

HÄRLEDNING AV TOTALA INTÄKTER

Miljoner kronor	01-01-2019 31-12-2019	01-01-2018 31-12-2018
KONCERNEN		
Transaktionsbaserad nettoomsättning	3 443,7	2 796,4
Minskat med kommissionsförsäljning	-64,8	-50,7
Övriga intäkter	45,9	38,3
Nettoomsättning	3 424,9	2 784,0
Övriga rörelseintäkter	-	-
Totala intäkter	3 424,9	2 784,0
BOOZT.COM		
Transaktionsbaserad nettoomsättning	3 165,6	2 670,5
Minskat med kommissionsförsäljning	-60,8	-49,8
Övriga intäkter	45,9	38,3
Nettoomsättning	3 150,7	2 659,1
Övriga rörelseintäkter	-	-
Totala intäkter	3 150,7	2 659,1
BOOZTLET.COM		
Transaktionsbaserad nettoomsättning	250,5	106,8
Minskat med kommissionsförsäljning	-4,0	-0,9
Övriga intäkter	-	-
Nettoomsättning	246,5	105,9
Övriga rörelseintäkter	-	-
Totala intäkter	246,5	105,9
ÖVRIGT		
Transaktionsbaserad nettoomsättning	27,7	19,0
Minskat med kommissionsförsäljning	-	-
Övriga intäkter	-	-
Nettoomsättning	27,7	19,0
Övriga rörelseintäkter	-	-
Totala intäkter	27,7	19,0

HÄRLEDNING AV JUSTERAT RÖRELSERESULTAT

Miljoner kronor	01-01-2019 31-12-2019	01-01-2018 31-12-2018
Rörelseresultat (EBIT)	91,8	68,1
Aktierelaterade kostnader för anställda (sociala avgifter)	5,2	-6,6
Aktierelaterade kostnader för anställda	7,2	1,7
Övriga jämförelsestörande poster*	4,9	-
Justerat rörelseresultat	109,0	63,2

Avrundningsdifferenser kan påverka summeringarna.

*Övriga jämförelsestörande poster är hänförliga till stängningen av Beauty by Boozt-butiken i Roskilde.

HÄRLEDNING AV ALTERNATIVA NYCKELTAL

Miljoner kronor om inget annat anges	01-01-2019 31-12-2019	01-01-2018 31-12-2018
Likvida medel	-339,4	-368,3
Räntebärande skulder	207,7	110,5
Räntebärande leasingskulder	427,4	-
Nettoskuld / -nettokassa	295,6	-257,9
Totalt eget kapital	942,6	870,4
Totala tillgångar	2 487,2	1 833,5
Soliditet	37,9%	47,5%
Antal ordrar (000) (A)	3 917	3 288
Antal besök (000) (B)	135 318	109 138
Boozt.com - Konverteringsgrad (A) / (B)	2,89%	3,01%
Transaktionsbaserad nettoomsättning - Boozt.com (A)	3 165,6	2 670,5
Antal ordrar (000) (B)	3 917	3 288
Genomsnittligt ordervärde (SEK) (A) / (B)	808	812
Antal ordrar (000) (LTM) (A)	3 917	3 288
Antal aktiva kunder (000) (B)	1 606	1 363
Antal ordrar per aktiv kund (A) / (B)	2,44	2,41
Varulager	1 043,8	984,9
Kundfordringar	50,5	26,6
Övriga fordringar	105,9	110,8
Aktuell skattefordran	1,3	0,6
Förutbetalda kostnader och upplupna intäkter	130,8	40,1
Leverantörsskulder	-500,7	-521,2
Övriga skulder	-100,5	-86,8
Upplupna kostnader och förutbetalda intäkter	-295,8	-240,3
Rörelsekapital	435,3	314,6
Rörelsekapital - procent av nettoomsättning rullande 12 månader	12,7%	11,3%
Bruttomarginal (%)	39,7%	40,0%
Andel hanteringskostnader (%)	-13,7%	-13,8%
Andel marknadsföringskostnader (%)	-10,0%	-12,2%
Andel administrations- och övriga kostnader (%)	-10,3%	-9,8%
Andel avskrivningar (%)	-3,1%	-1,8%
Rörelsemarginal (%)	2,7%	2,4%

Avrundningsdifferenser kan påverka summeringarna.

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. Dessutom kan de två begreppen konverteringsgrad och det genomsnittliga ordervärdet för Booztlet.com enkelt beräknas med samma metod som för Boozt.com vilket illustreras ovan.

Kalender för finansiell information

14 maj 2020

Delårsrapport januari - mars 2020, Q1 2020

27 maj

2020 Ordinarie bolagsstämma

21 augusti 2020

Delårsrapport januari - juni 2020, Q2 2020

18 november 2020

Delårsrapport januari - september 2020, Q3 2020

26 februari 2021

Delårsrapport januari - december 2020, Q4 2020

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

Sandra Gadd, Group CFO

sga@boozt.com / +46 768 27 61 18

Denna rapport är sådan information som Boozt AB (publ) är skyldig att offentliggöra enligt EU:s marknadsmissbruksförordning. Informationen lämnades för offentliggörande den 16 april 2020 kl 16:00 genom ovanstående kontaktpersons försorg.

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 35
215 37 Malmö

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

Org.nr 556793-5183
Malmö
VAT nr SE556793518301

