



Boozt

ÅRSREDOVISNING
2020



LEADING
CUSTOMER
SATISFACTION

Boozt

■ Boozt Fulfillment Centre

Vårt centrala och automatiserade lager i Ängelholm

■ Boozt Headquarter

Vårt huvudkontor finns i Malmö

VÅRT MÅL

är att leverera en utomordentlig shoppingupplevelse online, med enastående kundservice

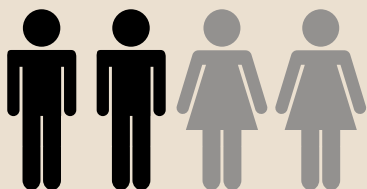
VÅR VISION

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

Ett nordiskt teknikföretag som säljer mode, sport, skönhet och heminredning online. Vi erbjuder våra kunder ett noga utvalt och samtida utbud av varumärken som är relevanta för olika livsstilar, främst genom våra onlinebutiker Boozt.com och Booztlet.com.

BOOZT SNAPSHOT

- Boozt.com lanserades 2011
- Booztlet lanserades 2015
- Huvudkontor i Malmö, Sverige
- Boozt AB är noterat på Nasdaq Stockholm & Nasdaq Köpenhamn
- 2 onlinebutiker, Boozt.com & Booztlet.com
- SEK 4,4 miljarder i omsättning 2020



436

HELTIDSANSTÄLLDA

34

MEDELÅLDER

33

NATIONALITETER

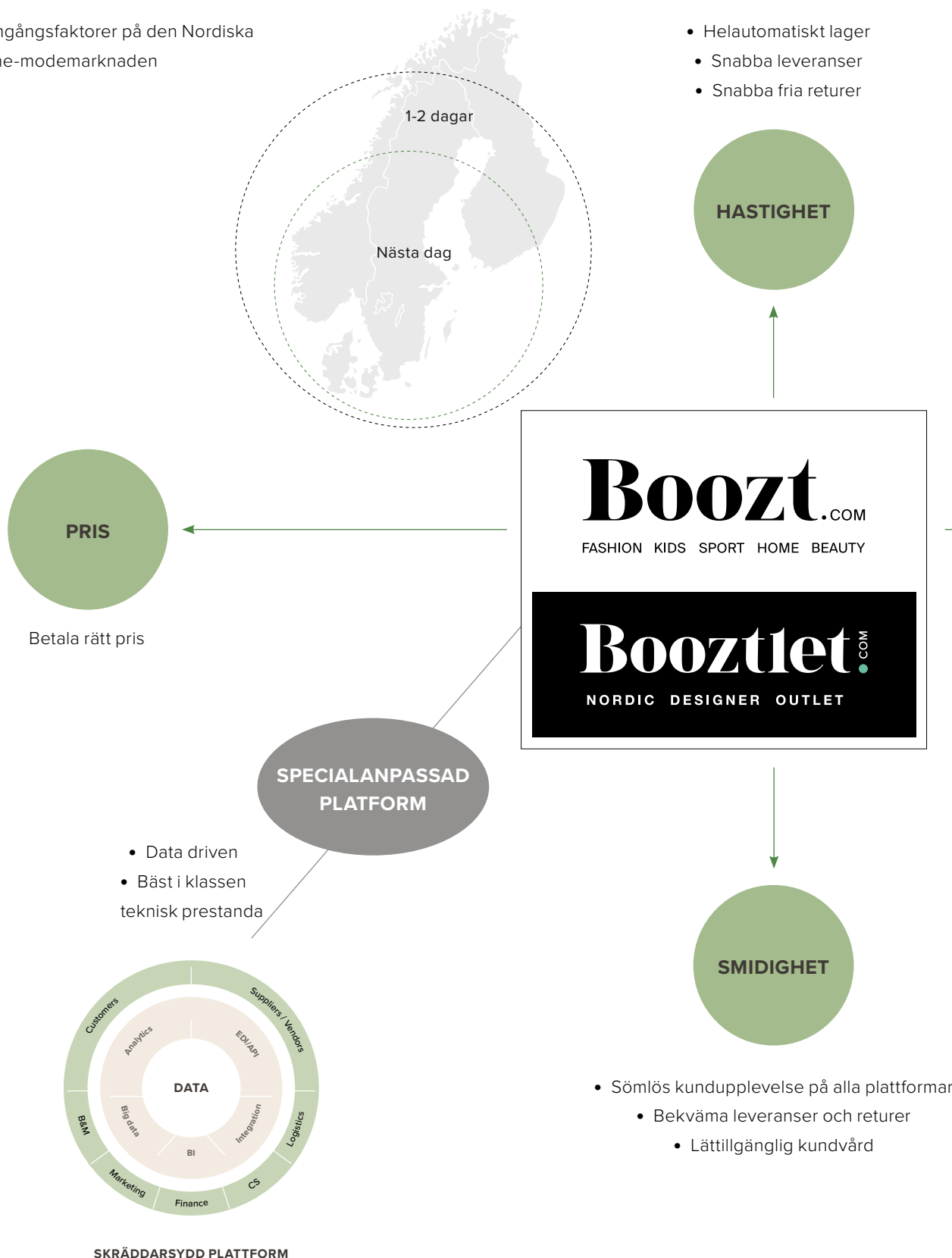
INNEHÅLL

Investment case	4
Höjdpunkter 2020	6
Nyckeltal för 2020	9
Brev till aktieägarna	10
HISTORIEN OM BOOZT	15
Vad vi gör	16
Marknaden	23
Tillväxtstrategi	26
Versamhetsutveckling	31
HÅLLBARHETSRAPPORT	36
Vd-brev från Hermann	37
Vår roll i försörjningskedjan	38
Vår värdekedja	42
Vår vision och strategi	46
Vårt företag	50
Våra medarbetare	60
Våra partners	66
Vårt sortiment	70
Revisorns yttrande avseende den lagstadgade hållbarhetsrapporten	76
BOLAGSSTYRNINGSRAPPORT	77
Styrelsens rapport över interna kontroller	90
Styrelsen	93
Koncernledning	97
Revisors yttrande om bolagsstyrningsrapporten	102
FÖRVALTNINGSBERÄTTELSE	104
Förslag till vinstdisposition	114
Risker och riskhantering	116
FINANSIELL RAPPORTERING	122
Koncernens resultaträkning	123
Koncernens rapport över finansiell ställning	124
Koncernens rapport över förändringar i eget kapital	125
Koncernens rapport över kassaflöden	126
Noter	127
Moderbolagets resultaträkning	166
Moderbolagets balansräkning	167
Moderbolagets förändringar i eget kapital	168
Moderbolagets kassaflöde	169
Moderbolagets noter	170
Intygande	176
Namnteckningar	177
Revisionsberättelse	178
TILLKOMMANDE INFORMATION	182
Definitioner	183
Härledning av totala intäkter	185
Härledning av justerat rörelseresultat	185
Härledning av alternativa nyckeltal	186

UNIK POSITIONERING ERBJUDER ATTRAKTIVA TILLVÄXT- OCH LÖNSAMHETSMÖJLIGHETER

- Framgångsfaktorer på den Nordiska online-modemarknaden

- Helautomatiskt lager
- Snabba leveranser
- Snabba fria returer



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



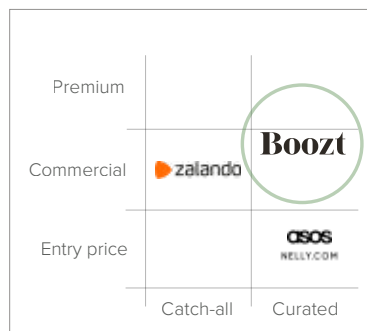
85%

har partner

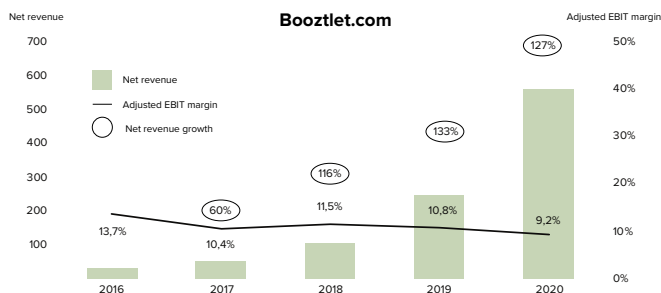
RELEVANCE

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
70

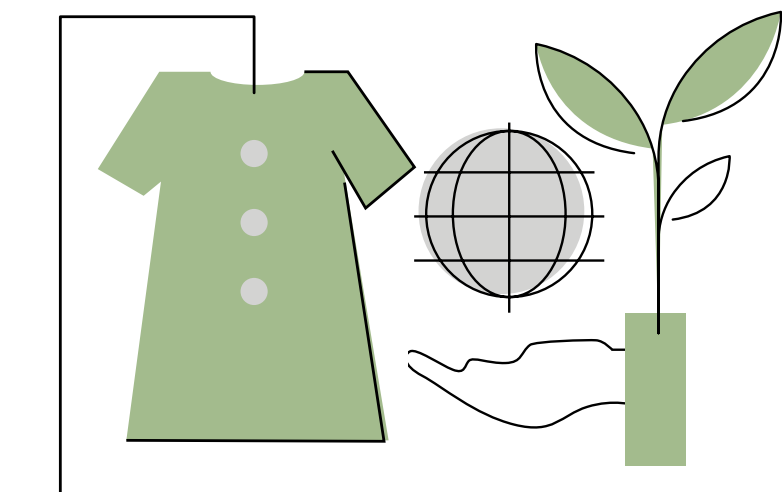
Boozt.com

HÖJDPUNKTER 2020



EXPANSION TILL KATEGORIN HOME

Vår lansering av kategorin Home är ett viktigt steg mot att skapa en riktig varuhusupplevelse online. Ambitionen är att skapa det starkaste heminredningserbjudandet i Norden, med fokus på varumärken i mellan- till premium-prisklassen. Kunder ska kunna handla från ett stort urval av över 250 nordiska hem- och inredningsvarumärken på Boozt.com.



"CARE-FOR" EN ANSVARSFULL E-HANDEL

Vår "Care-For"-strategi är vår vägvisare för att vi ska bli marknadens mest ansvarsfulla e-handelsföretag i Norden till år 2025, vilket ska ske genom att använda vår verksamhet som en katalysator till förändring. Att uppnå det innebär att för de kommande fem åren ställa upp aktivitetssinriktade mål som kräver fullföljande och får oss att fortsätta på den inslagna vägen för att uppnå vår vision, vilket inkluderar att hela vår verksamhet ska bli klimatneutral och att vi ska bli det första B Corp-certifierade e-handelsföretaget i Norden.

HÖJDPUNKTER 2020



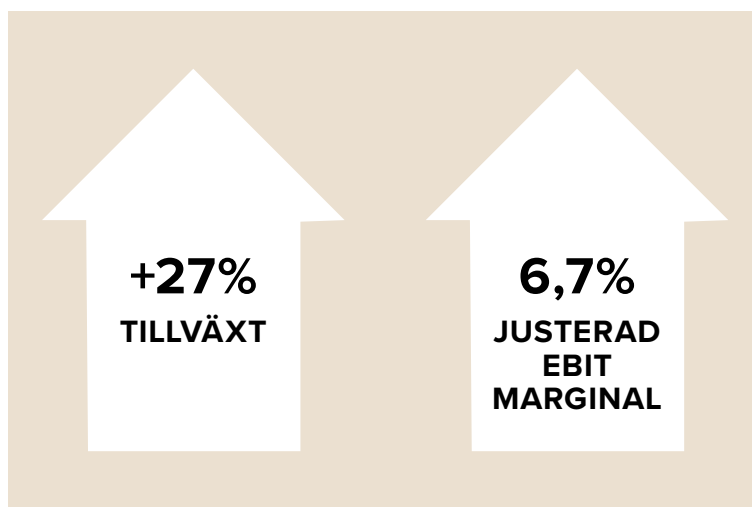
FRAMGÅNGSRIKT GENOMFÖRD BLACK FRIDAY

Under Black Friday-veckan och Cyber Monday välkomnade Boozt 100 000 nya kunder och uppnådde rekordhøgt resultat. Trenden som vi såg under året, med stark tillväxt i kategorierna Barn, Sport, Beauty och Män, fortsatte även under dessa evenemang. Det framgångsrika genomförandet ledde till en uppjusterad prognos för nettoomsättningen för helåret.



FÖRSTÄRKNING AV VÅR KAPACITET PÅ HANTERINGSCENTRET

För att möjliggöra tillväxt under 2021 utökade vi vår automatiseringskapacitet på hanteringscentret ytterligare genom färdigställandet av AutoStores fas fyra. Hanteringscentrets nya byggnad, på ungefär 23 000 m², som ligger bredvid det befintliga hanteringscentret i Ängelholm färdigställdes under 2020. Byggnaden kommer att tas i bruk under 2021.



FRÅN KRIS TILL MÖJLIGHET

Utbrottet av coronapandemin medförde ett skift i konsumentbeteende då migrationen från offline till online accelererade. Våra initiala försiktighetsåtgärder gjorde det möjligt för oss att ta kontroll över situationen i ett tidigt skede och tillvarata denna möjlighet för att öka vår tillväxt och konkurrenskraft. Genom hårt arbete har vi stärkt vår marknadsposition ytterligare. Vi har kunnat minska samtliga av våra procentuella operativa kostnadsandelar drivet av operativa verksamhetsförbättringar och skalfördelar, samtidigt som vi har bibehållit vårt höga genomsnittliga ordervärde, vilket har medfört en ökad lönsamhet.



FRAMGÅNGSRIK NYEMISSION OCH PARALLELLNOTERING PÅ NASDAQ COPENHAGEN

Parallellnoteringen av bolagets aktier på Nasdaq Copenhagen och det publika erbjudandet i Danmark som i samband med börsnoteringen hade syftet att förankra vår ställning på vår starkaste marknad och förbättra vår beredskap att agera när tillväxtmöjligheter dyker upp. Vi välkomnade många nya institutionella och privata investerare. Den totala likviditeten i aktien har ökat väsentligt, drivet av handeln på Nasdaq Copenhagen men även av en väsentligt högre handelsvolym på Nasdaq Stockholm.

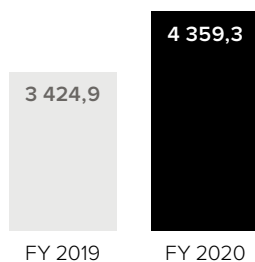


BOOZT.COM

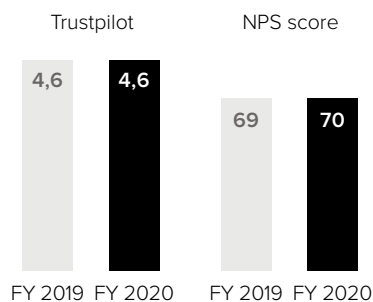
NYCKELTAL FÖR 2020

Nettoomsättning koncernen
(miljoner kronor)

+27,3%

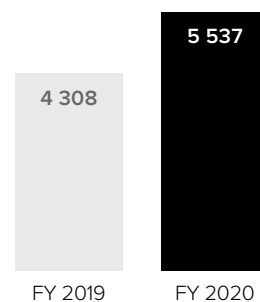


Kundnöjdhet



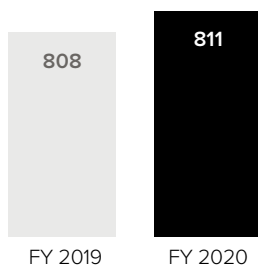
Antal ordrar koncernen (000)

+28,5%



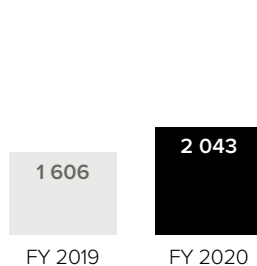
Genomsnittligt ordervärde (SEK)

+0,3%



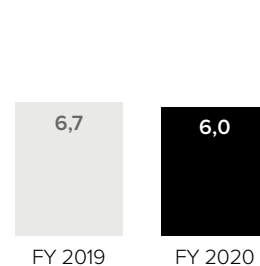
Antalet aktiva kunder (000)

+27,2%



True Frequency

-10,4%



Om inte annat anges är samtliga nyckeltal för Boozt.com

Miljoner kronor om inget annat anges	Jan 1 - Dec 31, 2020	Jan 1 - Dec 31, 2019	Förändring
Nettoomsättning	4 359,3	3 424,9	27,3%
Bruttoresultat	1 769,4	1 361,0	30,0%
Bruttovinstmarginal (%)	40,6%	39,7%	0,9pp
Rörelseresultat (EBIT)	182,3	91,8	98,7%
Justerad EBIT*	290,3	109,0	166%
Justerad EBIT-marginal (%)*	6,7%	3,2%	3,5pp
Årets resultat	132,8	54,8	78,0
Kassaflöde för året	1 375,9	-28,8	1 404,7
Resultat per aktie före utspädning (kronor)	2,27	0,96	1,31
Resultat per aktie efter utspädning (kronor)	2,21	0,95	1,26

*Siffran är ett alternativt nyckeltal och förklaras på sidorna 182-186.



“2020 var ett enastående år tack vare alla våra medarbetare och det fantastiska lagarbetet, långa nätter, långa helger, envishet och mentaliteten att aldrig ge upp - kort sagt JÄVLAR ANAMMA.”

Hermann
Haraldsson,
Medgrundare
& Vd

Tomtar och troll

Född och uppvuxen på Island är jag förmodligen lika vidskeplig som de flesta islänningar. Trots att vi vet att det är vidskepelse är vi uppvuxna med att se troll i bergen, höra talas om klipporna där älvorna bor och se tecken i alla möjliga saker. Så, på nyårsafton 2019 "hoppade" jag in i det nya året med att säga till min fru att 2020 klingar bra. Definitivt bättre än 2019, som var ett år jag ville lämna bakom mig ganska snabbt. Jag hade ingen aning om att 2020 skulle bli det tuffaste året sedan starten på företaget, då vi kämpade för att överleva.

Under 2019 skedde det stora förändringar i ledningsgruppen, då vår COO och CFO lämnade bolaget. Vi ersatte dem med Sandra Gadd som CFO och Lars Lindgaard som CSCO, samtidigt som vi initierade ett omfattande arbete för att se över bolagets processer och kostnader. Efter att ha levt under hyper-tillväxt under många år var det dags att "dra åt skruvarna". Lars och hans medarbetare gick igenom alla processer på hanteringscentret, gjorde förändringar i ledningsgruppen för lagerverksamheten och städade upp i vår hanteringsverksamhet. Sandra förstärkte upp sitt team och tillsammans började de överse över kostnader och processer på huvudkontoret i Hyllie. Detta påbörjades redan under det fjärde kvartalet 2019, vilket innebar att vi var väl förberedda när krisen kom i mars. Vi hade en tydligare insyn i verksamheten och kostnadsstrukturen än någonsin tidigare och vi hade byggt upp en mer slimmad och effektiv verksamhet både på lagret och i försörjningskedjan.

Så när den första chocken lagt sig efter nedstängningen i mars var vi redo att attackera. Vilket vi gjorde! Trots att många av våra anställda arbetade på distans samlades alla våra arbetsgrupper (digitalt) och tog sig an utmaningen och levererade i världsklass under hela året.

Vi kämpade i en fullständigt oförutsägbart miljö. Till en början pausade vi allt eftersom ingen visste hur djup krisen skulle bli. Vi säkrade vår kassa och tillgång till likvida medel och försökte göra våra kostnader så rörliga som möjligt. Försäljningen gick definitivt ner i början men sedan började fler konsumenter handla online. Det var då vi insåg att det inte bara var en utmaning utan snarare kunde vara en enorm möjlighet. Då bytte vi riktning och började jaga tillväxt istället. 2020 var ett enastående år tack vare alla våra medarbetare och det fantastiska lagarbetet, långa nätter, långa helger, envishet och mentaliteten att aldrig ge upp - kort sagt JÄVLAR ANAMMA.

Steppa upp

När vi presenterade vår affärsplan på det årliga strategiseminariet med styrelsen i oktober var det den mest omfattande vi hittills levererat och förmodligen även den bästa.

Den uttryckte i princip det driv och engagemang som genomsyrade företaget. Vi hade städat upp i huset och kände att vi hade bättre kontroll och kunskap om detaljerna i vår verksamhet. Ambitionen var att visa att vi var väl förberedda för att ta ett kliv tillväxtmässigt. Vi har välkomnat över en miljon nya kunder till våra enheter och vill försäkra oss om att de kommer tillbaka. Det är många nya interna projekt på gång. Vi introducerade vår egenutvecklade BooztPay på Booztlet i början av november förra året och ska lansera den på Boozt.com i början av andra kvartalet i år. Vi lanserade vår online-tidning "The Edit" och vår exklusiva Designer-kategori på Boozt.com, gjorde en stor återlansering av vår Home-kategori och är i slutfasen av lanseringen av den nya och förbättrade Partnerportalen, där vi för Boozt Media Partnerships räkning erbjuder enastående media- och marknadsföringstjänster till våra varumärkespartners. Slutligen, vi har pratat mer om våra hållbarhetsinitiativ eftersom vi tror starkt på att online-handel bedriven på rätt sätt ger det lägsta koldioxidavtrycket vid köp av kläder och mode (mer om det längre fram i den här rapporten). För första gången någonsin hade vi inga lagerproblem. Tvärtom. De flesta företag skulle säga att det är fantastiskt eftersom det innebär en mycket lägre risk för nedskrivningar vid slutet av säsongen och rörelsekapitalet är lågt. För oss innebar det förlorade försäljningsmöjligheter och brist på kontroll. För att kunna sälja mer var vi beroende av att varumärkena levererade fler varor till lagret. Vi vet att vi kan hantera ett för stort lager och att ha ett för litet lager var nytt för oss.

Vi gillar att ha full kontroll. Därför byggde vi vår egen infrastruktur, därför byggde vi vår egen plattform, därför lanserade vi BooztPay, och därför tog vi över personalen på vårt hanteringscenter i Ängelholm. I grund och botten var vårt huvudbudskap på strategimötet att vi ville höja ribban, ta lagerrisker och återta kontrollen. Det här låter förmodligen galet men vi är som bäst när det inte är enkelt. När vi sätter ambitiösa tillväxtmål, köper lager för att uppnå de tillväxtmålen och sedan springer runt resten av året med att jobba hårt och tänka kreativt för att lösa det där lagerproblemet. Vi kommer att ta en del dåliga beslut och förhoppningsvis många fler bra beslut, men huvudsaken är att vi bestämmer. Vi gillar när vi inte har det enkelt, för om det var enkelt så skulle alla göra det.

Under året genomförde vi en nyemission och parallellnoterade vår aktie på den danska börsen, Nasdaq Copenhagen. Vi välkomnade många nya aktieägare, och vår aktieägarbas ökade från ungefär 5 000 i början av året till över 15 000 i slutet av året. Det är bra, inte bara för att de är aktieägare utan för att de förmodligen även är bra och lojala kunder.

Kapitalet är tänkt att användas till potentiella förvärv. Fram tills nu har vi vuxit organiskt, vilket vi föredrar. Men vi tror att vi kan växa ännu snabbare om vi lyckas hitta ett nordiskt företag där vi kan hjälpa dem att växa och förbättra sina verksamheter, samtidigt som de kanske kan hjälpa oss att påskynda Boozts och/eller Booztlets tillväxt.

Vi har fått många frågor om varför vi ville vara börsnoterade även i Köpenhamn. Det korta svaret är att vi är ett Öresundsföretag. Vi är både svenska och danska (och internationella), vi har den största investerarbasen i Danmark med ungefär 30% av vårt kapital ägt av danska investerare. Dessutom tror vi att en ännu starkare etablering av vårt Boozt-varumärke i Danmark leder till att vi kommer närmare att bli ett varumärke i de danska hushållen och att våra kunders lojalitet ökar ytterligare.

Det är fortfarande mycket kvar av säsongen

För ungefär 20 år sedan fick en kompis till mig ett gig som fotbollstränare för ett Köpenhamnslag som spelade i Danmarks tredjedivision. Laget hade spelat "OK-ish" och slutat i mitten av tabellen under de senaste säsongerna, men plötsligt vann de den nya säsongens första fem matcher och de ledde ligan med min kompis som den nya och framgångsrika tränaren.

Jag träffade honom och sa: "Hur är det? Det måste vara fantastiskt med tanke på ditt lags framgång." Jag blev lite förvånad när han såg på mig med konstig blick och svarade: "Jag mår skit. Mitt lag har vunnit de första fem matcherna, de tror att de är världsmästare och med den attityden är det bara en tidsfråga innan vi börjar förlora."

Han hade rätt. De började förlora sina matcher ... och avslutade säsongen som ett mediokert lag i mitten av tabellen.

Anledningen till att jag skriver det här är att jag blir orolig varje gång jag känner framgång. Amazons Jeff Bezos talar om dag 1-mentaliteten. Man ska alltid tänka och agera som om man påbörjar något nytt. Man ska alltid tänka att det är dag 1. För när dag 2 kommer börjar nedgången som i slutänden leder till svårigheter.

Här på Boozt talar vi om "care-why". Att bry sig om kunden, bry sig om våra Boozt-kamrater och bry sig om våra intressenter. Enligt vår uppfattning är "care-why" skillnaden mellan det vanliga och det extraordinära. Det är "care-why" som ger en enastående kundupplevelse och gör så att kunden kommer tillbaka.

2020 var ett väldigt bra år för oss. Vi var inte bara ett av de snabbast växande e-handelsföretagen i vår bransch i Europa utan även ett av de mest lönsamma. Vi var bra på att vända en corona-utmaning till en möjlighet och lyckades både tänka och agera snabbt under hela året.

Därför är det frestande att luta sig tillbaka, klappa sig själv på axeln och säga till sig själv att man är bäst. Nordisk mästare...!

Men det gör vi inte. Det är fortfarande "Dag 1" i Hyllie, i Ängelholm, i Köpenhamn, i Århus och i Vilnius. Under 2020 satte en utomstående agent (COVID-19) press på oss. Under 2021 kommer pressen att vara självförvållad. Vi har många spännande saker på gång. Vi har lanserat kategorin Home med höga förväntningar, vi satsar på offensiv tillväxt i kategorierna Barn och Sport, vi vill att män ska fortsätta handla av oss, och vi vill att kvinnor ska börja handla kläder för festliga tillfällen igen! Och slutligen vill vi att Booztlet ska fortsätta växa i raketfart.

Vi ska jobba hårdare än någonsin och vi har satt höga mål. Det kommer förmodligen att bli lite roligare när samhällen öppnar upp igen och vi kan fira och festa, men vi är mer hängivna än någonsin i vår strävan att uppnå våra ambitiösa mål.

För vi bryr oss - care-why

Bästa hälsningar

Hermann Haraldsson, Medgrundare & Vd

Bild på medlemmar
i Koncernledningen.



A person wearing a blue and white checkered blazer and a bright orange scarf with fringed ends is holding a brown cardboard shoe box. The person is also wearing a white ribbed sock on their right foot. The background is a blurred outdoor setting with a rocky ground.

Boozt
FASHION KIDS SPORT B



HISTORIEN OM BOOZT

Vad vi gör	16
Marknaden.....	23
Tillväxtstrategi	26
Verksamhetsutveckling	31

VAD VI GÖR

Vi är ett nordiskt teknikföretag som säljer mode och livsstilsprodukter, vilket inkluderar mode för kvinnor, män, barn, sport, skönhet och hemmet. Vi erbjuder våra kunder ett utvalt och aktuellt utbud av varumärken som är relevant för många olika livsstilsgrupper bland de nordiska kunderna, huvudsakligen genom webbutiken Boozt.com. 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 mode i Norden. Det bevisas löpande i bolagets Net Promoter-poäng om 70 (69), Trustpilot-poäng om 4,6 (4,6) och av en växande bas av lojala återkommande kunder.

Under de senaste åren har Boozt vuxit snabbt och uppnått 4,4 miljarder kronor i omsättning för 2020, samtidigt som man har byggt upp en kundbas om 2 043 000 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 multibrand-webbutik byggd på 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-destination för mode- och livsstilsprodukter, som är skräddarsydd för att erbjuda bekvämlighet och tillgänglighet samt ett utvalt sortiment från koncernens fler än 1000 varumärkespartners. Boozt.com presenterar modevaror uppdelat i huvudkategorierna Kvinna, Man, Barn, Sport, Skönhet och Home.

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

Booztlet.com

Segmentet Booztlet.com omfattar verksamheterna på Booztlet.com. Segmentet lanserades 2015 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, oaktat begränsad marknadsföring, har Booztlet.com-konceptet nu utökats till att även inkludera eget lager. Dessutom bedriver vi numera en aktivare strategi för att bli den ledande online outlet-aktören 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 att öka vårt fokus på det här segmentet ytterligare framöver.

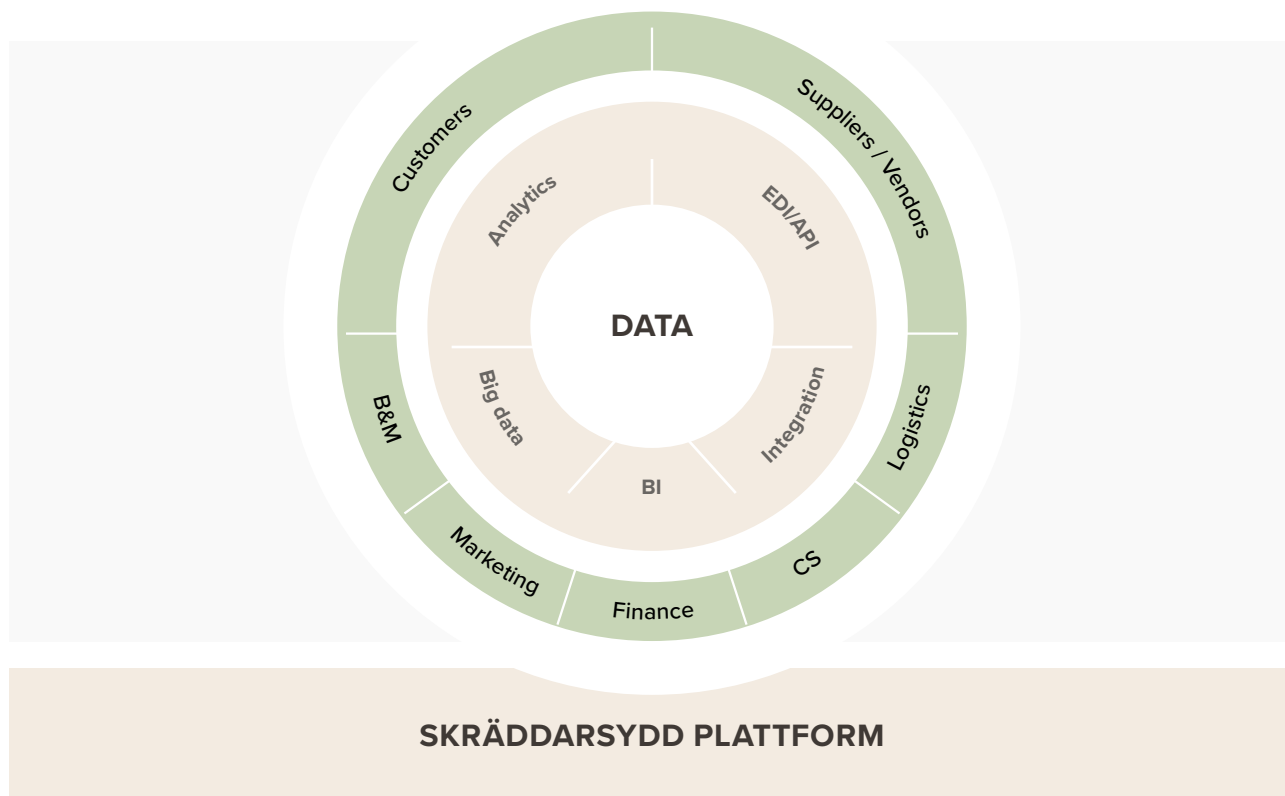


Övrigt

Segmentet Övrigt består av verksamheterna i koncernens två fysiska Boozlet-outleter och den fysiska Beauty by Boozt-butiken. Beauty by Boozt-butiken har som syfte att stärka relationen med skönhetsvarumärkena för att bygga upp ett starkt online-erbjudande på Boozt.com. Efter utvärdering av Beauty by Boozts fysiska butiksverksamhet togs beslutet att verksamheten i Köpenhamn skulle upphöra. En uppsägningsklausul i Köpenhamnsbutikens hyreskontrakt har tillämpats i april 2021. Under den återstående hyresperioden kommer en Booztlet-butik, som öppnades under 2020, att drivas i lokalen tillsammans med den redan befintliga Booztlet-butiken i Taastrup. Som en del i vårt åtagande gentemot skönhetskategorierna öppnade en ny fysisk Beauty by Boozt-butik i Malmö under 2020.

Från och med den 1 Januari 2021 ändrar Boozt sin segmentsrapportering för att överensstämma med den interna rapporteringen. Segmentet Övrigt, innehållandes koncernens fysiska butiker, kommer att delas upp och ingå i de två huvudsakliga segmenten Boozt.com och Booztlet.com där Beauty By Boozt kommer bli en del av Boozt.com och outlet butikerna kommer att ingå i Booztlet.com.

BOOZT "SOLAR SYSTEM"



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 kundupplevelse 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.

Vår framgång i vårt teknologiska ekosystem har möjliggjorts av våra över 100 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. Många av Boozts utvecklare är verksamma på bolagets huvudkontor, vilket vi ser som en fördel för att driva en kostnadseffektiv och skalbar organisationsstruktur.

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 systemförbättringar 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.



Genom att positionera våra teknologiprojekt strategiskt nära affärsenheterna har vi kunnat utveckla en unik sammansättning av system, som omfattar webbutiker, 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 flyttade vi under 2020 även alla webbplatser och tjänster till Google Clouds infrastruktur. Detta säkerställer flexibilitet och ökad säkerhet, även när man arbetar på distans.

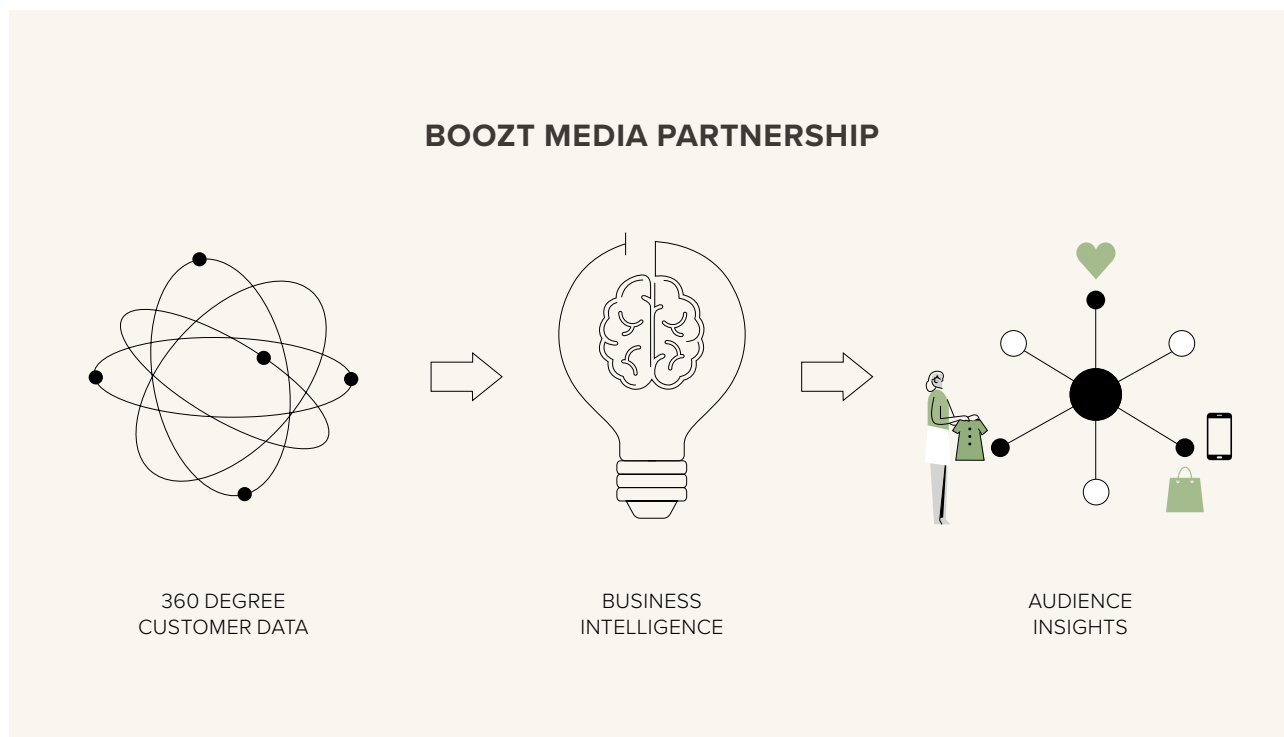
Främja innovation

Vi fortsatte att investera i innovation och utveckling som ska hjälpa oss att fortsatt ligga i framkant när det gäller shoppingupplevelsen online. Booxt Innovation Lab skapades 2019 med fokus på att stärka vår kompetens inom utveckling av appar och mobila webbplatser. Teamet arbetar i samverkan med verksamheten men är självständigare än de andra tech-hubbarna för att säkerställa ett progressivare tankesätt och göra det möjligt för oss att snabbt identifiera nya teknologiprojekt. Under 2020 bildade vi även en intern tech-kommitté med syftet att fokusera på systemöverskridande teknologikutveckling. Kommitténs medlemmar utvärderar

nya teknologier och ger råd om dem, detta för att säkerställa att vi fortsätter att tänja på den befintliga lösningens gränser och anpassar utvecklingsmålen till affärsprioriteringar. Genom vår ställning som ett av de största teknologiföretagen i Norden vill vi även sprida vår kunskap till resten av tech-samhället. Vår Booxt Tech Blog är en gemensam satsning av medarbetarna i vårt plattformsteam, vilken drivs och styrs av våra skribenter i syfte att dela med sig av kunskap och god praxis till samhället och branschkollegor.

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 steget före konkurrenterna**
i affärskritiska processer



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 samt för att förbättra kundresan genom innovativa tillägg.

Intern mediaexpertis driver marknadsförings-effektivitet

Att skaffa nya kunder är nyckeln till att växa mer än marknaden. För att säkerställa högsta möjliga avkastning på våra marknadsföringsinvesteringar använder 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 varumärkespartners dra nytta av våra omfattande anonymiserade kunddata för att skapa riktade kampanjer som når, engagerar och konverterar kunder. Allt detta med hänsyn tagen till kunders integritet samt GDPR-efterlevnad. 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 reklam lösningar 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 med ökat fokus internt, och det har stor potential att stärka varumärkesrelationer såväl som att möjliggöra att vi tjänar pengar på våra 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 hanteringen 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. 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.

Vår AutoStore-installation är världens största och den utökades ytterligare under 2020 genom färdigställandet av den fjärde fasen i vår planerade automatiseringsexpansion. Detta säkerställer att vi har kapacitet att uppnå våra höga tillväxtmål för 2021. Under det kommande året ska vi göra plats för fas fem och sex på det befintliga hanteringscentret, vilket innebär att vi kommer att flytta några av AutoStores processer till det nya intilliggande hanteringscentret som färdigställdes i slutet av 2020. Hanteringscentret hyrs av Boozt genom ett flerårigt hyreskontrakt.

Ett beslut fattades om att överta personalen på hanteringscentret, vilket innebär både effektivitetsvinster och kostnadsbesparingar. Kontraktet med den externa bemanningsleverantören avslutades i december 2019 och vi gjorde en överenskommelse med dem att överta all den befintliga personalen den 1 januari 2021. Den åtgärden och kontinuiteten med den tidigare ledningen på hanteringscentret säkerställde att överlåtelseprocessen skedde friktionsfritt.

För att säkerställa snabb leverans till kunderna anlitar Boozt en kombination av externa välrenommerade distributionspartners som varierar mellan länder. Vi har en

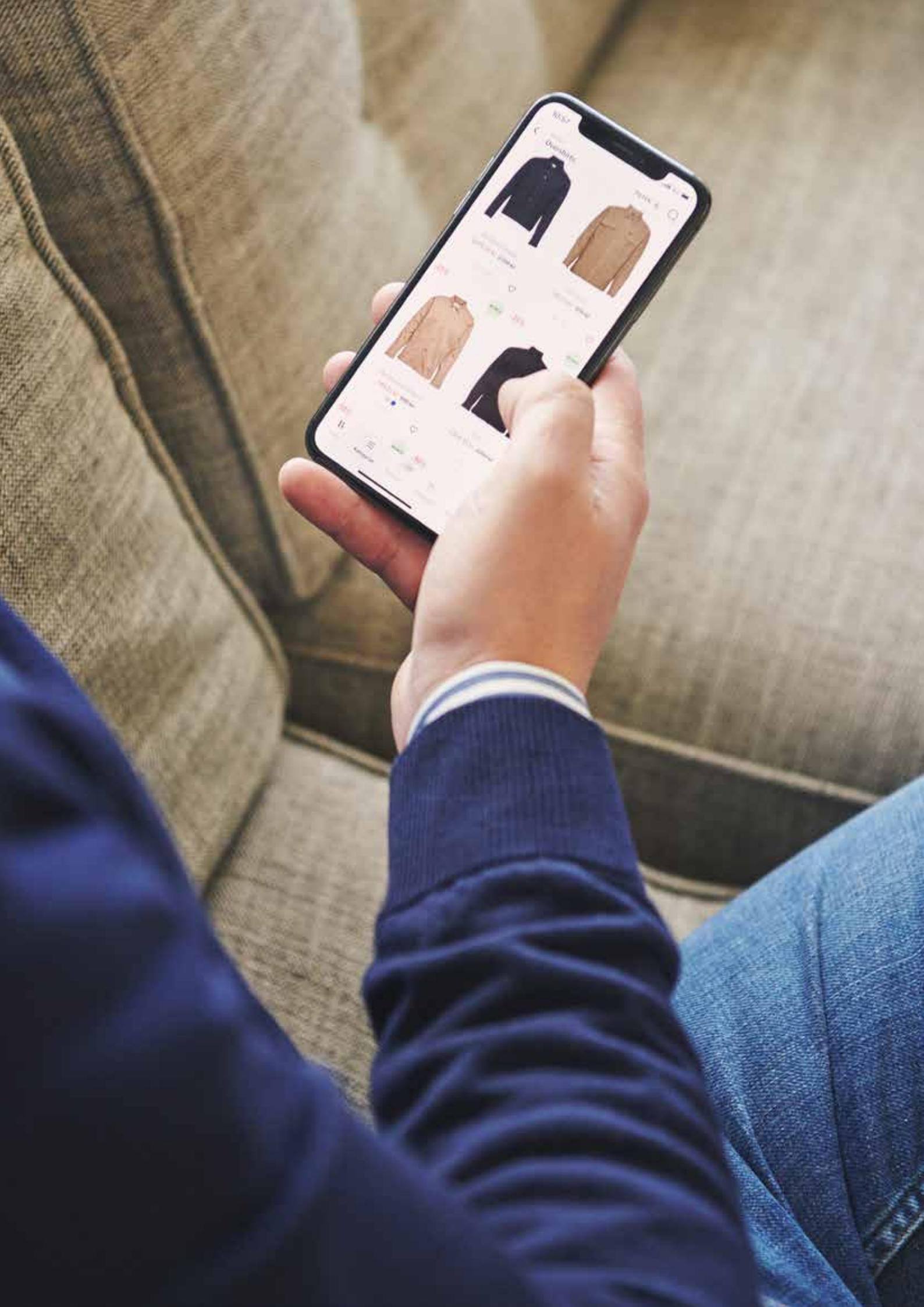
flexibel process för att använda olika distributionspartners och fortsätter att integrera fler partners. Beställningar hämtas flera gånger om dagen på hanteringscentret för att säkerställa snabba leveranser. För att ge våra kunder effektiv service på alla geografiska marknader samarbetar Boozt med lokala 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 avseende svarstider och kvalitet på alla våra kommunikationskanaler, vilket omfattar telefon, e-post och sociala medier.

Ansvarsfull utförsäljningsstrategi

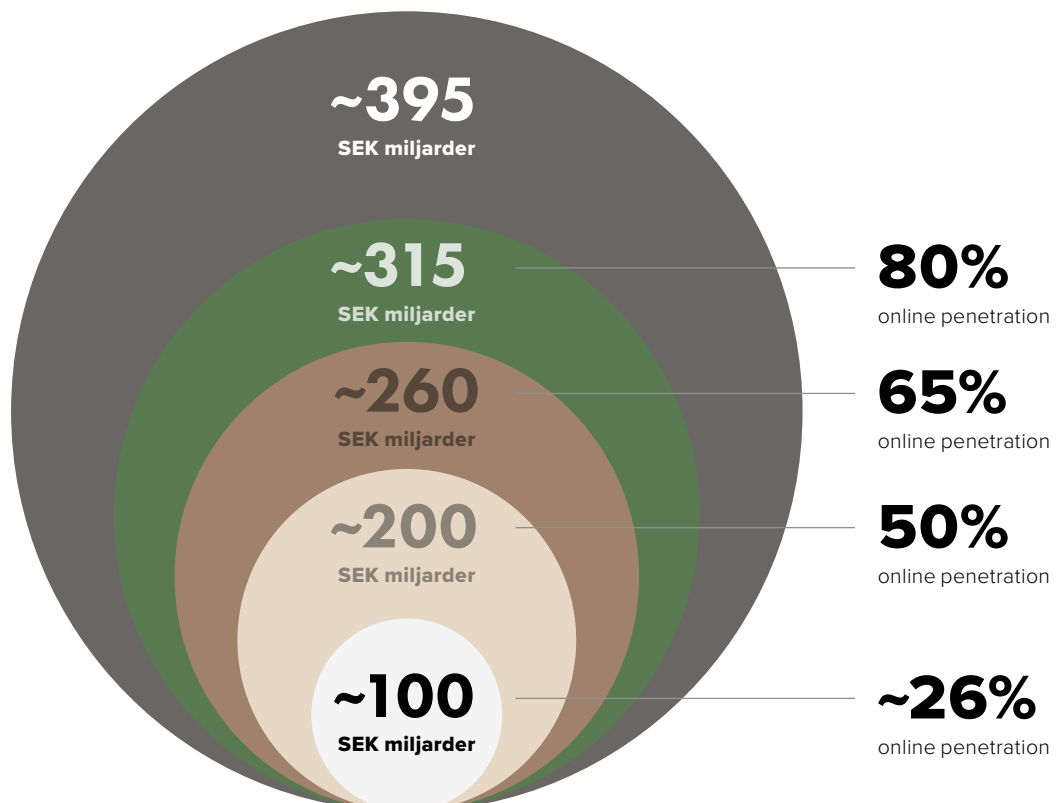
Vår webbutik Booztlet.com och den fysiska Booztlet-butiken i Köpenhamn bidrar till att minimera lagerrisken och att säkerställa en ansvarsfull hantering av osålda varor från Boozt.com. Kunder som handlar på Booztlet.com kan köpa varor med höga rabatter i utbyte mot att betala för frakt och retur, vilket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



MARKNADEN

Marknaden präglades av en hög grad oförutsägbarhet och volatilitet under 2020, vilket gör det svårt att precisera den exakta online-penetrationen. Coronapandemin har påskyndat en betydande förändring i konsumentbeteendet från offline till online. Vi uppskattar den totala nordiska marknaden för kläder, skor, skönhets- och heminredningsprodukter till ungefär 395 miljarder kronor och online-penetrationen till 26%. Marknaden för kläder och skönhet har en högre online-penetration om 30%, till skillnad från marknaden för sport och heminredning som uppskattas till under 20%.

Vi noterade en stark efterfrågan på våra sport-, barn- och skönhetskategorier allt eftersom konsumenter anpassade sig till lokala restriktioner. Efterfrågan på heminredningsprodukter ökade också under året. Eftersom online-penetrationen för möbler och heminredning fortfarande är förhållandevis låg innebär det en potential att den marknadsutvecklingen kan driva tillväxten. Vi förutspår att marknaden för kläder kommer att återhämta sig efter pandemins begränsningar det kommande året och att online-penetrationen fortsätter att öka från nivån 2020.



Källa: Bolagets uppskattningar, Statista, Postnord E-barometer.

Online-penetration i Norden

Tillväxten på online-modemarknaden påverkas positivt av det pågående skiftet från traditionell offline-handel till online-handel, vilket under 2020 påskyndades ytterligare av coronapandemin. Vi förutspår en fortsatt hög online-penetration och tillväxt av den underliggande marknaden för kläder när samhällen öppnar upp igen. Kläder lämpar sig väl för online-försäljning tack vare hög återköpfrekvens och attraktiva skalfördelar.

Vi förväntar oss att tillväxten på online-marknaden ska fortsätta, med fler kunder som går över från offline- till online-handel. Dessutom bidrar coronapandemin till att konsumenterna går över till online-handel mer permanent, vilket påskyndar den strukturella tillväxten mot online-handel i Norden. Vi tror att lokal närvaro och volym är en nyckelfaktor för lönsamhet i online-modebranschen och vi har för avsikt att fortsätta investera i en ännu starkare kundupplevelse för att ytterligare öka marknadsandelarna och tillväxttakten, vilket i sin tur stärker värdet på företaget när online-tillväxten avtar.

Drivkrafter för övergång till online

Den snabba tillväxten på online-modemarknaden 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 några 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 enskilda 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 skapar 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-modebranschen 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 varumärkeskännetecken och relevans både för kunder och för affärspartners. Dessutom kommer vi att dra fördel av en tilltalande lönsamhet per order, huvudsakligen tack vare ett högt genomsnittligt ordervärde som ligger över branschsnittet. Detta möjliggör en hög absolut vinst per order då hanterings- och distributionskostnaderna per order är relativt fasta oberoende av ordervärdet.

Områden som påverkas av skalfördelar

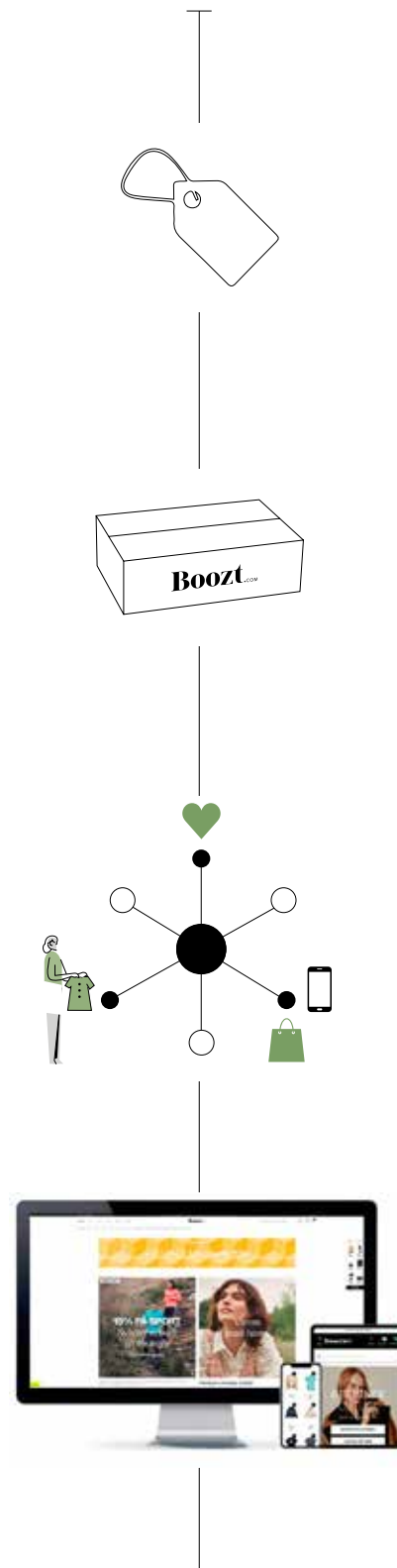
Varumärkespartners: De mest efterfrågade varumärkena inom varje segment kan locka kunder och öka återförsäljarens popularitet. Varumärken, å andra sidan, ställer generellt sett höga krav på sina återförsäljare och kan vara motvilliga att ta risker som kan skada varumärket, till exempel genom att samarbeta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

Hantering och distribution: Hanterings- och distributionskostnader är utöver kostnaderna för sålda varor en av de största kostnadsposterna för online-återförsäljare. Dessa kostnader minskas generellt av hög volym, vilket ger en lägre hanteringskostnad per order och bättre villkor hos distributionspartners. En av de största utmaningarna för online-modeåterförsäljare 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 kundkännedom: 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 attribut för att driva trafik och öka tiden som kunderna lägger i webbbutikerna. Snabbhet och effektivitet i en webbbutik som visar relevant innehåll och använder kunddata på rätt sätt kan ha en 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 nästan 700 mellan- till premiummodevarumärken, 260 skönhetsvarumärken, 250 hem- och inredningsvarumärken och branschens bästa leveranstider. Vårt kundfokus har resulterat i en hög Net Promoter-poäng om 70 för Boozt.com.

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

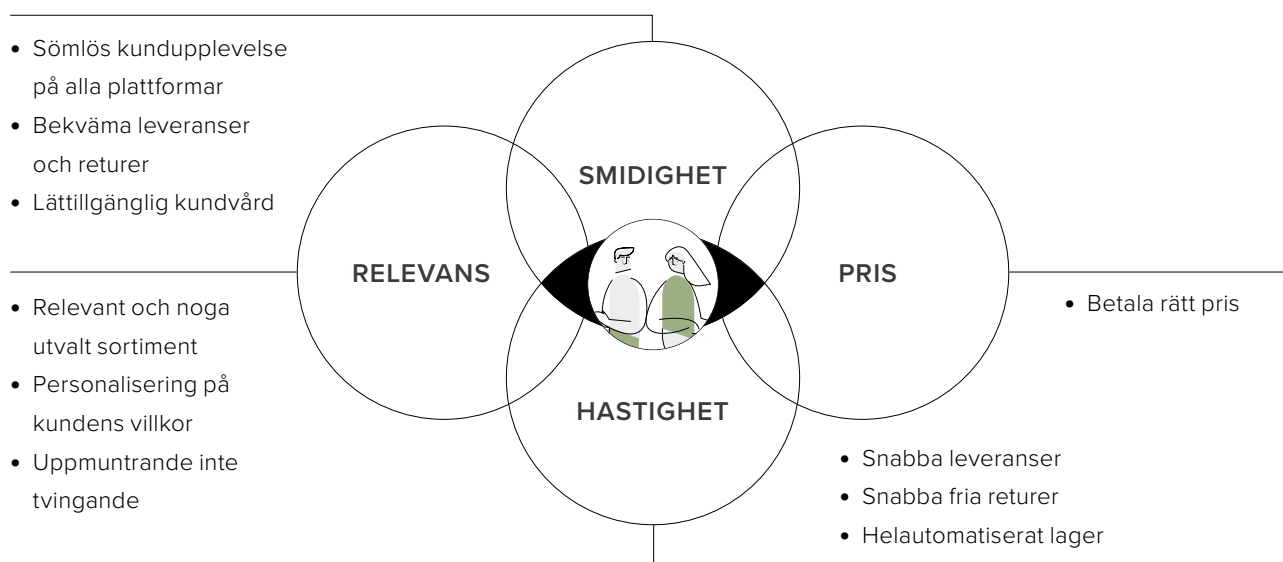
Boozt.com inriktar sig på den nordiska marknadens mellan- till premiumsegment, medan Booztlet.com fokuserar på de mer prismedvetna kunderna som handlar till lägre prisnivåer och kunderna som jagar fynd. Med ett ökat fokus och momentum på Booztlet.com har vi ett alltmer relevant erbjudande till större 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 kan fånga upp den tillväxt som utmanas på Boozt.com och Booztlet.com.

Vi delar in våra varumärkespartners i tre grupper: premium-, mellan- och entry-varumärken. Huvudsakligen fokuserar vi på varumärken i mellan- och i premiumsegmentet, vilka representerar över 90% av vårt utbud. Premium- och mellansegmentet 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 kännedom i premiumvarumärkessegmentet för att erbjuda våra varumärken en plattform där de kan bygga varumärkeskännedom gentemot de nordiska kunderna. The Designer Shop, vilken lanserades på Boozt.com under 2020, skapar en unik förstklassig butik-i-butiken-upplevelse som är skraddarsydd för den nordiska kunden. Den nya butikens design tillgodoser kunder som vill köpa premiumvarumärken med en premiumbutikkänsla i online-miljö, understött av en förstklassig kundupplevelse.

FRAMGÅNGSFAKTORER PÅ DEN NORDISKA ONLINE-MODEMARKNADEN:



Att fortsätta vara relevanta 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 2020 var vår varumärkeskännedom över hela Norden i den kundgruppen 44%.

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 online-modemarknaden och behålla vår tydliga marknadsställning i Norden genom ett noga utvalt mode- och livsstilssortiment för nordiska preferenser. Boozt.com har fokus på varumärken i mellan- och premiumsegmentet medan Booztlet.com fokuserar på lägre prispunkter och outlet-marknaden. Vi drar fördel av våra starka relationer med varumärksleverantörerna för att köpa överskottslager till Booztlet.com till höga rabatter, som vi sedan kan vidareförmäda till kunderna. Vi tror att den starka ställningen hjälper oss att dra fördel av de stora marknadsmöjligheter som finns inom modehandel 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. Vi kommer speciellt 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 märken som våra kunder vill ha. Under 2020 lanserade vi kategorin Home på Boozt.com med ambitionen att erbjuda våra kunder ett komplett utbud av de bästa och mest relevanta hem- och inredningsvarumärkena till hemmets alla rum. Fokus ligger på nordiska hem- och inredningsvarumärken i mellan- till premium-prisklassen och vi har redan ingått

avtal med fler än 250 varumärken. Utökningen med kategorin Home är ett viktigt steg mot att skapa en varuhusupplevelse online.

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 webbutiker, 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 en inköpsession genom att surfa på mobilen och sedan, om

man vill, avsluta köpet vid en dator. Om kunden behöver hjälp av 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.

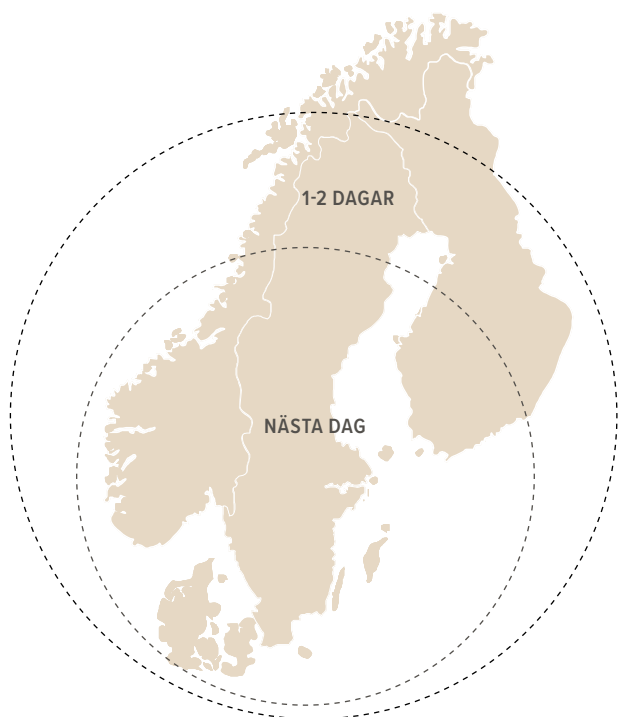
Bekvämlighet, snabba leverans- och returalternativ är nyckeln. Vår målsättning är en standardleveranstid på 1-2 dagar till ungefär 99% av våra kunder, vilket innebär ett marknadsledande leverans-erbjudande. Vi fortsätter att fokusera på att öka antalet kunder som får sina beställningar redan nästa dag.

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 returadresslapp 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 man har skickat tillbaka varorna.

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 miljöpåverkan är det viktigt att ha ett hanteringscenter nära kunderna, och helst bara på ett ställe, för att undvika företagsinterna transporter.

En stark samarbetspartner för våra varumärken

Genom att välja att samarbeta med Boozt får våra varumärkespartners tillgång till ett mycket åtråvärt kundsegment på den nordiska marknaden genom en väl ansedd samarbetspartner. Med syfte att göra kontakten med våra samarbetspartners effektivare introducerade vi Partnerportalen 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 modeföretag 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 aktör enbart fokuserad på online har Boozt betydande kunskaper om att analysera och förutspå konsumentbeteenden. Tack vare vår storlek på den nordiska mellan- 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 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.

Tjäna på effektiv drift och logistik

Vårt specialbyggda hanteringscentret är en investering som förenklar vår långsiktiga expansion eftersom 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 hög flexibilitet och möjliggör en utökning av kapaciteten i takt med högre ordervolymer. Vi har planerat för expansion i sex moduler, där den fjärde modulen färdigställdes under 2020. För att göra plats för de återstående modulerna som är planerade till det kommande året, kommer en del av hanteringscentrets processer att flyttas till det nya intelligenta hanteringscentret som färdigställdes i slutet av 2020 och som ska tas i drift under 2021. För att uppnå ytterligare kvalitetsvinster och kostnadsbesparingar insourcades personalen på hanteringscentret från och med den 1 januari 2021.

VÄRLDENS STÖRSTA AUTOSTORE

**510 000
LÅDOR
+
490
ROBOTAR**

4 000
**ORDRAR
PER TIMME**
i hanteringskapacitet

Kapacitet om

**6
MILJONER**
produkter och >1 500 000
SKU platser

**EGENUTVECKLAT
LAGER- OCH
ROBOTHANTER-
INGSSYSTEM**



VERKSAMHETSUTVECKLING

Nyckeltal

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

Vårt viktigaste nyckeltal, kundnöjdhet, låg kvar på en hög nivå under 2020. Vi avslutade året med Trustpilot-poäng om 4,6 (4,6) och Net Promoter-poäng om 70 (69), vilket utgör en nivå vi är 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 Boozt.coms webbutik ökade med 16% jämfört med 2019 medan konverteringsgraden ökade till 2,99%. Detta ledde till 19,9% ökning av antalet ordrar som totalt uppgick till 4 696 000 för året. Aktiva kunder, som definieras som kunder som handlade minst en gång under 2020, ökade med 18% till 1 606 000 och antalet order per aktiv kund minskade till 2,30.

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 2020 för kundgruppen som handlade på Boozt.com under fjärde kvartalet 2019. Syftet är att mäta orderfrekvensen utan nya kunders påverkan, då tillkomna kunder under 2020 inte kunnat beställa under årets alla månader, vilket därmed skulle dra ner talet för orderfrekvensen. True frequency för 2020 slutade på 6,0 jämfört med 6,7 året innan. Minskningen kan förklaras med införandet av "fair use"-policy i november 2019, vilket hindrade en grupp högfrekvenskunder med ett extremt returbeteende att beställa av oss. Justerat för de "fair use"-kunder som exkluderades, vilka hade en mycket hög inköpsfrekvens, var talet för true frequency oförändrat jämfört med föregående år. Det höga true frequency-talet visar att vi har ett relevant erbjudande till våra lojala kunder. Det så viktiga genomsnittliga ordervärdet låg oförändrat på 811 kronor (808). En förändrad försäljningsmix mot Barn,

Sport och Beauty som har lägre genomsnittspriser jämfört med klädkategorier för speciella tillfällen, såsom klänningar, påverkade det genomsnittliga ordervärdet negativt men kompenserades av att returandelen var lägre. Även valutaeffekter påverkade det genomsnittliga ordervärdet negativt med ungefär 3 procentenheter. Framöver tror vi att det genomsnittliga ordervärdet kommer att vara stabilt kring 800 kronor.

Finansiella nyckeltal

Nettoomsättning

Nettoomsättningen ökade med 27,3% till 4 359,3 miljoner kronor (3 424,9). Valutaeffekter hade en negativ inverkan på nettoomsättningstillväxten med ungefär 2,5 procentenheter och beror huvudsakligen på att NOK försvagades mot den svenska kronan. Justerat för övergången till ett konsignationsliknande avtal med en stor varumärkespartner, som trädde i kraft den 1 oktober 2019, och införandet av en "fair use"-policy i november 2019, i kombination med valutaeffekter, så skulle nettoomsättningstillväxten varit ungefär 4,5 procentenheter högre.

Nettoomsättningsökningen är främst hänförlig till segmenten Boozt.com och Booztlet.com som ökade med 19,8% (18,5%) respektive 127% (133%). Med start under våren och under resten av året fick koncernen medvind genom att online-handeln ökade kraftigt, vilket påskyndades av coronapandemin. Tack vare försiktighetsåtgärder som vidtogs i början av pandemins utbrott kunde koncernen fokusera enbart på varor från innevarande säsong på Boozt.com. Detta innebar att Boozt.com uppnådde en stark säljfrekvens och därmed frigjorde kapacitet som möjliggjorde stora inköp av överskottslager från koncernens varumärkespartners. Den starka säljfrekvensen under vår- och sommar-månaderna ledde till att tillgången på några av de mest efterfrågade varorna var begränsad till följd av COVID-19-relaterade förseningar i försörjningskedjan, vilket delvis kompenserades av en ovanligt hög andel kampanjvaror under andra halvåret.



Övrig nettoomsättning ökade under 2020 till 61,7 miljoner kronor (45,9) hänförligt till högre marknadsföringsintäkter från Boozt Media Partnership.

Nettoomsättningen i Norden ökade med 28,2%, drivet av Sverige och Danmark. Ökningen i Norge påverkades negativt av att den norska kronan försvagades. Ökningen i Övriga Europa var 16,6%, drivet av Booztlets expansion till nya marknader.

Bruttoresultat

Bruttovinsten för helåret ökade med 30,0% till 1 769,4 miljoner kronor (1 361,0). Bruttomarginalen ökade med 0,9 procentenheter till 40,6% (39,7%). Den ökade bruttomarginalen drevs huvudsakligen av en högre andel kampanjvaror, vilket avser varor köpta till lägre priser under säsong, till följd av att säljfrekvensen var ovanligt hög under hela året. Vidare drevs den höga säljfrekvensen av ett förändrat konsumentbeteende mot online-handel till följd av coronapandemin. Detta uppvägde delvis för en minskad intäkt avseende avtal med varumärkespartners om delad risk för osålda produkter. Till följd av en förändrad avtalsstruktur redovisades intäkten under 2020 i slutet av försäljningssäsongen, vilket innebär att den i större utsträckning påverkar det första kvartalet 2021 positivt.

Justerat rörelseresultat

Justerat rörelseresultat uppgick till 290,3 miljoner kronor (109,0) för helåret. Justerad rörelsemarginal ökade med 3,5 procentenheter till 6,7% (3,2%), drivet av den högre bruttomarginalen till följd av förväntade tillfälliga effekter av den ovanligt höga andelen kampanjvaror samt av att alla nyckeltal för rörelsekostnader förbättrades, särskilt andelen hanteringskostnader. Under fjärde kvartalet gjorde koncernen en nedskrivning av en del av fordran avseende norska tullavgifter. Nedskrivningen gjordes då förfarandet för att begära återbetalning av tullavgifter avseende returerna från Norge har förändrats hos den norska skattemyndigheten. Av försiktighetsskäl gjordes en nedskrivning om cirka 12 miljoner kronor avseende den del av tullavgiftsfordran som avser 2019. Bolaget vidhåller fortfarande sin rätt mot den norska skattemyndigheten avseende dessa tullavgiftsfordringar. Koncernen utfärdade även en diskretionär personalbonus om 10 miljoner kronor (20 000 kronor till alla anställda).

Rörelseresultat

Justeringarna för helåret uppgår till 108 miljoner kronor (17,2). Justeringarna består av engångskostnader om 36,6 miljoner kronor hänförliga till nedstängningen av den

förlustbringande Beauty by Boozt-butiken i Köpenhamn. Engångskostnaderna för nedstängningen består av en nedskrivning av leasingtillgången uppgående till 25,7 miljoner kronor samt andra kostnader uppgående till 10,9 miljoner kronor hänförliga till nedskrivning av inredning och inventarier såväl som kostnader för uppsagd personal. Justeringen består även av aktierelaterade ersättningar hänförliga till koncernens långsiktiga incitamentsprogram uppgående till 64,0 miljoner kronor (12,4) och börsnoteringskostnader uppgående till 7,5 miljoner kronor till följd av moderbolagets parallellnotering på Nasdaq Copenhagen.

Rörelseresultatet för helåret ökade till 182,3 miljoner kronor (91,8) medan rörelsemarginalen ökade med 1,5 procentenheter till 4,2% (2,7%).

Rörelsekapital

Koncernen redovisar ett rörelsekapital om 73,8 miljoner kronor (435,3) vilket motsvarar 1,7% (12,7%) av nettoomsättningen under de senaste tolv månaderna. Minskningen till 1,7% drevs huvudsakligen av en högre andel leverantörsskulder jämfört med lager, vilket är en följd av en högre omsättningshastighet för höst/vintervaror 2020 jämfört med föregående år och en större andel kampanjvaror för att hålla lagernivåerna uppe. Då kampanjvarorna köps in till hög rabatt under säsong har de en positiv påverkan både på lagret och på leverantörsskulden eftersom de har en högre lageromsättningshastighet. Även en lägre returandel hade en positiv påverkan eftersom det minskar varulagret. Jämfört med föregående år har förutbetalda kostnader och kundfordringar minskat då faktureringen av Boozt Media Partnership gjordes tidigare i år jämfört med föregående år. Dessutom har fordran för norska tullavgifter minskat till ungefär 19 miljoner kronor vid årets slut (54).

Kassaflöde

Kassaflödet för helåret uppgick till 1 375,9 miljoner kronor (-28,8). Det förbättrade kassaflödet drevs av ett förbättrat kassaflöde från den löpande verksamheten efter förändringar i rörelsekapitalet om 747,3 miljoner kronor (76,5), samt av nyemissionen i samband med parallellnoteringen på Nasdaq Copenhagen, varigenom koncernen erhöll 825,6 miljoner kronor före avdrag för emissionskostnader om -30,7 miljoner kronor. Kassaflödet påverkades negativt av investeringsverksamheten, vilket uppgick till -150,8 miljoner kronor (-171,3), drivet av automatiseringsutökningen på hanteringscentret samt balanserade utvecklingskostnader för koncernens webbplattformar.

Segment

Boozt.com

Nettoomsättningen för helåret ökade med 19,8% till 3 773,9 miljoner kronor (3 150,7). Nettoomsättningstillväxten påverkades positivt av lägre returerna till följd av den förändrade försäljningsmixen med en relativt starkare tillväxt i kategorierna Män, Barn, Sport och Beauty, vilka alla har en lägre returandel än kategorin Kvinnor. Nettoomsättningstillväxten påverkades negativt av valuta-effekter till följd av att NOK och DKK försvagades mot den svenska kronan. Trots minskad efterfrågan på mode och kläder ökade nettoomsättningen kraftigt, drivet av relevanta erbjudanden till kunderna, en fortsatt hög investering i nya kunder såväl som en högre online-handel driven av coronapandemin. Dessutom bidrar coronapandemin till att konsumenterna går över till online-handel mer permanent, vilket påskyndar den strukturella tillväxten mot online-handel i Norden. Nettoomsättningen i de nordiska länderna ökade med 20,5% till 3 498,7 miljoner kronor (2 903,8) och Övriga Europa ökade med 11,5% till 275,2 miljoner kronor (246,9).

Justerat rörelseresultat för helåret ökade till 246,9 miljoner kronor (98,0) medan justerad rörelsemarginal ökade till 6,5% (3,1%). Justeringen avser en negativ påverkan om 56,2 miljoner kronor (11,4) för aktierelaterade ersättningar hänförliga till koncernens långsiktiga incitamentsprogram och börsnoteringskostnader om 6,7 miljoner kronor hänförliga till parallellnoteringen av bolagets aktier på Nasdaq Copenhagen.

Rörelseresultatet för helåret ökade till 184,0 miljoner kronor (86,6) medan rörelsemarginalen ökade till 4,9% (2,7%).

Booztlet.com

Nettoomsättningen ökade med 127% till 560,2 miljoner kronor (246,5). Den ökade tillväxten drevs av en högre medvetenhet om Booztlet.com till följd av ökad exponering både online och offline. En kontinuerligt förbättrad och ökad lagersammansättning såväl som marknads-expansion bidrog till den starka tillväxtökningen. Alla de nordiska länderna hade en stark tillväxt, vilket bidrog till att Norden växte med 131% till 525 miljoner kronor (227,2). Övriga Europa ökade med 82,5% till 35,2 miljoner kronor (19,3) då Booztlet expanderade till nya marknader.

Justerat rörelseresultat ökade till 51,5 miljoner kronor (26,6) medan justerad rörelsemarginal minskade till 9,2% (10,8%). Minskningen av justerad rörelsemarginal drevs av den extraordinära lagernedskrivningen som gjordes under första kvartalet. Nedskrivningen om 17 miljoner kronor återhämtades endast delvis under året. Även en högre andel marknadsföringskostnader bidrog till det minskade justerade rörelseresultatet. Justeringen avser en negativ påverkan om 7,7 miljoner kronor (1,0) för aktierelaterade ersättningar hänförliga till koncernens långsiktiga incitamentsprogram och börsnoteringskostnader om 0,8 miljoner kronor hänförliga till parallellnoteringen av bolagets aktier på Nasdaq Copenhagen, vilka har kostnadsförts i Booztlet.

Rörelseresultatet för helåret ökade till 43,0 miljoner kronor (25,6) medan rörelsemarginalen minskade till 7,7% (10,4%).

Övrigt

Nettoomsättningen minskade med -9,1% till 25,2 miljoner kronor (27,7). Minskningen drevs av att de danska butikerna var stängda under våren och i slutet av året på grund av covid-19-restriktioner. Minskningen uppvägdes delvis av öppningen av en ny Beauty by Boozt-butik i Malmö. Justerat rörelseresultat förbättrades till -8,1 miljoner kronor (-15,6), vilket drevs av butikernas positiva utveckling såväl som av nedstängningen av den förlustbringande Beauty by Boozt-butiken i Köpenhamn. Det justerade rörelseresultatet påverkades negativt av omvärderingen av leasingkontraktet för Beauty by Boozt-butiken i Köpenhamn för att inkludera en 18-månaders uppsägningsavgift till följd av att uppsägningsklausulen utnyttjades, vilket skedde under första kvartalet. Justeringen består av engångskostnader om 36,6 miljoner kronor hänförliga till nedstängningen av Beauty by Boozt-butiken i Köpenhamn. I engångskostnaderna för nedstängningen ingår en nedskrivning av leasingtillgången uppgående till 25,7 miljoner kronor, vilken är hänförlig till framtida leasing-avgifter under den återstående leasingperioden som avslutas i april 2022. Detta efter att uppsägningsklausulen utnyttjats i april 2021. Den återstående delen är hänförlig till engångskostnader för nedstängningen, såsom nedskrivning av inredning och inventarier såväl som kostnader för uppsagd personal. Rörelseresultatet för helåret minskade till -44,7 miljoner kronor (-20,5).

NYCKELTAL

Miljoner kronor om inget annat anges	Jan 1 - Dec 31, 2020	Jan 1 - Dec 31, 2019	Förändring
KONCERNEN			
Nettoomsättning	4 359,3	3 424,9	27,3%
Nettoomsättningstillväxt (%)	27,3%	23,0%	4,3pp
Bruttovinstmarginal (%)*	40,6%	39,7%	0,9pp
Andel hanteringskostnader (%)*	-11,6%	-13,7%	2,1pp
Andel marknadsföringskostnader (%)*	-9,9%	-10,0%	0,1pp
Andel administrations- och övriga kostnader (%)*	-11,2%	-10,3%	-1,0pp
Andel avskrivningar (%)*	-3,7%	-3,1%	-0,6pp
Justerad andel administrations- och övriga kostnader (%)*	-9,6%	-9,9%	0,3pp
Justerad andel avskrivningar (%)*	-2,9%	-3,0%	0,1pp
Rörelseresultat (EBIT)	182,3	91,8	98,7%
Rörelsemarginal (%)	4,2%	2,7%	1,5pp
Justerat rörelseresultat*	290,3	109,0	166%
Justerad rörelsemarginal (%)*	6,7%	3,2%	3,5pp
Årets resultat	132,8	54,8	78,0
Resultat per aktie innan utspädning	2,27	0,96	1,31
Resultat per aktie efter utspädning	2,21	0,95	1,26
Kassaflöde från den löpande verksamheten	747,3	76,5	670,8
Kassaflöde från investeringsverksamheten	-150,8	-171,3	20,5
Fritt kassaflöde*	596,5	-94,9	691,4
Rörelsekapital*	73,8	435,3	-361,4
Rörelsekapital - procent av nettoomsättning rullande 12 månader*	1,7%	12,7%	-11,0pp
Nettoskuld / -nettokassa*	-1 006,2	295,6	-1 301,8
Soliditet*	47,3%	37,9%	9,4pp
Antal anställda vid periodens slut	436	371	68
BOOZT.COM			
Nettoomsättning	3 773,9	3 150,7	19,8%
Rörelseresultat (EBIT)	184,0	86,6	112%
Rörelsemarginal (%)	4,9%	2,7%	2,1pp
Justerat rörelseresultat*	246,9	98,0	152%
Justerad rörelsemarginal (%)*	6,5%	3,1%	3,4pp
Antal besök (000)*	156 996	135 318	16,0%
Antal ordrar (000)*	4 696	3 917	19,9%
Konverteringsgrad*	2,99%	2,89%	1,1pp
True frequency*	6,0	6,7	-10,4%
Genomsnittligt ordervärde (SEK)*	811	808	0,3%
Antal aktiva kunder (000)*	2 043	1 606	27,2%
Antal ordrar per aktiv kund*	2,30	2,44	-5,7%
BOOZTLET.COM			
Nettoomsättning	560,2	246,5	127%
Rörelseresultat (EBIT)	43,0	25,6	67,8%
Rörelsemarginal (%)	7,7%	10,4%	-2,7pp
Justerat rörelseresultat*	51,5	26,6	93,5%
Justerad rörelsemarginal (%)*	9,2%	10,8%	-1,6pp
Antal besök (000)*	34 768	16 297	113%
Antal ordrar (000)*	841	391	115%
Konverteringsgrad*	2,42%	2,40%	0,02pp
Genomsnittligt ordervärde (SEK)*	666	641	4,0%
ÖVRIGT			
Nettoomsättning	25,2	27,7	-9,1%
Rörelseresultat (EBIT)	-44,7	-20,5	-118%
Rörelsemarginal (%)	-177,5%	-74,0%	-104pp
Justerat rörelseresultat*	-8,1	-15,6	48,0%
Justerad rörelsemarginal (%)*	-32,3%	-56,4%	24,1pp

Avrundningsdifferenser kan påverka summeringarna.

*Siffran är ett alternativt nyckeltal och är motiverat och förklarat på sida 182-186.



HÅLLBARHETSRAPPORT

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

GRI-indexet finns på:

www.booztgroup.com/sustainability-reports

Vd-brev från Hermann	37
Vår roll i försörjningskedjan	38
Vår värdekedja	42
Vår vision och strategi	46
Vårt företag	50
Våra medarbetare	60
Våra partners	66
Vårt sortiment	70
Revisorns yttrande avseende den lagstadgade hållbarhetsrapporten	76

VD-BREV FRÅN HERMANN

Det har varit ett år med mycket ovisshet. Samtidigt visade året styrkan i vår "care-why"-kultur som är så viktig för vårt företag. Jag har sett hur våra medarbetare har gjort allt och lite till för våra kunder, företaget och varandra. Med mycket vilja och lagarbete vände vi utmaningar till möjligheter.

Under hela året fortsatte vi att driva vår hållbarhetsagenda framåt och det var glädjande att se de positiva resultaten av vårt arbete. Våra investeringar i vårt lokala miljöoptimerade hanteringscenter, drivet på 100% förnybar energi, innebär att vi kan fortsätta hålla distributionsutsläppen per order på det för branschen låga 300g CO₂, inklusive returerna. Dessutom satte vi med vår fair use-policy ett ansvarsfullt exempel i vår bransch genom att vi förhindrade och stoppade extrema returbeteenden. Resultatet blev att vi minskade våra totala koldioxidutsläpp för året med motsvarande 25% av returernas koldioxidavtryck.

Vår ledande ställning och teknologi ger oss en unik möjlighet att pådriva en hållbarare industri. Vi vill påskynda våra hållbarhetsinitiativ ytterligare och med den här rapporten lanserar vi vår "Care-For"-strategi. Den är vår vägvisare för att ta oss till att bli Nordens mest ansvarsfulla e-handelsföretag till år 2025.

Vi vill att våra kunder ska handla hos oss och veta att de stödjer ett ansvarsfullt företag som vidtar åtgärder som är på riktigt och bidrar till en mer hållbar framtid. Som en del av vår "care-for"-strategi har vi för de kommande fem åren ställt upp mål som kräver fortsatta aktiviteter för att vi ska fortsätta på den inslagna vägen för att uppnå vår vision, och vi kommer att koncentrera arbetet till områden där vår påverkan är som mest betydelsefull. Vi sätter höga mål, inte bara för att förbättra vår egen verksamhet, utan vi åtar oss även att samarbeta med organisationer som arbetar för förbättrade miljömässiga och sociala resultat, såsom Sustainable Apparel Coalition och Higg Co, samt B Corp-rörelsen.

Vi bedriver vår verksamhet utifrån ansvarsfulla val. Även om vi har minimerat vår egen verksamhets miljöpåverkan så kommer varaktig förändring endast att uppnås genom samarbeten i hela värdekedjan. Att bry sig om den förändring som vi vill uppnå innebär att vi åtar oss att stödja våra varumärkespartners på deras hållbarhetsresa, förenkla för våra kunder att hitta och välja hållbara produkter, samt att utveckla god praxis genom strategiska samarbeten. När online-handel bedrivs på rätt sätt blir det enklare att göra hållbara val.

Hermann Haraldsson, Medgrundare & Vd

VÅR ROLL I FÖRSÖRJNINGSKEDJAN

Modelförsörjningskedjan är komplex och sammanlänkar många olika intressenter under produktens livscykel. Med hjälp av vår ledande marknadsställning och våra starka relationer med kunder och samarbetspartners kan vi påskynda positiva förändringar överallt i försörjningskedjan genom att möjliggöra samarbete, innovation och transparens. Som återförsäljare utan egen produktion har vi inte har någon direkt påverkan på tillverkningen av varorna som vi säljer. Men som länken mellan varumärken och konsumenter har vi dock möjlighet att kunna påverka stort.

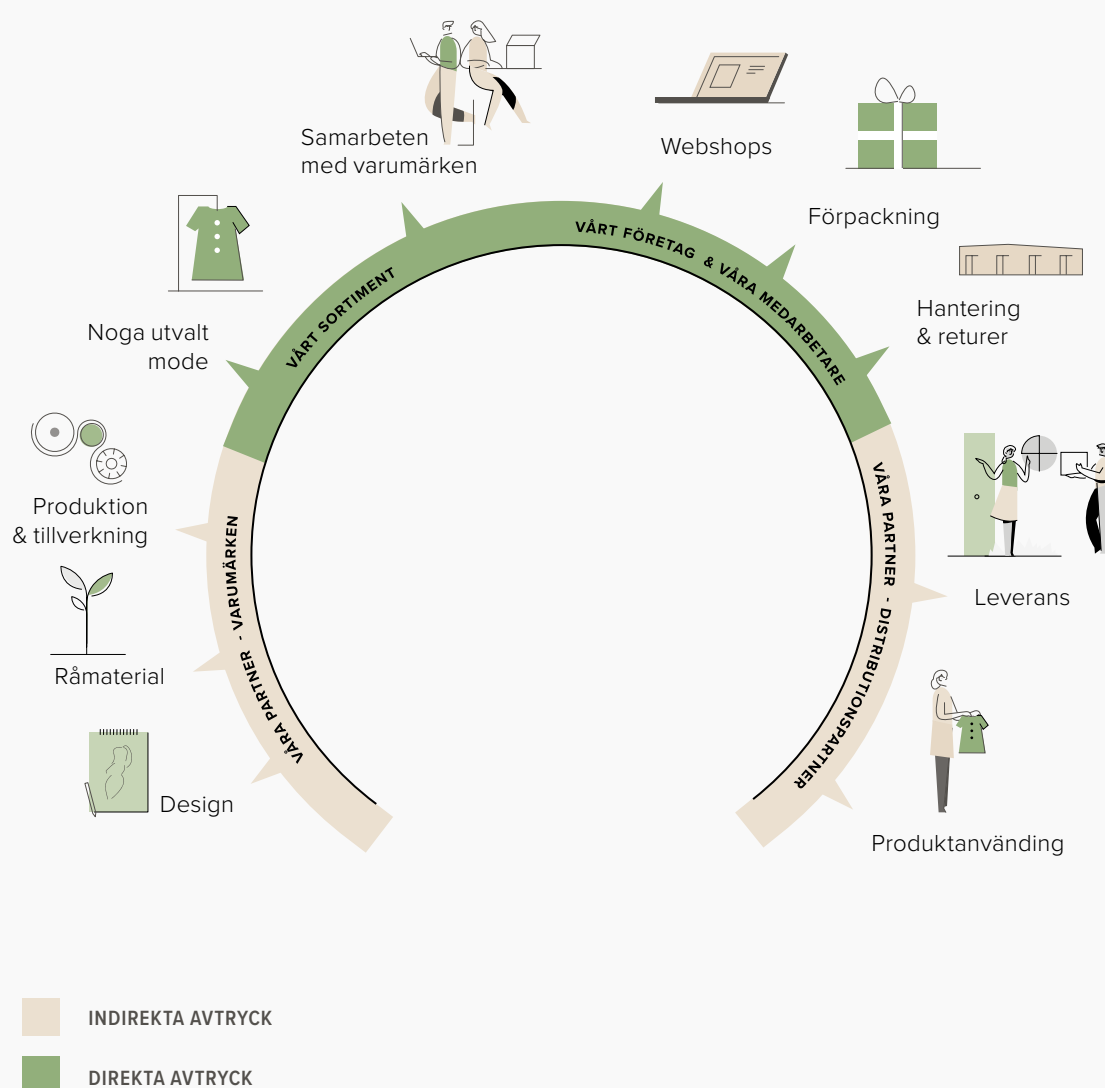
I takt med att vår verksamhet utvecklas så utvecklas även vår roll i försörjningskedjan. Ny teknologi och nya verktyg hjälper oss att förbättra insamling och spårning av data, starkare samarbeten skapar möjlighet till innovation, och nya affärsområden innebär att vi kan ha en

indirekt påverkan på en större del av försörjningskedjan. Samtidigt spelar externa faktorer en enorm roll för försörjningskedjans utformning och leder till ständigt nya utmaningar. Därför blir det ännu viktigare för oss att föra en öppen dialog med våra samarbetspartners, våra kunder och med branschen.

För att uppnå en meningsfull och bestående förändring vill vi ta med oss våra samarbetspartners på vår hållbarhetsresa. Vi vill vara proaktiva i vår information och kommunicera god praxis till dem. Därför arbetar vi ständigt med att säkerställa att våra samarbetspartners förstår och tar till sig våra hållbarhetsåtaganden samt höga miljömässiga och sociala krav. Genom att samarbeta kan vi få en bättre förståelse för var vi genom vårt inflytande kan ha störst påverkan och hur vi kan driva fram förändring.



MODEFÖRSÖRJNINGSKEDJAN



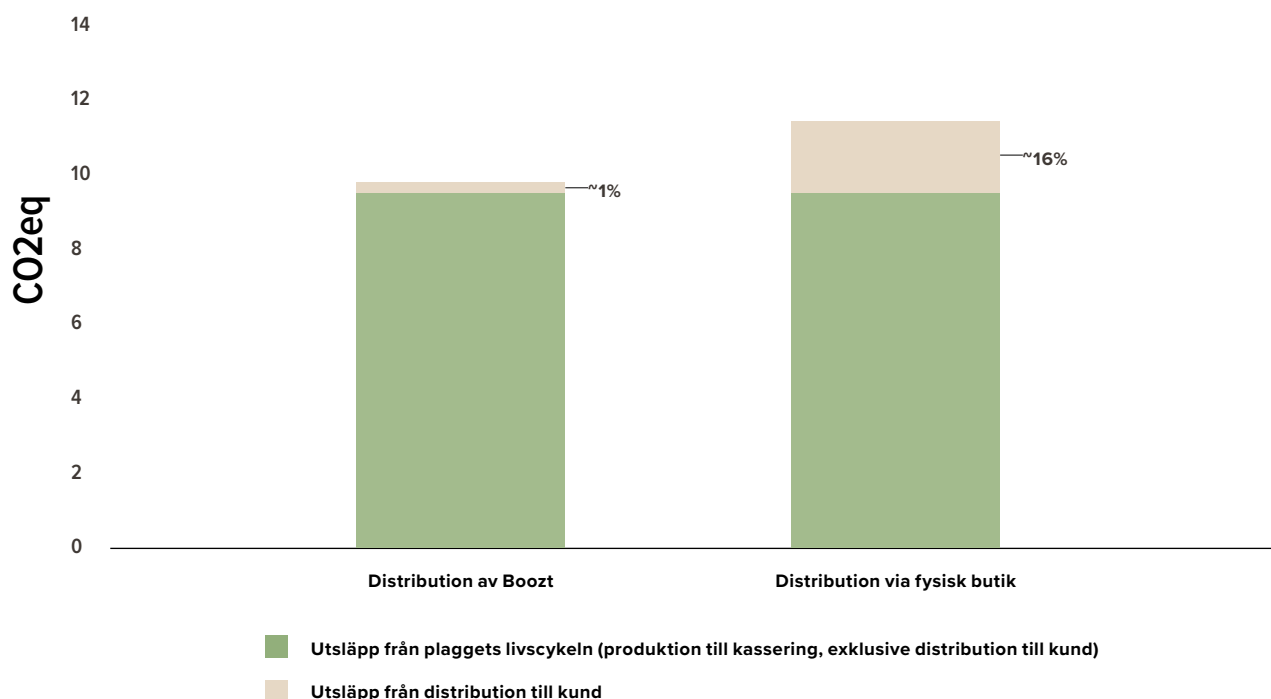


E-HANDELSMODELLENS KONSEKVENSER

Precis som med alla andra beslut vi tar överallt i verksamheten vill vi att våra hållbarhetssatsningar utgår från tillförlitliga data, vilket inkluderar korrekt och utförlig information om e-handelsmodellens miljökonsekvenser. 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, varför mer omfattande data bör samlas in och jämföras. Vi ska använda vår ställning på den nordiska marknaden för att samarbeta med forskare som kan hjälpa oss att få en bättre förståelse på området, baserat på empiriska resultat.

I 2019 års rapport "Environmental assessment of Swedish clothing consumption", utarbetad av RISE (Research Institutes of Sweden), visar forskning vilken miljöpåverkan kunders transporter till och från fysiska butiker har. När vi jämför dessa data med vår e-handelsmodells miljöpåverkan är koldioxidavtrycket väsentligt lägre än när man handlar i en fysisk butik i Sverige.

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).*

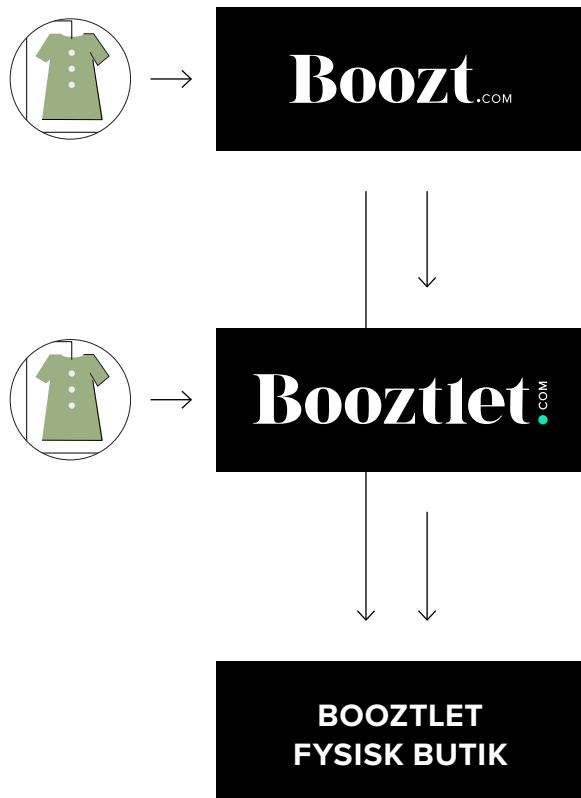
VÅR VÄRDEKEDJA

Vår värdekedja beskriver våra tre huvudsakliga affärsområden samt varuflödet inom Boozts ekosystem. Det är här som vi har en direkt påverkan på vårt klimatavtryck och kan säkerställa att vi driver en ansvarsfull och effektiv verksamhet som föregår med gott exempel och som kan inspirera till framsteg i den större försörjningskedjan.

Vår strategi är att erbjuda ett stort sortiment av utvalda varumärken i mellan- till premiumprisklassen, med ett stort fokus på kvalitetsvaror som tillverkas för att hålla länge. Vi förlänger varornas livscykel på våra olika plattformar och arbetar för att alla varor till slut ska hamna hos våra kunder, och att slöseri minimeras. Detta innebär att varor får flera

möjligheter att säljas, först online och därefter off-line. Eventuella varor som inte kan säljas skänks till slut bort.

Vår värdekedja ger oss möjlighet att göra ansvarsfulla val i hur vi hanterar vårt lager och reklamationer. Överskottslager hos Boozt.com får nya möjligheter att säljas på Booztlet.com, och i våra fysiska Booztlet-butiker säljs varor med mindre defekter till ett mycket rabatterat pris. Vi samarbetar även med varumärken för att hjälpa dem att hantera sina överskottslager som vi köper till rabatterade priser. Detta gör det möjligt för våra varumärken att använda våra plattformar som ett ansvarsfullt alternativ för hanteringen av överskottslager.



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 webbutikerna, t.ex. varor med mindre defekter

Väsentlighetsanalys

Med utgångspunkt i vår årliga väsentlighetsanalys fokuserar den här rapporten på de hållbarhetsfrågor som är viktigast för vår verksamhet. Den omfattar även de ekonomiska, sociala och miljömässiga frågor som vi har prioriterat. Vi tar hänsyn till en kombination av externa och interna faktorer när vi bedömer om en fråga är väsentlig. Bland annat har vi tagit hänsyn till Boozts övergripande uppdrag och konkurrensstrategi samt till sociala förväntningar i ett vidare perspektiv. Andra faktorer som har spelat in är företagets inflytande i tidigare led i kedjan, till exempel hos leverantörer, och inflytandet i senare led i kedjan, till exempel hos kunder. Vår utvärdering tar även hänsyn till de internationella och nationella regler och avtal som företaget är ålagt att följa.

Under 2020 genomförde vi vår väsentlighetsanalys med hjälp av två utvärderingsverktyg som kompletterar varandra: SDG Action Manager och B Impact Assessment.

SDG Action Manager

SDG Action Manager är ett verktyg utvecklat av B Lab, den juridiska personen bakom B Corp-certifieringen och FN:s Global Compact-initiativ tillsammans med rådgivare som The Danish Institute of Human Rights, GRI (Global Reporting Initiative) och UNDP (FN:s utvecklingsprogram).

Vi har infört SDG Action Manager som ett internt hanteringsverktyg för att kunna göra självbedömningar och förbättringar. Med det verktyget identifierade vi de centrala områden där vi kan göra störst skillnad: optimera vår lokala verksamhet, stärka våra medarbetare, engagera våra partners och välja ut vårt hållbara sortiment. Dessa punkterna var vår grundmodell vid antagandet av de globala målen för hållbar utveckling. Även om vi tycker att många av de globala målen är viktiga för vårt bidrag till hållbar utveckling så har vi valt mål nummer 9, 12 och 17 som de mest relevanta att arbeta med.

B Impact Assessment

B Impact Assessment (BIA) är ett komplett hanteringsverktyg utvecklat av B Lab och FN:s Global Compact, vilket utvärderar ett företags prestation utifrån de högsta normerna med avseende på miljö, sociala faktorer och styrning. Verktyget fokuserar på operativ påverkan, dvs. hur ett företag hanterar den dagliga påverkan som driften av verksamheten innebär, men även på affärsmodellens påverkan, dvs. företagets utformning som skapar ett visst positivt resultat. Att fylla i BIA-formuläret är ett första steg till att bli ett B Corp-certifierat företag.

VI 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.

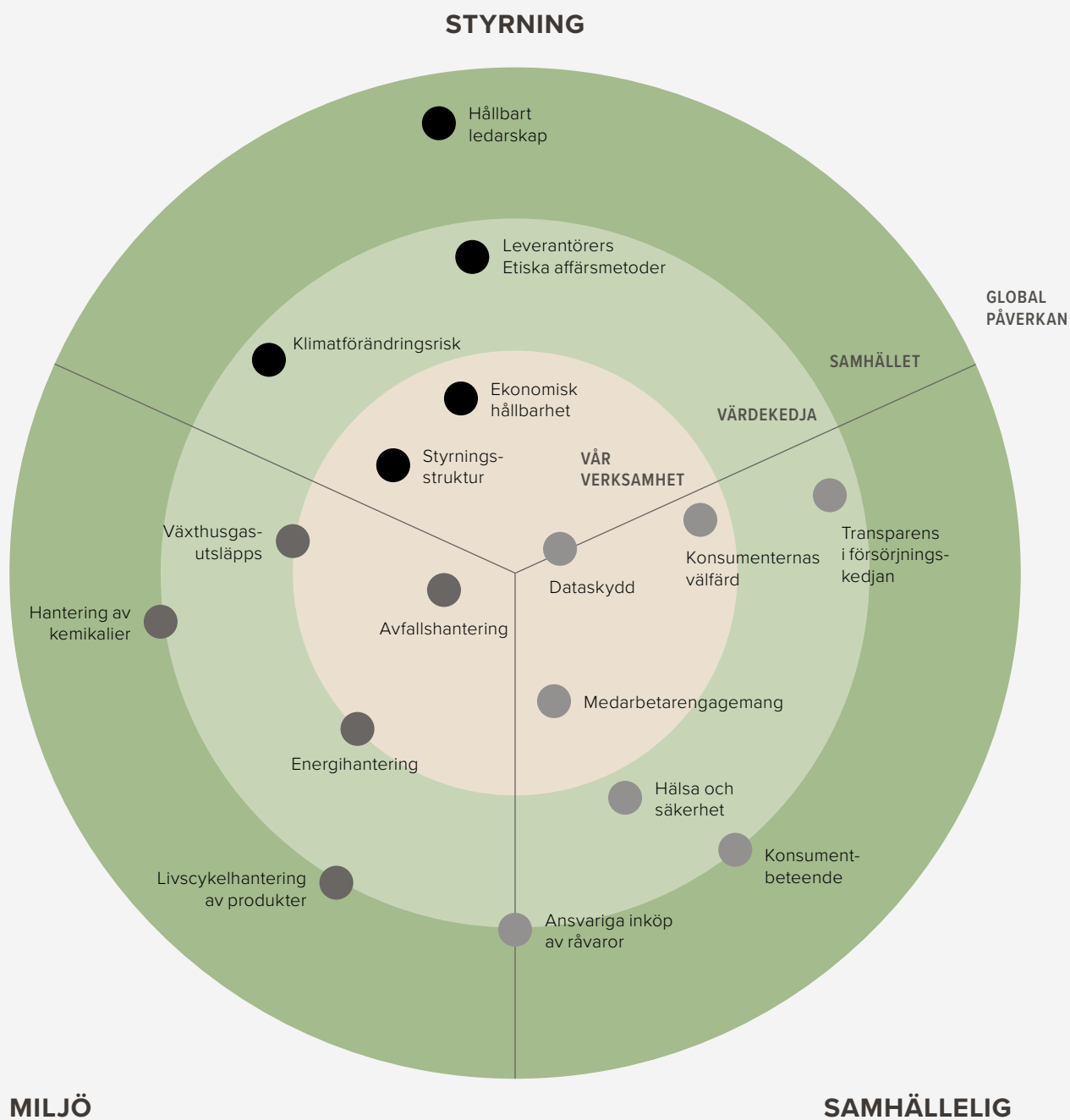


MÅL 12. Säkerställa hållbara konsumtions- och produktionsmönster.



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

KARTLÄGGNING AV VÄSENTLIGHETSANALYS



DIREKT*



INDIREKT



INDUSTRI & SAMHÄLLE

**Områden som identifierats som primära för vårt hållbarhetsarbete*



Vid genomgången av vilka väsentliga frågor som är viktiga för oss använder vi oss av omfattande kunskap och information, inklusive:

Affärsutveckling

Vi granskar förändringar i verksamheten och hur dess strategiska betydelse har förändrats, befintliga marknader och dess rättsliga jurisdiktioner, samt förändringar i koncernens styrnings- och organisationsstrukturer.

Gränsöverskridande lagstiftning

Vi använder kunskap om gränsöverskridande lagstiftning på de marknader där vi är noterade, verksamma eller där vi säljer varor, för att bedöma om lagstiftningen kan påverka våra rutiner och kunders förväntningar.

Intressenters åsikter

Vid bedömningen av intressenters åsikter och intressen gör vi utvärderingar utifrån de högst ställda normerna med avseende på miljö, sociala faktorer och styrning.

Risker och möjligheter

Samtal om risker och möjligheter förs på styrelsenivå. Hållbarhetsavdelningen uppdaterar årligen koncernens risker och möjligheter med avseende på hållbarhet. Globala trender utvärderas utifrån forskning om globala makrotrender där informationen hämtas från tillförlitliga källor och studier.

Operativt ansvar

Vår målsättning är att arbeta öppet och transparent med våra intressenter. Våra hanteringssystem hjälper oss att uppfylla våra åtaganden och styra verksamheten till att hantera de risker och möjligheter som vi kan möta i framtiden.

VÅR VISION OCH STRATEGI

Vår vision är att använda oss av vår lokala nordiska ställning och våra teknologiplattformar för att göra det enkelt för våra kunder och partners 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.

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

Vår ansvarsvision är i hög grad anpassad till vilka vi är som företag och till vår väletablerade vana att alltid sträva efter att göra rättvisa och ansvarsfulla val. Vi inser behovet av att ta itu med de sociala och miljömässiga utmaningarna inom modeindustrin, och att vi måste lägga vikt vid att ta ansvar för vår direkta och indirekta miljöpåverkan. Som

en ledande marknadsaktör kan vi med vårt inflytande verka för en hållbarare bransch genom att ställa upp marknadsledande riktlinjer för ansvarsfull praxis. Vi kan även samarbeta med branschkollegor för att förbättra kvaliteten och transparensen i försörjningskedjan, vilket omfattar frågor som respekt för mänskliga rättigheter, rättvisa arbetsvillkor, såväl som vilken miljöpåverkan tillverkningen och verksamheten har.

För att vägleda oss på den resan har vi samlat vårt hållbarhetsarbete i det vi kallar vår "Care-For"-strategi. Strategin är förankrad i Boozts "care-why"-kultur och innebär att vi går längre än att bara veta. Vi bryr oss om varför saker är som de är, bryr oss om förändringen vi vill se och vi väljer att agera. Dessutom gör det tankesättet att vi kan styra utvecklingen mot en mer hållbar industri. Vi har byggt upp "Care-For"-strategin runt fyra centrala områden utifrån vår väsentlighetsanalys: vårt företag, våra medarbetare, våra partners och

VÅRA ÅTAGANDEN

CARE-WHY KULTUR

En stark företagskultur som stärker våra medarbetare



HÅLLBAR KONSUMTION

Möjliggöra ansvarsfullt konsumentbeteende



LEDANDE KRITERIER

Branschledande kriterier för vår hållbarhetskategori



DRIVS PÅ FÖRNYBAR ENERGI

Vår verksamhets driv på 100% förnybar energi



ANSVARFULL FÖRPACKNING

100% Återvunnen och återvinningsbar förpackning



LÄGSTA CO2-AVTRYCK

Branschledande lågt CO2- distributionsutsläpp per order

vårt sortiment. Genom att göra ansvarsfulla val inom alla dessa verksamhetsområden kan vi minska vår verksamhets direkta avtryck, samtidigt som vi även kan inspirera våra partners, våra kunder och våra medarbetare till att följa med på resan mot att bli en hållbarare industri.

Mål och åtaganden

Med de utmaningar som vår bransch står inför, särskilt med det här ovanliga årets effekter, har det blivit ännu tydligare att samarbete är nyckeln till att hitta skalbara lösningar till försörjningskedjans alla angelägna frågor. Vår "Care-For"-strategi är vår vägvisare för att vi ska bli marknadens mest ansvarsfulla e-handelsföretag i Norden till år 2025, vilket ska ske genom att använda vår verksamhet som en katalysator till förändring. Grunden till vår strategi är uppbyggd kring våra åtaganden som är resultatet av våra hållbarhetssatsningar under årens lopp. Dessa åtaganden har blivit väsentliga

för hur vi strävar efter att driva verksamheten och för vad vi fortsätter att investera tid och resurser i.

Ändå vill vi trycka på ytterligare för att påskynda övergången till en mer hållbar modeindustri. Genom att bry oss om den förändring vi vill se i branschen inser vi att vi har en ställning som låter oss gå längre och sätta högre krav på ansvarsfulla vanor. Att uppnå det innebär att för de kommande fem åren ställa upp mål som kräver fullföljande, vilket ska tvinga oss att fortsätta på den inslagna vägen för att uppnå vår vision. Våra mål omfattar alla våra fyra centrala områden och är en utökning av våra redan långtgående åtaganden. Som en del av vår "Care-For"-strategi kommer de målen att vägleda oss i vårt beslutsfattande och hjälpa oss att följa upp våra framsteg. Målen omprövas årligen för att säkerställa att de fortsatt ligger i linje med verksamhetens strategiska inriktning och att de tar hänsyn till externa händelser i samhället.

VÅRA MÅL

VÅRT FÖRETAG

2023

Bli B Corp-certifierade.

2025

Vara klimatneutrala inom alla verksamhetsområden, vilket inkluderar den påverkan som leveranser och returer har.

VÅRA PARTNERS

2022

Erbjuda skräddarsydd support och data till varumärkespartners på deras hållbarhetsresa, vilket sker genom Boozt Media Partnership-lösningen.

2023

Säkerställa att 100% av våra modevarumärken har förbundit sig till transparens i försörjningskedjan och till att arbeta med Higg BRM-verktyget.

VÅRA MEDARBETARE

2021

Ständigt förbättra medarbetar-engagemanget genom feedback och dialog för att medarbetarengagemanget ska ligga i toppskiktet för vår sektor.

VÅRT SORTIMENT

2022

Uppnå en 25-procentig andel hållbara kläder i hela vårt varusortiment.



BLI ETT B CORP-CERTIFIERAT E-HANDELSFÖRETAG

Vårt mål är att till år 2023 bli det första B Corp-certifierade e-handelsföretaget i Norden. Detta innebär att vi ansluter oss till en global branschöverskridande företagsgrupp som fokuserar på att använda sina verksamheter som en styrka för att uppnå bra, balanserade vinster och syften.

B Corp-certifieringen utfärdas av den ideella organisationen B Lab och leds av investerare och advokater som arbetar för att skapa en omfattande uppsättning juridiska och prestationskrav. Det är den enda certifieringen som mäter hela företagets sociala och miljömässiga prestanda där företag måste uppfylla krav inom tre områden; verifierade sociala och miljömässiga resultat, juridisk ansvarsskyldighet och transparens till allmänheten.

För att uppfylla de kraven måste Boozt uppnå 80 verifierbara poäng eller mer enligt B Impact Assessment, verktyget som mäter företagets totala påverkan på medarbetare, samhället, kunder och miljön. B Corp-certifiering är en mycket selektiv status. Företag måste dokumentera sin positiva påverkan för att kvalificera och genomgå verifiering vart tredje år för att behålla sin certifiering.

I år påbörjar vi resan genom att göra en självbedömning för att mäta vår nuvarande poäng och identifiera områden som vi behöver fokusera på för att bli certifierade. Vi anser att certifieringsprocessen och samarbetet med B Corp-rörelsen kommer att hjälpa oss att genom Boozts affärsmodell öka vår positiva påverkan.



Energi framställd genom våra egna solpaneler installerade på taket av vårt hanteringscenter.

Rapporteringskrav

För att kunna göra ansvarsfulla val som har positiv påverkan på branschen krävs det gedigen vetenskapligt förankrad forskning, starka 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 gediget 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 mer hållbar 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, och vi har åtagit oss att anpassa våra verksamhetsmål till de globala målen. Det har varit vårt fokus för våra hållbarhetsinitiativ under 2020 och den här rapporten fungerar som vår redovisning av våra framsteg, en s.k. Communication on Progress (COP).

Hållbarhetsarbete

Vi är angelägna om att bedriva vår verksamhet ansvarsfullt, med högsta möjliga etik, öppenhet och transparens, för att skapa förtroende hos våra intressenter och etablera ansvarsskyldighet. Ledningen har det strategiska ansvaret för vår hållbarhetsstrategi som sedan genomförts av vårt hållbarhetsteam. I ett nära samarbete mellan hållbarhetsteamet och andra avdelningar inom Boozt Group arbetar vi tillsammans för att verkställa våra hållbarhetssatsningar. Att fortlöpande revidera vår väsentlighetsanalys hjälper oss att säkerställa att vi inom alla verksamhetsområden agerar på ett ekonomiskt, socialt och miljömässigt ansvarsfullt sätt.

Våra medarbetare är vår viktigaste tillgång i hållbarhets-satsningarna. En stark företagskultur som bygger på förtroende, frihet och ansvar, och som är bygger på smarta investeringar, gör det möjligt för våra medarbetare att bidra positivt till miljön, verksamheten och samhället. Genom att erbjuda fortlöpande utbildning och karriärmöjligheter vill vi ge våra anställda möjlighet att använda sin kunskap, drivkraft och sina färdigheter för att tänka ut nya hållbara lösningar och bidra till vår vision.



VÅRT FÖRETAG

Vi vill 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 miljöpåverkan och minskar vårt avtryck från koldioxidutsläpp, energiförsörjning, avfallshantering och förpackning av varor.

2023

Bli B Corp-certifierade.

2025

Vara klimatneutrala inom alla verksamhetsområden, vilket inkluderar den påverkan som leveranser och returer har.

Centralt för allt vi gör är vårt företag. Vårt företag omfattar vår verksamhets alla delar och gör det möjligt för oss att ge våra kunder en enastående shoppingupplevelse. Eftersom det är där vi har den största direkta påverkan på vårt avtryck är det viktigt att vi hittar smartare varuflöden i verksamheten. Smartare varuflöden beskrivs bäst som användande och utveckling av effektivare och hållbarare processer i vår dagliga verksamhet. Exempel på det är att förkorta hanteringstider för kundorder, använda förnybar energi, hitta den optimala lösningen för våra påsar som varorna skickas i och att sänka koldioxidutsläppen. I den strävan är det viktigt för oss att vara innovativa, och att fortsatt ligga i framkant inom spetsteknologi som kan hjälpa oss att anpassa verksamheten och branschen till en hållbar framtid.

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 lokalt engagemang.

Våra investeringar i att hantera alla transporter och returer på vårt lokala hanteringscenter i Ängelholm har även bidragit till miljövänligare leveranser. På så sätt kan vi hålla koldioxidutsläppen per levererad order till det för branschen låga 0,3 kg CO₂e.

Hantering av miljöpåverkan

Koldioxidutsläpp

Vi arbetar ständigt med att optimera vår verksamhet och förbättra effektiviteten. Genom datainsamling har vi skapat en omfattande kunskap om vår verksamhet, vilket ger oss en bättre förståelse för vilka hållbarhetssatsningar vi ska fokusera på. Under 2020 förbättrade vi precisionen i våra utsläppsdata genom att bygga ut vår beräkningsmetod och rapportera våra utsläpp enligt GHG-protokollet (Greenhouse Gas Protocol). Dessa data kommer att ligga till grund för vår CDP-rapportering (Carbon Disclosure Project, CDP). För att analysera vår verksamhets miljöpåverkan använder vi därför Scope-definitionerna enligt GHG-protokollet, med 2019 som basår.

Under 2020 minskade vi Scope 1-utsläppen från våra leasingbilar genom att minska antalet bensindrivna bilar och istället välja diesel-, hybrid- och elbilar. Våra Scope 2-utsläpp är fortfarande noll eftersom vi enbart använder 100% förnybar energi på vårt hanteringscenter och på huvudkontoret. Vår verksamhets digitala miljöavtryck kompenseras av att alla våra servrar ligger på Google Clouds plattform som drivs med 100% förnybar energi.

Minskning av affärsresor på grund av coronapandemin har minskat våra utsläpp från 170 ton koldioxid 2019 till 22 ton koldioxid 2020.

Växthusgasutsläpp

	2020 TON CO2 E	2019 TON CO2 E
Scope 1	11	89
Scope 2*	0	0
Scope 3**	2,265	2,030
Koldioxidintensitet kg CO2e/order	0.30	0.31
Totalt (Scope 1,2,3)	2,276	2,119

*Scope 2-utsläpp beräknade enligt Grexels nationella residualmix för Sverige

**Varav 99% från varutransporter; 1% inkluderar elutsläpp i tidigare led. Inkluderar inte utsläpp i varukedjans senare led.



Scope 1

Direkta växthusgasutsläpp från av oss ägda källor som inte är hänförliga till elleveranser. Här ingår företagsfordon och företagsanläggningar (ingår i tabellen).

Scope 2

Indirekta växthusgasutsläpp som en följd av konsumerad köpt el, uppvärmning och kylning. Är indirekt hänförlig till utsläpp som uppstår till följd av den rapporterade organisationens aktiviteter/konsumtion, men vid källor som ägs av en annan organisation.

Scope 3

Andra indirekta växthusgasutsläpp som är en följd av konsumtionen av material, varor, drivmedel, transporter med fordon som inte ägs av organisationen (ingår inte i Scope 2).

Energikonsumtion och energiproduktion

In Mwh	2020	2019
El från förnybar vattenkraft (totalt)*	2,206	1,931
Köpt energi**	1,979	1,800
Producerad solenergi	227	131

*Boozt hanteringscenter och huvudkontor, inkluderar förnybar fjälvärme

**Vattenkraft från Skanska energi och E.ON

Energikällor

Att öka användningen av förnybar energi har alltid varit en viktig målsättning för Boozt. Vi förlitar oss helt och hållet på rena energikällor för att driva alla våra verksamhetsområden. Elen som vi köper för att driva vårt lokala och automatiserade hanteringscenter är producerad med vattenkraft i anläggningar som är certifierade enligt den internationella miljödeklarationen EDP (Environmental Product Declaration), ett system som tillhandahåller objektiv information av hög kvalitet baserat på ISO 14025.

Den ökade energiförbrukningen kan förklaras med att våra robotar har haft en högre produktion till följd av ett större antal order. Ökningen är 14%, långt under omsättningstillväxten på 27% jämfört med 2019, vilket påvisar hävstångseffekten som vi får i energiförbrukningen genom vår affärsmodell och till följd av våra investeringar.

Anläggningar

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 global erkänd byggstandard som fokuserar på människors hälsa och välbefinnande på arbetsplatser. Den nya anläggningen främjar en positiv 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.

Hanteringscenter

Vårt lokala och innovativa hanteringscenter utgör en av de viktigaste anhalterna på en varus väg till kunderna. Sedan vårt hanteringscenter togs i drift har vi fortsatt att optimera dess kvalitet, tillförlitlighet och hållbarhet. Under 2020 gjorde vi ytterligare investeringar för att vidareutveckla hanteringscentrets verksamhet. För att optimera våra varuflöden utökade vi med en andra lagerbyggnad och ny lagerautomatisering i samarbete med AutoStore.

Anläggningen är Green Building-certifierad och verksamheten på vårt hanteringscenter bedrivs med energieffektiv och modernteknik. Under 2020 producerades solpanelerna 13% av hanteringscentrets totala energiförbrukning, vilket är en ökning från 8% under år 2019. Genom färdigställandet av den andra lageranläggningen har fler solpaneler installerats för att förse vår verksamhet med energi. Energin som framställs genom dem kommer att ingå i 2021 års energiförbrukningsberäkningar.





BOOZT HANTERINGSCENTER

Viktiga fakta om vår miljöoptimerade lageranläggning

Drivs på 100% förnybar energi, inklusive energi framställd genom våra egna solpaneler.

Green Building-certifierad av Sweden Green Building Council, Miljöbyggnad Silver.

Automatiserat lager med världens största AutoStore-installation.

Beläget i Norden med lokal order- och returhantering säkrar minsta möjliga miljöpåverkan.

Distribution och returer

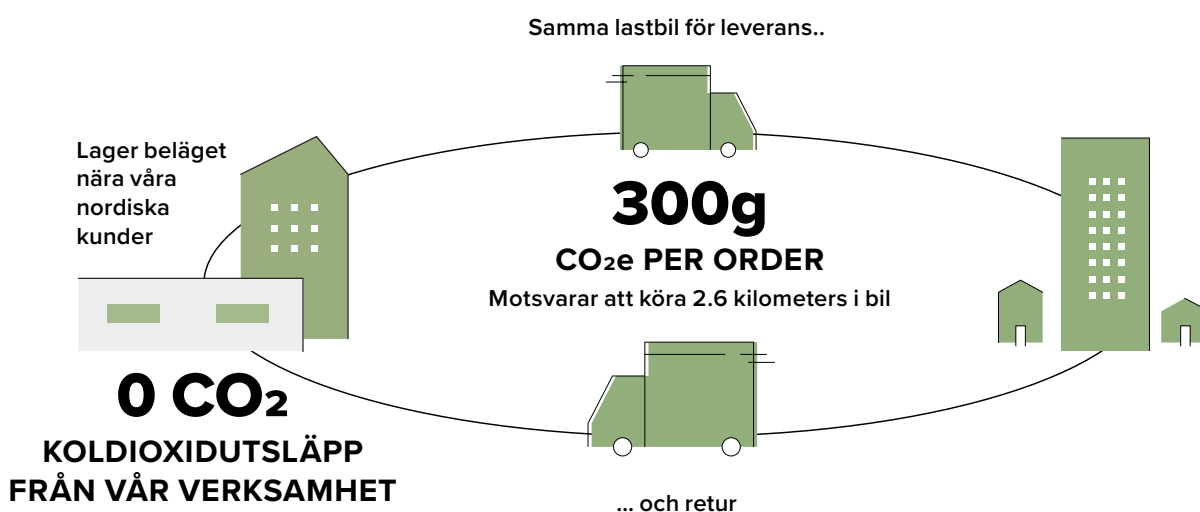
Vår målsättning är att på olika sätt optimera vår distributions effektivitet, inte bara för att våra kunder ska få sina beställningar punktligt och pålitligt utan också för att minska vår miljöpåverkan. Många av de hållbarhetsfrågor som vi prioriterar på Boozt förstärks genom partnerskap och samarbeten som minskar koldioxidutsläppen i försörjningskedjan och reducerar andra lokala effekter.

Vi samarbetar med olika leverantörer för att erbjuda våra kunder distributionsalternativ som uppfyller alla deras leveransbehov. Vi eftersträvar att erbjuda våra kunder möjligheten att välja miljövänligare alternativ såsom leverans med elbilar samt klimatkompenserande alternativ. Trots att vi är beroende av att våra distributionspartners gör framsteg i sina verksamheter uppmuntrar vi den här agendan och delar den med våra partners. Under 2020 fortsatte vi vårt arbete med våra distributionspartners och mätte utsläppen från transporterna till våra kunder varje kvartal. Regelbunden rapportering ger oss möjlighet att mäta vår verksamhets miljöpåverkan. Samtidigt som vi får underlag till benchmarking och kan sätta upp mål för fortsatta förbättringar. Våra distributionspartners försåg oss med koldioxiddata som motsvarade 97% av våra ordrar.

Genom vårt nära samarbete kan vi beräkna koldioxidutsläppet per levererad order inklusive returer, vilket uppgår till 0,3 kg CO₂ e. Det låga resultatet har möjliggjorts 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 enda lokala hanteringscenter. Vi är stolta över det här resultatet och vi har lyckats upprätthålla det branschläga utsläppet även under 2020, vilket bekräftar värdet av att investera i lokal verksamhet och resurseffektiva lösningar.

Returer

Ett bekymmer med att driva e-handelsverksamhet är hanteringen av returer. En nyckelfaktor för oss har varit att minska antalet onödiga returer för att sänka transporternas koldioxidutsläpp vid leverans och hämtning, samt minska materialåtgången vid ompackning av varor. Att minska antalet returer främjar även verksamhetsmodellens hållbarhet ur ett ekonomiskt perspektiv.



Vi strävar efter att fortsatt vara verksamma lokalt och alla våra returerna hanteras på vårt hanteringscenter i Ängelholm. Under 2019 optimerade vi våra returprocesser på hanteringscentret ytterligare, vilket främjades av en optimerad god praxis till följd av en ny ledning på plats. Det innebär att vi har kunnat sänka returkostnaderna och därmed konkurrera med outsourcing-alternativ avseende retur-hantering. Även strategiska partnerskap har bidragit till att vi fortsätter att vara konkurrenskraftiga. Flera av medarbetarna på hanteringscentret är till exempel anställda genom ett integrationsprojekt för invandrare, vilket hjälper flyktingar att ta sig in på den svenska arbetsmarknaden.

Vi införde även nyligen en "fair use"-policy som gör att vi kan blockera kunder som inte visar någon avsikt att behålla varorna som de köper. De här kunderna har beställt ovanligt många varor vid upprepade tillfällen och skickat tillbaka allt eller nästan allt, eller gjort stora returerna vid flera tillfällen. Med det här initiativet är vår målsättning att bidra till ett mer ansvarsfullt köpbeteende inom e-handel och uppmuntra våra branschkollegor till att vidta åtgärder för att minska returerna. Under 2020 såg vi resultatet av våra olika åtgärder genom att returandelen minskade med ungefär tre procentenheter.



MINSKA RETURER MED HJÄLP AV MASKININLÄRNING

Det är svårt att minska antalet returerna men vi har kommit fram till att en stor andel av dem ofta beror på varumärkeskollektionernas oförutsägbara storlekar. Genom att förbättra vår storleksguide eftersträvar vi att eliminera de uppenbara misstagen när kunderna väljer storlek. Ett exempel på det är vårt verktyg för storleksrekommendationer, vilket bygger på maskininläring. Genom systemutveckling och varumärkessamarbeten arbetar vi med att skapa möjligheter för våra kunder att förutsäga storlekar. Med hjälp av maskininläringsteknologi har vi kunnat samla in information om kunders storleksval och returerna 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 teknologi och mode för att skapa den bästa kundupplevelsen och minska storleksrelaterade returerna.

Datasäkerhet och dataintegritet

Datasäkerhet och dataintegritet är en strategisk prioritering för oss och frågan står högt på vår plattformsavdelnings agenda. Genom införandet av EU:s dataskyddsförordning (GDPR) 2018 undersöktes alla våra system för att definiera dataanvändandet och datarutinerna. Som en del i vårt compliance-arbete har vi etablerat processer för efterlevnaden av EU-lagar och lokala regelverk inom dataskydd.

Under 2020 påbörjade vi en extern översyn av dessa processer för att säkerställa att de uppfyller de senaste lag- och regelkraven enligt svenska nationella tilläggsförordningar och EU:s direktiv om integritet och elektronisk kommunikation. Boozt fortsätter att stärka sin datasäkerhet och sina sekretessrutiner. Utifrån den riskbaserade ansats som förordas i GDPR kommer vi särskilt att fokusera på områden där konsekvenserna är stora, såsom att fortsätta förbättra vår incidenthantering, den interna utbildningen och vår transparens gentemot de registrerade hos Boozt.

Boozts integritetspolicy ger den registrerade uppdaterad och relevant information om hur, varför och hur länge personuppgifter behandlas, och om hur vi ibland delar med oss av data till underleverantörer och samarbetspartners för att förbättra våra tjänster. Det utgör en viktig del av transparens-verktygslådan, tillsammans med direktkontroll över flera rättigheter som rör den registrerade genom lättillgängliga inställningar på Boozt-kontot. Boozt reviderar och uppdaterar ständigt all databehandling som sker på Boozts uppdrag (genom databehandlingsavtal) eller som delas med samarbetspartners för att säkerställa att all behandling av personuppgifter som våra kunder och anställda anförtror Boozt både är transparent, säker och nödvändig utifrån syftet. Boozt sparar personuppgifter endast under den tid som krävs för en viss databehandling och som är försvarligt på laglig grund, ellers så länge som vi har behörigt tillstånd. Både med avseende på GDPR-efterlevnad, vårt förtroende hos kunder och anställda, samt effektivitet. Vi har infört kontroller (och förbättrar dem ständigt) för att den registrerade ska kunna utöva sina rättigheter enligt GDPR, såsom rätt att radera, invända



mot och ha åtkomst till data. Detta sker automatiskt när det är lämpligt och genom manuell hantering när det behövs eller har ett mervärde för den registrerade.

Etablerad datainfrastruktur säkerställer att vi håller oss informerade om anmälningspliktig IT-sårbarhet och kan bekämpa sådan på ett tidigt stadium. Våra IT-system testas regelbundet, både internt och genom tredje parts penetrationstester, för att hålla jämna steg med säkerhetshot. Under 2020 arbetade de flesta av våra anställda på distans enligt rekommendationer och restriktioner från lokala myndigheter. Vi anpassade oss snabbt till den nya verksamhetsmiljön genom att flytta alla våra IT-system och tjänster till en molnbaserad infrastruktur som ger högre flexibilitet. Efter "Schrems II"-fallet i Europeiska unionens domstol i juli 2020 har Boozt noga följt riktlinjer och god praxis, samt anstränger sig ständigt för att säkerställa de överföringsmekanismer som krävs för att underleverantörer utanför EU/EES uppfyller GDPR-kraven även efter att Privacy Shield-certifieringen upphörde. Detta gäller både för nya såväl som gamla leverantörer av infrastruktur och databehandlingstjänster.

Materialhantering

Förpackning

Våra kunder vill ta emot återvinningsbara förpackningar i rätt storlek som minimerar avfallet och säkerställer att varorna levereras intakta och utan skador. Förpackningarnas påverkan är ett centralt fokusområde för Boozt och vi söker fler cirkulära alternativ när det gäller förpackningslösningar. Debatten om vad som är ett miljövänligare alternativ är fortsatt komplicerad men förpackningens roll är fortfarande relevant för online-företag. Trots att förpackningen utgör en liten del av den totala påverkan under ett plaggs livscykel, så ger förpackningen möjligheter att hitta hållbarare alternativ.

Den första Boozt.com-påsen från år 2012 var gjord av 50% återvinningsbar plast. Genom åren fortsatte vi att förbättra påsens sammansättning, först genom att öka andelen återvunnen plast som användes, och år 2018 satte vi sedan upp det ambitiösa målet att introducera påsar av fossilfritt material. I samarbete med en förpackningsleverantör utvecklade 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 förväntat. För närvarande har anläggningarna för industriell kompostering i regionen som Boozt är verksam i ingen ändamålsenlig infrastruktur, inklusive nödvändiga 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 under 2020 gick vi över till att använda distributionspåsar gjorda av 100% återvunnen, Blå Ängeln-märkt plast. Vi har även haft en fortsatt dialog med våra partners om vilka möjligheter det finns att minska

användningen av plastpåsar, samt diskuterat behovet av nya råmaterial. Våra kartonger är dessutom gjorda av 100% miljömärkt papper för att säkerställa full spårbarhet och återvinningsbarhet. Vi kommer att fortsätta vår långsiktiga forskning att hitta mer cirkulära och hållbara material till våra förpackningsalternativ. Vår målsättning är att erbjuda våra branschkollegor koncepttester när vi testar nya förpackningslösningar och att dela med oss till hela branschen av det vi har lärt oss, vilket vi anser kan förstärka effekten.

Avfallshantering och återvinning

Vi arbetar ständigt med att eliminera avfallet från hela vår verksamhet, både när det gäller verksamheten och kunder. Återvinningen av allt inkommande förpackningsmaterial hanteras genom effektiva sorteringssystem på Boozts hanteringscenter. Återvunnet material består huvudsakligen av papper, trä och plast. Tack vare ett nära samarbete med en lokal avfallsanläggning återvinner vi 80% av vårt avfall. Allt kan dock inte återvinnas. Eventuellt återstående material som inte kan återvinnas bränns för energiåtervinning i en av två certifierade anläggningar i Sverige. När vi blickar framåt stannar vi inte vid det. Vi kommer att fortsätta ta reda på hur vi kan minska och återanvända våra materialresurser innan de återvinns för att förlänga materialens livscykel och sluta avfallscirkeln inom vår verksamhet.

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 innebär 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 övergick vi 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.



VÅRA MEDARBETARE

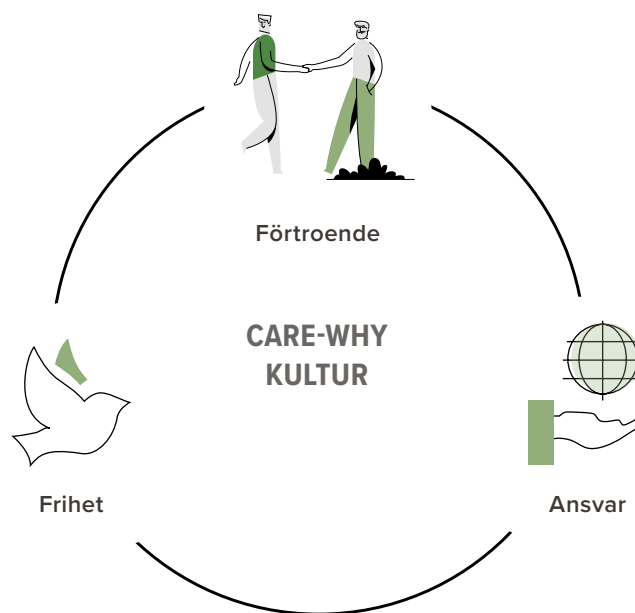
Vi vill göra det enkelt för våra medarbetare att göra gott. En stark företagskultur och smarta investeringar gör det möjligt för våra medarbetare att bidra positivt till miljön och samhället.

2021

Ständigt förbättra medarbetarengagemanget genom feedback och dialog för att medarbetarengagemanget ska ligga i toppskiktet för vår sektor.

Ett företag blir aldrig bättre än människorna som arbetar där. 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.

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.



De tre pelarna förtroende, frihet och ansvar utgör vår grundläggande övertygelse och är kärnvärdena som vi mäter oss mot i vårt dagliga arbete. De tre pelarna beskrivs under vårt onboardingprogram för nya anställda och som finns tillgängligt för alla anställda i vår online-utbildningsplattform.

FÖRTROENDE

Hos Booxt bygger förtroende på ömsesidig respekt och ömsesidigt förtroende, att man har samma mål, samma drivkraft och att man i slutändan har gemensamma intressen. Därför är en central uppfattning på Booxt att man gör alla starkare när man litar på varandra. Förtroende innebär att alla känner sig trygga, och när vi känner oss trygga kan vi utveckla vår kreativitet och kompetens.

FRIHET

Människor presterar som bäst när de är fria att agera och lösa sina dagliga arbetsuppgifter på sitt eget unika 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 Booxts bästa intresse.

ANSVAR

Frihet kommer med ansvar. Vi vill att våra medarbetare ska ta ansvar för kunders, Booxts och kollegors intressen. Enligt vår erfarenhet kan vi genom ett ansvarsfullt och tillförlitligt agerande uppnå den frihet som vi strävar efter i vårt dagliga liv.

Anställdas utveckling

Vår framgång på Booxt är en produkt av våra begåvade, hårt arbetande medarbetare och alla de kunskaper som de har med sig in i företaget. Med den vetskapen strävar vi efter att skapa en arbetsmiljö där de ständigt kan utvecklas och trivas, vilket stärker vår verksamhet och våra hållbarhetsmål. För att fortsätta växa som företag måste vi investera i våra medarbetares utveckling.

Hälsa och välmående

COVID-19-utbrottet i början av 2020 påverkade alla aspekter av det dagliga livet, inklusive vårt arbetssätt. Våra anställdas hälsa och säkerhet är vår huvudprioritet och vi agerade snabbt för att säkerställa att de hade verktygen och resurserna för att kunna arbeta hemifrån. Längre avstånd kräver nya lösningar för att alla ska kunna fortsätta hålla kontakten med företaget och varandra. Vi ökade den interna kommunikationen med frekventa uppdateringar från vår vd och månatliga livesända kontorsmöten med "hela personalen" där man fick uppdateringar från olika delar av verksamheten. Arbetsutrustning levererades hem till dem som behövde särskild/stationär utrustning, till exempel kundservice och plattformsavdelningen, och alla

fysiska evenemang flyttade till online-kanaler. Tack vare de anställdas engagemang har vi fortsatt att vara fullt operativa under dessa prövande omständigheter. Våra kärnvärden förtroende, frihet och ansvar kommer fortsatt att vara drivkrafterna för vår inställning till en sund balans mellan arbete och privatliv, även efter pandemin och restriktionerna.

En gång i veckan har vi en primärvårdsläkare på plats då de anställda kan få medicinska utlåtanden och råd, inklusive företagshälsovård. Under 2020 erbjöd läkaren även frivilliga COVID-19-tester. Detta i kombination med striktare hygienrutiner och social distansering gjorde det möjligt för oss att låta ett litet antal anställda arbeta säkert på kontoret. Vi anser att tillgången till en läkare, särskilt under det här året, hjälper oss att värna om vår personals välmående och minska sjukfrånvaron. Under 2020 var 30 anställda (6,8%) sjukskrivna längre än 14 dagar.

Karriärutveckling och trivsel på arbetsplatsen

Vi tror på att ge frihet och ansvar för personlig karriärutveckling genom att ge våra anställda möjlighet att utvecklas yrkesmässigt inom företaget. Vi förespråkar interna utbyten och uppmuntrar personer att söka interna

tjänster när de känner sig redo att ta nästa steg i karriären eller lära sig andra områden av verksamheten. På så sätt kan vi behålla viktig talang och kunskap i företaget samtidigt som vi låter våra anställda utvecklas och utmana sig själva.

Under 2019 införde vi vår undersökningsplattform för medarbetarengagemang. Målsättningen är att underlätta för våra anställda att omedelbart och anonymt dela med sig av sina tankar om företagskulturen, hur arbetsgrupper leds och om företagets inriktning i stort. Frågor skickas ut till alla anställda varje månad, vilket ger dem möjlighet att regelbundet lämna feedback och komma med synpunkter. På så sätt får personalen ett mer omedelbart inflytande över arbetsmiljön. Svaren är ett underlag för att ledningen ska kunna ta välgrundade beslut om hur våra anställda trivs på arbetsplatsen, samt att de ska kunna vidta nödvändiga åtgärder som säkerställer att vi erbjuder en sund företagskultur som stimulerar till alla arbetsgruppers och individers effektivitet och motivation.

Under 2020 uppgick deltagandet i undersökningen till 74% (80%). Plattformen använder sig även av en Employee Net Promoter-poäng (eNPS) som utgör ett riktvärde för medarbetarengagemanget jämfört med andra i samma sektor. I år var eNPS-poängen 40, vilket innebär att vi hamnar precis under de högsta 25 procenten i konsumentsektorn. Vårt mål är att under 2021 ständigt förbättra feedbacken och dialogen för att medarbetarengagemangets riktvärde ska ligga i toppskiktet för vår sektor. Vi ser att de arbetsgrupper som arbetade aktivt med feedback under 2020 även förbättrade sin eNPS-poäng väsentligt under hela året. Vi kommer att fortsätta att arbeta med undersökningsverktyget samt investera mer tid och resurser för att förbättra engagemanget under det kommande året.

Främja mångfald och jämställdhet

Vi anser att vårt företags centrala styrka är mångfalden i våra bakgrunder. Med 33 olika nationaliteter bekräftar vi varandras olikheter men har ändå samma mål. Dessutom tror vi starkt på och stöder aktivt kvinnors och mäns lika rättigheter när det gäller anställning, arbetsvillkor och yrkesutveckling. Det finns inga skillnader i yrkesroller, rekryteringar, utbildnings- och lönenivåer hänförliga till kön eller etnicitet.

Föräldraledighet för både män och kvinnor är en viktig del av vårt företag, där de anställda har möjlighet att kombinera deltidsföräldraledighet med deltidsarbete. Under 2020 var 48 av våra anställda (11%) föräldralediga.

Affärsetik

Policy för antikorruption och mutor

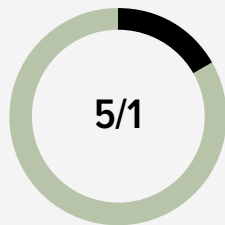
Våra riktlinjer avseende antikorruption, insideraffärer och upphandling ska säkerställa att verksamheten bedrivs etiskt. Riktlinjerna beskriver vår ståndpunkt för att förhindra och förbjuda korruption och mutor, samt för att säkerställa att vi följer lokal lagstiftning likväl som viktiga internationella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

Vi är medvetna om den inneboende risken att personer i vår verksamhet eller genom samarbetet med oss kan bryta mot lagar och våra etiska regler avseende antikorruption och affärsetik. Antikorrupsionspolicyn kommuniceras till alla våra varumärkes- och samarbetspartners genom vår inköps- och marknadsavdelning. Strikt förbjudna affärsmetoder är bland annat att ta emot eller erbjuda rabatter, provisioner, bonusar eller mutor för egen vinning i affärerna med våra varumärkespartners. Policyen innehåller även detaljerade begränsningar avseende anställdas privata inköp understigande marknadspriser från våra leverantörer/varumärken. Dessutom fastställer vår antikorrupsionspolicy att våra anställda inte får ta emot gåvor eller någon annan form av ersättning eftersom det finns en risk att det kan uppfattas få otillbörlig inverkan på affärsbeslut. Vår antikorrupsionspolicy beskriver även typiska situationer där gåvor från leverantörer kan uppfattas som ett sätt att påverka affärsbeslut.

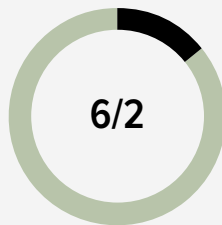
Vår ståndpunkt gällande korruption förmedlas genom vårt online-utbildningsplattform. För att försäkra oss om att den interna uppförandekoden kommuniceras till alla befattningar på företaget undertecknar alla anställda ett dokument som bekräftar att man har tagit del av den. Därutöver, för att ytterligare betona uppförandekoden, får personalen en lektion och ett quiz om den genom lärandehanteringssystemet. Inga

BOOZT I SIFFROR

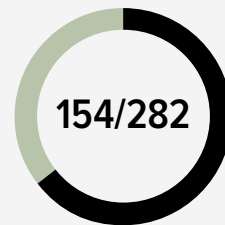
KÖNSFÖRDELNING



STYRELSE



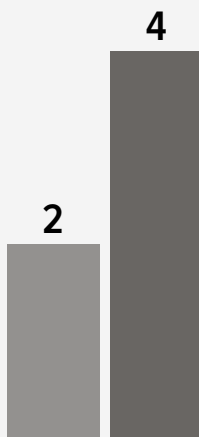
KONCERNLEDNING*



TOTALT, ALLA ANSTÄLLDA

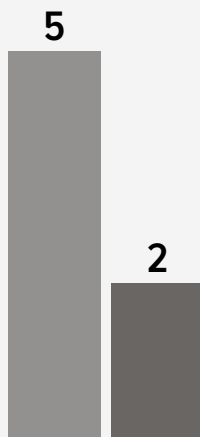
MÄN  KVINNOR 

ÅLDERSFÖRDELNING



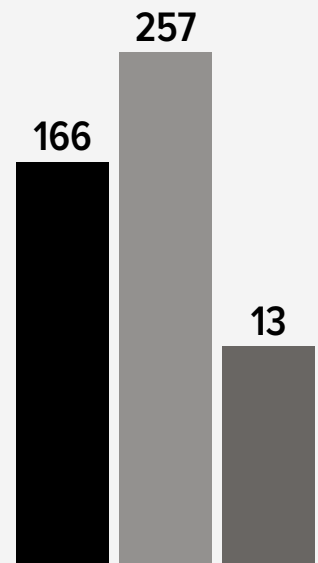
30-50 ÖVER 50

STYRELSE



30-50 ÖVER 50

KONCERNLEDNING



UNDER 30 30-50 ÖVER 50

TOTALT, ALLA ANSTÄLLDA

436

HELTIDSANSTÄLLDA

34

MEDELÅLDER

33

NATIONALITETER

**Sandra Joy Sahlertz tillträdde rollen som CHRO i januari 2021.*

dokumenterade klagomål avseende korruption eller konkurrensbegränsande incidenter rapporterades under 2020.

Whistleblower-policy

Vår whistleblower-policy antogs med målet att uppmuntra till en transparent verksamhetsmiljö där vi är lönsamma på samma gång som vi följer god etik. Vi är angelägna om att hantera och rapportera alla eventuella förseelser. Alla anställda har tillgång till whistleblower-kanalen för att rapportera eventuella olagliga aktiviteter eller överträdelser mot uppförandekoden och andra föreskrifter som vi har. Utöver att kommunicera våra riktlinjer och föreskrifter till personalen via 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 2020.

Incidenthantering

Boozt engagerar sig för att bidra till friskare och gladare anställda. Vi tror att investeringar i vår personals välmående leder till att arbetsresultaten upprätthålls och förbättras, samt att de anställda stannar kvar på företaget. Vår HR-policy täcker arbetshälsa och anställningstrygghet såväl som de anställdas välmående. För att utveckla och behålla en stärkande arbetsmiljö gör vi regelbundna riskbedömningar och anlitar experter på området för att hjälpa till att bedöma riskerna och att sätta upp mål. Som angett i Boozt uppförandekod har alla anställda rätt till föreningsfrihet och våra kontor och vårt lager omfattas av kollektivavtal.

Arbetssäkerhet på huvudkontoret

Sunda och trygga arbetsplatser är av högsta prioritet. Eventuella identifierade risker i arbetsmiljön hanteras systematiskt i vårt arbete med hälsa och säkerhet på arbetet. 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 arbetet, organisatorisk och social arbetsmiljö samt rehabilitering.

Syftet med vårt systematiska arbetsmiljöarbete är att identifiera, utvärdera, följa upp och utveckla arbetsmiljömålen för att på så sätt minska riskerna för alla anställda. Riskbedömningardokumenteras och utvärderas av ledningen. Boozts systematiska arbetsmiljöarbete granskas årligen av ledningen och styrelsen. Resultaten från den granskningen utgör grunden för den årliga arbetsmiljöplanen. Vi registrerar alla incidenter som inträffar. När det gäller allvarliga olyckor som enligt föreskrifter måste rapporteras till myndigheter, så rapporterades inga olyckor eller incidenter under 2020.

Arbetssäkerhet på hanteringscentret

Säkerheten för de som arbetar på hanteringscentret är viktig för vår verksamhet, och vår målsättning är att inga arbetsskador ska uppstå. Samtliga arbetsvillkor och miljörisker övervägs omsorgsfullt. Hanteringscentret är utrustat med den modernaste standarden för bra luft, belysning, säkerhet och renlighet. Det största hotet på hanteringscentret är brandrisken. Brandförebyggande åtgärder sker systematiskt, med dokumenterade regelbundna säkerhetsronder och utbildning av medarbetarna. Andra risker i arbetsmiljön är kroppsliga risker, huvudsakligen vid hantering av varor och retur, men även psykosociala risker såsom belastningsskador orsakade av monotona arbetsuppgifter och av att man står upp under lång tid. 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. När det gäller allvarliga olyckor som enligt föreskrifter måste rapporteras till myndigheter, så rapporterades inga olyckor eller incidenter under 2020.



MOOZBOOZ
MOOZBOOZ.COM
BEAUTY BOOZ
FASHION TY KIDS

#BEAUTYBYBOOZT

BYBOOZT

#BEAUTYBYBOOZT





VÅRA PARTNERS

Vi vill inspirera våra partners till att påverka värdekedjan positivt. Genom att samarbeta med nyckelintressenter och dela med oss av vår kunskap och goda praxis har vi som mål att främja en hållbarare bransch.

2022

Erbjuda skräddarsydd support och data till varumärkespartners på deras hållbarhetsresa, vilket sker genom Boozt Media Partnership-lösningen.

2023

Säkerställa att 100% av våra modevarumärken har förbundit sig till transparens i försörjningskedjan och till att arbeta med Higg BRM-verktyget.

Branschen står inför flera utmaningar på resan till att införa hållbarare rutiner i försörjningskedjans alla led. Det krävs samarbete för att påskynda förändring och hitta skalbara lösningar som driver fram varaktiga förbättringar. Genom att använda vår ställning och storlek är vårt mål att studera god praxis och dela med oss av den till våra samarbetspartners och branschkollegor. På så sätt kan vi bli katalysatorn som definierar den nya normen för hur e-handelsföretag som är verksamma i modebranschen kan bedriva verksamheten hållbart. Våra arbetsgrupper arbetar för att skapa samarbeten med våra varumärken och leverantörer för att på så sätt informera om våra normer och hjälpa våra partners att bygga upp sin hållbarhetskapacitet. Det är genom våra partnerskap och samarbeten som vi kan ha en indirekt påverkan på den miljömässiga och sociala prestationen i försörjningskedjan.

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 data. Som en del i vår vision att vara ansvarsfulla vill vi stötta våra varumärkespartners på deras hållbarhetsresa, hjälpa dem att sätta upp milstolpar och följa framstegen genom att använda mätbar och jämförbar data. Med förbättrad transparens kan vi säkerställa att våra partners delar våra hållbarhetsvärderingar och att våra kunder kan ta informerade inköpsbeslut.

Transparens i försörjningskedjan

Vi tror att data är den största utmaningen och möjligheten när det gäller förändring i modeförsörjningskedjan. Den information som vi kan dela med oss av till våra kunder är inte bättre än de data som vi kan samla in från våra varumärkespartners. För oss innebär det att ta proaktiva steg för att förbättra produktinformation, utveckla hållbarhetsguider till kunder och öka riktad kommunikation. Att uppnå full transparens genom hela försörjningskedjan kräver nära samarbete med våra varumärkespartners.

Genom åren har risker hänförliga till mänskliga rättigheter inom kläd- och modeindustrin dokumenterats väl, och det har satts ökad press på varumärken och tillverkare att förbättra kontrollen över försörjningskedjan. Som återförsäljare vill vi försäkra oss om att alla varor som säljs har producerats under säkra och rättvisa arbetsförhållanden. Boozt Groups uppförandekod för leverantörer syftar till att redogöra för vilka minimikrav som ställs på leverantörer,

inklusive respekt för mänskliga rättigheter och rättvisa arbetsvillkor. 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.

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. Vi bekräftar det åtagandet genom att under 2021 fortsätta kräva mer transparens i försörjningskedjan, inklusive åtgärder som underlättar framtagandet av data. Vi fortsätter att arbeta tillsammans med våra varumärkespartners för att skapa det effektivaste sättet att samla in information och arbeta med den genom hela försörjningskedjan.

Medlemskap i SAC och Higg

Under 2020 tog vi ett viktigt steg mot transparens i kläd-, sko- och textilindustrin genom att gå med i Sustainable Apparel Coalition (SAC). SAC är modeindustrins ledande hållbarhetsförbund och verkar för fullständig miljömässig och social transparens. Boozt anslöt till de över 250 globala varumärkena, återförsäljarna och producenterna såväl som regeringar, ideella miljöorganisationer och akademiska institutioner, som tillsammans verkar för att förbättra hållbarheten inom kläd-, sko- och textilindustrins försörjningskedja.

Som medlemmar har vi tillgång till standardiserade verktyg för att mäta miljömässig och social påverkan, och på så sätt kan vi löpande sätta höga standarder för vår verksamhet och branschen. Som Nordens ledande återförsäljare av externa varumärken kan Boozt påverka modebranschen positivt genom att uppmuntra till transparens genom hela värdekedjan och generera hävstångseffekter i produktlivslängd. Därför har vi satt upp som mål att till år 2023 bara samarbeta med varumärken som har åtagit sig att genom våra hållbarhetsutvärderingar tillhandahålla jämförbar data om försörjningskedjan.



Vi kommer att använda Higg Brand & Retail Module (Higg BRM), ett verktyg som utvecklats av SAC tillsammans med Higg Co, för att bättre identifiera förbättringsområden och hjälpa våra varumärken med deras hållbarhetsresa samtidigt som vi förser våra kunder med detaljerad och data-baserad information om en produkts hållbarhetsprestanda.

Branschsamarbete

Vi uppnår många av Boozts prioriterade hållbarhets-satsningar genom samarbeten där vi söker ömsesidigt förmånliga partnerskap. Med målsättningen att motivera varumärken att engagera sig mer i hållbarhet fokuserade vi under 2019 på att ta strategiska steg för att underbygga vår datainsamling från varumärken. Detta var ett fortsatt fokus under 2020 då vi även inledde nya samarbeten med forskare och experter på e-handels- och hållbarhetsområdet för att få bättre insikt i verksamhetsmodellens verkliga påverkan. På så sätt kan vi hitta effektiva lösningar som branschen gemensamt kan införa för att minska miljöpåverkan.



Hållbar e-handel

Vi anser att vägen till att utveckla varaktiga lösningar på branschens mest angelägna problem är att dela med sig av god praxis och av data och erfarenheter om hur man bygger en ansvarsfullare framtid för e-handel. Vi vill föregå med gott exempel på de områden som vi är bra på och lära oss av experter och branschkollegor när vi kan. Under 2020 blev vi medlemmar i Hållbar e-handel, ett initiativ som sammanför branschintressenter i Sverige för att ställa upp mätbara standarder för en hållbar e-handel. Boozt har också en plats i styrelsen. Som medlemmar i Hållbar e-handel samarbetar vi med branschkollegor och akademiker för att få en bättre förståelse för e-handelsmodellens miljöpåverkan. Under 2020 ledde vi ett forskningsprojekt tillsammans med Göteborgs universitet i ämnet ansvarsfull returhantering inom e-handel. Vi hoppas att resultatet av forskningen ska ge konkreta exempel på hållbara returlösningar.

Danish and Swedish Fashion Ethical Charter

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



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. Vårt bidrag under 2020 har gått till att stödja viktiga ändamål som vill göra skillnad. I takt med att vår verksamhet växer är vår målsättning att under det kommande året investera mer i att ge tillbaka till vårt lokalsamhälle.

5-skoler

Under året arbetade vi i nära samarbete med välgörenhetsorganisationen 5-skoler för att stödja deras arbete med att hjälpa barn i krigs-, konflikt- och katastrofområden. Det danskledda programmet bygger utbildningscentrum för barn i Syrien och ger barnen möjlighet till utbildning och en tryggare framtid. Våra bidrag har gått till projektet som fokuserar på att skapa en trygg och jämlik miljö för unga flickor i syriska flyktingläger och vi har även bidragit till inköp av skoluniformer till barnen på utbildningscentrumen.

Knæk Cancer

För sjunde året i rad har Boozt satt ihop ett starkt team för att öka kunskapen om förebyggande av cancer och cancerforskning. Sedan 2015 har vi genom våra varumärkessamarbeten samlat in 5,5 miljoner kronor som har skänkts till Knæk Cancer. Bara



under 2020 samlade vi in mer än 1 miljon kronor till det här viktiga ändamålet. Hela det insamlade beloppet går till förebyggande åtgärder, forskning samt stöd till patienter och anhöriga. Vi är tacksamma mot alla som har varit delaktiga i projektet och uppskattar det fortsatta stödet. Vi kommer att fortsätta samarbeta med välkända nordiska modevarumärken för att skapa större medvetenhet och stödja Knaek Cancer-kampanjen.



Influencern Susan Stjernberger
fotograferad av Adan Katz Sinding
under Stockholm Fashion Week.

EN AKTIV ROLL I DET NORDISKA MODEEKOSYSTEMET

Vi tar vår ledande roll inom nordiskt mode på allvar. Vår ambition är att göra modevärlden tillgänglig för alla, vilket är anledningen till att vi under 2020 inledde ett samarbete med Stockholm Fashion Weeks första digitala upplaga någonsin. Det nya formatet, som delar våra värderingar avseende hållbarhet och innovation, innebär att fler i samhället kan få en inspirerande upplevelse där nordiskt mode och design står i strålkastarljuset. Samtidigt vill vi även ge lokala märken på väg upp en plattform där de kan nå de nordiska kunderna. Ett exempel är utmärkelsen New Talent Award som Boozt stod som värd för i samarbete med Stockholm Fashion Week. Priset lyfter fram och belönar nya designers och varumärken som uppvisar en unik designestetik såväl som ett hållbarhetsåtagande och en tydlig affärsstrategi.



VÅRT SORTIMENT

Vårt mål är att genom transparens och teknologi göra det enkelt för våra kunder att göra hållbara val. Vi bygger det största nordiska sortimentet av hållbara varor baserat på auktoriserade certifieringar och branschstandarder.

2022

Uppnå en andel om 25% hållbara kläder i hela vårt varusortiment.

Vår målsättning är 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 ingår vi partnerskap med lokala varumärken som driver utvecklingen inom modesektorn. Genom partners som har kunskap om varumärken och branschen kan vi skapa ett ramverk för att lättare navigera oss fram i vår föränderliga bransch.

Att göra gott och göra ansvarsfulla val är en hjärtefråga i vår organisation. Vi vill att våra kunder ska känna sig trygga med att de handlar hos ett ansvarsfullt företag när de handlar av oss. Vi vill att de ska kunna lita på allt, från våra investeringar i att driva vårt miljövänliga hanteringscenter på 100% förnybar energi, till vårt samarbete med våra varumärken för att säkerställa transparens, rättvisa förhållanden och ansvarsfull produktion i försörjningskedjan.

Fler och fler av våra kunder börjar bli 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 en 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.

Hållbart mode

Med vår hållbara kategori lyfter vi fram varumärken som framhåller hållbarhet och vi stödjer dem som är i början av sin resa. Tack vare vår lokala ställning i Norden och på marknaden som vi är verksam på ingår vi partnerskap med varumärken som driver utvecklingen att producera mer hållbart inom modesektorn. Genom det sortiment och innehåll som vi tillhandahåller kan vi erbjuda kunder tidlösa designers 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. Under 2020 uppdaterade vi kategorin med filtreringsalternativ och information på produktnivå, vilket har gjort det lättare för kunder att hitta och upptäcka hållbara alternativ. Vårt fokus är att förbättra våra kunders användarupplevelse när de handlar ur vårt hållbara sortiment.

Det finns ett starkt fokus på kvalitet i allt vi erbjuder våra kunder och samma sak gäller för vårt hållbara sortiment. Över 350 varumärken ingår i hållbarhetskategorin och



under 2020 ökade vi hållbarhetssortimentets sammansättning så att det nu uppgår till 17% av vårt totala sortiment. I vårt åtagande att marknadsföra hållbart mode överallt på vår plattform är vårt mål att 25% av vårt klädlager ska bestå av hållbarare alternativ i slutet av 2022.

Som utgångspunkt för vår hållbara kategori har vi ställt upp industriledande riktlinjer med avseende på materialåtgång och bättre tillverkningsmetoder. Alla utvalda produkter måste uppfylla våra kriterier* för vad som är en hållbar produkt. 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 innehåller 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*.

Våra hållbarhetskrav revideras ständigt för att inspirera till förändring och hålla oss uppdaterade om den senaste forskningen. Vi vill öka spårbarheten och marknadsföra hållbart producerade varor. Genom vårt partnerskap med Sustainable Apparel Coalition kommer vi att arbeta för att bygga upp en ny standard för produkttransparens och prestanda genom att lyfta fram Higgs marknadsledande indexverktyg och data. Genom vårt samarbete och bidrag är vårt mål att nå en högre transparens på produktnivå baserad på branschverifierad data.



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 mänskliga rättigheter och djurs välmående.

**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.*

**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.*

Sätta branschstandard

Fair use-policy

Som ett led i vår satsning att vara ledande i förändringen mot en hållbarare industri har vi gjort ett ställningstagande mot onödiga returer. Under 2019 införde Boozt en fair use-policy i sina köpvillkor för att eliminera onödiga returer och etablera hållbarare affärsmetoder. Returer är nödvändigt inom e-handel och vi vill göra det så enkelt som möjligt för våra kunder att skicka tillbaka varor. Fair use-policyn bidrar dock till att vi kan ha en transparent och uppriktig dialog med kunder, och eventuellt blockera kunder som vid upprepade tillfällen utnyttjar vår höga servicenivå avseende fri frakt och retur på bekostnad av vår verksamhet, andra kunder och miljön.

Omkring 13 000 kunder, eller 0,25% av den totala kundbasen, har blockerats genom fair use-policyn. Trots att det är en liten del av de över 2 miljoner aktiva kunderna på Boozt och Booztlet så representerar de kunderna ungefär 15% av den totala returvolymen. Detta inkluderar ordrar som inte levereras och returneras på grund av Fair Use-kunder. Genom att blockera de kontona och minska onödiga returer har Boozt eliminerat behovet av ungefär 130 lastbilar på ett år och minskat det totala koldioxidutsläppet med motsvarande 25% av returernas koldioxidavtryck.

Den stora majoriteten av våra kunder, 99,8%, handlar förnuftigt och skickar bara tillbaka varor när det behövs. Vi har dock sett en väsentlig ökning i ett överdrivet returbeteende under de senaste åren. Det beteendet är inte hållbart för miljön eller verksamheten och är inte rättvist mot andra kunder eftersom deras shoppingupplevelse äventyras, antingen genom lägre service, mindre urval eller högre priser. Vår förhoppning är att påverka våra medaktörer i branschen till liknande lösningar avseende det här ökande problemet med e-handelsmodellen.

Ett år med fair use-policyn

0,25%
av kundbasen blockerad

15%
minskning av den totala returvolymen

Totala
koldioxidutsläppet minskade
med motsvarande 25% av
returernas koldioxidavtryck

Eliminerade
behovet av ungefär 130
lastbilar

Frigjorde
ungefär 4 500
kundtjänsttimmar

Booot
FASHION KIDS SPORT BEAUTY
-COM



Policy för djurs välmående

Som återförsäljare av varor som härstammar från djur har vi ett ansvar för att värna om djurs välmående i försörjningsskedjan. Sedan 2016 är koncernen en pälsfri återförsäljare genom undertecknandet av överenskommelsen Retailer Commitment Against Fur i samarbete med den svenska djurrättsorganisationen Djurens Rätt. I ISO 26000:2010, vägledning för socialt ansvarstagande, listas Fur Free Retailer Program som ett exempel på branschinitiativ.

Under 2020 vidareutvecklade vi vår policy för djurs välmående genom att uppdatera våra principer med information om specifikt bannlysta material och vilket certifikat för ansvarsfull behandling vi föredrar. Koncernen tillåter ingen användning av päls, fjädrar eller skinn från ormar, krokodiler, alligatorer eller andra arter som finns med på Internationella naturvårdsunionens (IUCN) rödlistning i några av våra produkter.

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. Under 2020 uppdaterade vi vår miljöpolicy genom att förbinda oss att arbeta proaktivt och löpande för att identifiera utmaningar, definiera prioriterade områden och rapportera våra framsteg enligt väletablerade riktlinjer såsom GHG-protokollet (Greenhouse Gas protocol) och GRI (Global Reporting Index).

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. När våra kunder handlar hos oss ska de känna sig säkra på att de stödjer ett företag som gör ansvarsfulla val i värdekedjans alla led. 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 köper. Det innebär att aktivt informera våra kunder om de senaste initiativen som verkar för en hållbar modeindustri och att dela med oss av all kunskap som vi får genom forskning, väsentlighetsanalys och god praxis.

Under 2020 skapade vi en större kännedom om våra hållbara produkter och den nya hållbara kollektionen. Målmedvetna marknadsföringskampanjer via e-post samt positionering på hemsidan hade som syfte att inspirera kunder till 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 öka kundmedvetenheten och skapa intresse för hållbart mode. Under 2020 breddade vi vår kommunikation till sociala medier genom veckovisa hållbarhetsinlägg. Detta har varit en möjlighet att interagera med våra kunder om ett viktigt ämne såväl som att underlätta för dem att engagera sig. Vi lanserade även vår hållbarhetsorienterade sida på nätet som fokuserar på att lära kunder hur de bäst tar hand om sina varor både för att förlänga plaggets livslängd och för att ha en positiv miljöpåverkan. Som ett led i våra satsningar att utbilda konsumenter har vi utökat vårt Boozt Care-koncept genom att lägga till information om hållbarare alternativ såväl som rapportera om våra ledande nordiska varumärkespartners hållbarhetsresor. För att säkerställa att vi når vår stora kundbas på alla plattformar kommer vi att utveckla satsningarna ytterligare med hjälp av vårt nyligen lanserade online-magasin "The Edit".

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 på sidorna 36-75 för år 2020 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 2021

Deloitte AB

Didrik Roos

Auktoriserad revisor



BOLAGSSTYRNINGSRAPPORT

BOLAGSSTYRNINGSRAPPORT	77
Styrelsens rapport av intern kontroll	90
Styrelsen.....	93
Koncernledning.....	97
Revisors yttrande om bolagsstyrningsrapporten.....	102

Boozt AB (publ) är ett svenskt publikt aktiebolag som är noterat på Nasdaq OMX Stockholm (mid cap) och Nasdaq OMX Copenhagen (mid cap). Bolagsstyrning avser det verktyg 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 samt att orsaken till avvikelserna förklaras i bolagsstyrningsrapporten (enligt "följa- eller förklara-principen").

Under 2020 har Boozt inte avvikit från Koden.

Parallellnotering och dansk bolagsstyrning

Boozt AB är ett svenskt publikt aktiebolag och följer därmed svenska regler, föreskrifter och riktlinjer enligt ovan. Eftersom Boozts aktier får handlas både på Nasdaq OMX Stockholm och Nasdaq OMX Copenhagen, måste bolaget dock varje år presentera en allmän beskrivning av de huvudsakliga skillnaderna mellan Koden och de danska bolagsstyrningsrekommendationerna ("Rekommendationerna") utgivna av den danska bolagsstyrningsskommittén. Bolaget är inte skyldigt att följa regelverket i Rekommendationerna eller rapportera efterlevnaden av dem separat.

Kodens och Rekommendationernas generella syften och principer är likartade och innehåller rekommendationer om aktieägarengagemang, styrelsens uppgifter och rutiner, styrelsens sammansättning, styrelsekommittéer samt ersättningar till bolagsledningen.

De övergripande skillnaderna beskrivs nedan.

Aktieägarengagemang

Val av bolagsstämmans ordförande

Koden föreskriver att valberedningen ska utse bolagsstämmans ordförande. I danska sammanhang är det vanligtvis styrelsen som utser bolagsstämmans ordförande och detta regleras inte i Rekommendationerna.

Bolagsstämmoprotokoll

Kodenrekommenderar att aktieägare som är beroende i förhållande till bolaget och dess styrelse väljs att granska och underteckna bolagsstämmoprotokollen. I Danmark finns ingen sådan praxis och protokollen godkänns och undertecknas av bolagsstämmans ordförande i enlighet med dansk bolagsrätt.

Policyer

Rekommendationerna innehåller rekommendationer om att ett börsnoterat bolag ska anta policyer avseende kommunikation och investerarrelationer såväl som anta beredskapsrutiner för ett eventuellt uppköp av bolaget. Sådana rekommendationer finns inte i Koden, men Boozt har antagit en kommunikationspolicy för styrningen av både intern och extern kommunikation, inklusive sådan som sker med investerare. Hittills har Boozt inte antagit några formella skrivna rutiner för ett eventuellt uppköp av bolaget.

Styrelsens rutiner och uppgifter

Deltagande i den dagliga ledningen

Enligt Rekommendationerna ska en styrelseledamots eventuella deltagande i den dagliga ledningen av bolaget godkännas av styrelsen och offentliggöras. Ingen av Boozts styrelseledamöter deltar i den dagliga ledningen av bolaget.

Styrelsens sammansättning och styrelsekommittéer

Styrelseledamöters oberoende

I två separata rekommendationer skiljer Koden mellan styrelseledamöters oberoende gentemot bolaget och dess företagsledning respektive oberoende gentemot bolagets större aktieägare. Oberoende i förhållande till större aktieägare behandlas inte i Rekommendationerna men för att anses vara oberoende bör en styrelseledamot



inte representera eller förknippas med en aktieägare som har ett bestämmande inflytande.

Styrelseordförande

Koden föreskriver att styrelsens ordförande ska väljas av bolagsstämman. Så är inte fallet i danska sammanhang. Ordförandens uppgifter är dessutom mer utförligt beskrivna i Koden. Dansk praxis ligger dock i linje med de uppgifter och ansvarsområden som beskrivs i Koden. Rekommendationerna föreskriver att en vice ordförande ska väljas, vilket inte regleras i Koden.

Styrelsekommittéer

Både Koden och Rekommendationerna föreskriver att bolaget ska ha ett revisionsutskott, en ersättningskommitté och en valberedning.

En stor skillnad mellan Koden och Rekommendationerna är att valberedningen enligt Koden består av ledamöter som väljs direkt av aktieägarna, medan valberedningens ledamöter enligt Rekommendationerna väljs av och bland styrelseledamöterna. Valberedningens uppgifter är även mer omfattande i svenska än i danska sammanhang.

Bolaget följer svensk praxis enligt Koden och följaktligen består valberedningen av ledamöter valda av aktieägarna. Uppgifterna som utförs följer Kodens rekommendationer.

Ersättningar till bolagsledningen

Prestationskriterier

Enligt Koden ska eventuella rörliga ersättningar vara kopplade till förutbestämda och mätbara prestationskriterier. I danska sammanhang är definitionen av rörlig ersättning bredare och det finns ingen rekommendation om att man ska använda sig av förutbestämda och mätbara prestationskriterier. Om man tillämpar eventuella prestationskriterier så ska dock dessa beskrivas i ersättningspolicyn.

Godkännande av incitamentsprogram

Enligt Koden ska alla aktie- och aktiekursrelaterade incitamentsprogram, inklusive programmets fastställda villkor, godkännas av bolagsstämman. I danska sammanhang kan aktie- och aktiekursrelaterade program inrättas och godkännas av styrelsen under förutsättning att sådana program ligger inom ersättningspolicyns gränser så som bolagsstämman antagit dem.

Styrelseersättning

Rekommendationerna föreskriver att styrelseledamöter inte ska få rörliga ersättningar. Koden föreskriver att program riktade till styrelseledamöter ska utarbetas av bolagets ägare och de ska främja ett långsiktigt aktieäggande.

Aktier och aktieägare

Boozt-aktien har handlats på Nasdaq OMX Stockholm (mid cap) sedan den 31 maj 2017 och på Nasdaq OMX Copenhagen (mid cap) sedan den 20 november 2020. I slutet av 2020 uppgick det totala antalet aktier och röster till 64 067 164 aktier, fördelat på ungefär 15 000 aktieägare. Aktiekapitalet består av två aktieslag: ordinarie stamaktier (63 692 578 aktier) med en röst per aktie, samt C-aktier (374 586 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 54,5% av de utestående aktierna. Den 31 december 2020 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 2020:

Namn	Ägarandel (%)
FERD AS	8,9
SAMPENSION KP LIVSFORSIKRING A/S	8,7
ARBEJDSMARKEDETS TILLÆGSPENSION (ATP)	7,8
SWEDBANK ROBUR FONDER	6,9
INVESCO	5,9
KABOUTER MANAGEMENT LLC	5,6
RUANE, CUNNIF & GOLDFARB	3,1
LÄNSFÖRSÄKRINGAR FONDER	2,7
FRIHEDEN INVEST A/S	2,6
BLS CAPITAL FOND SMÆGLERSELSKAB A/S	2,3
SUMMA 10 STÖRSTA AKTIEÄGARE	54,5

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 sex bankdagar 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 resultat- och balansräkning
- Fastställande av koncernens resultaträkning och rapport över finansiell ställning
- Vinstdisposition enligt den fastställda balansräkningen
- Bemyndigande för styrelsen att besluta om nyemission av aktier
- 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

Bolagsstämma 2020

Ordinarie bolagsstämma hölls i Malmö den 27 maj 2020. På den ordinarie bolagsstämman återkallade styrelsen sitt förslag att besluta om bemyndigande för styrelsen att besluta om nyemittering av aktier (punkt 16 på dagordningen) samt införandet av ett långsiktigt incitamentsprogram för bolagets VD, koncernledning och nyckelanställda (punkt 17 på dagordningen). Alla övriga beslut togs med erforderlig majoritet. I enlighet med förslaget från valberedningen omvaldes Henrik Theilbjørn, Jón Björnsson, Kent Stevens Larsen, Cecilia Lannebo, Luca Martinez och Bjørn Folmer Kroghsbo till ordinarie styrelseledamöter. Henrik Theilbjørn omvaldes till styrelsens ordförande.

Mer information och protokoll finns på www.booztgroup.com/arsstamma.

Extra bolagsstämma 2020

Extra bolagsstämma hölls i Malmö den 1 juli 2020. Alla beslut togs med erforderlig majoritet. Den extra bolagsstämman beslutade i enlighet med styrelsens förslag att bemyndiga styrelsen att vid ett eller flera tillfällen fram tills tiden för nästa ordinarie bolagsstämma, med eller utan avsteg från aktieägarnas förmånsrätt, fatta beslut om att emittera stamaktier samt att införa ett långsiktigt incitamentsprogram i form av

ett prestationsbaserat aktieprogram för bolagets VD, koncernledning och nyckelanställda ("LTI 2020").

Mer information och protokoll finns på www.booztgroup.com/arsstamma.

Bolagsstämma 2021

Ordinarie bolagsstämma 2021 kommer att hållas med enbart poströstning den 27 maj 2021. Aktieägare som önskar att delta vid årsstämman ska informera bolaget genom att posta sin röst i förväg. Specifikationer kring hur poströstningen ska gå till publiceras i kallelsen till årsstämman. Information om anmälan till årsstämman och förslag från valberedningen kommer att publiceras på bolagets hemsida senast den 26 april 2021.

Viktiga datum för årsstämman:

19 maj 2021: registreringsdatum i aktieboken för deltagande på årsstämman 2021

20 maj 2021: sista anmälningsdag till omregistrering av aktier som innehas med VP Securities danmark

21 maj 2021: sista anmälningsdag till omregistrering av aktier som innehas med Euroclear Sweden

26 maj 2021: sista dagen att anmäla sitt deltagande till stämman via poströstning

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 Kodex ska ha en valberedning. Enligt Kodex ska årsstämman utse valberedningens ledamöter eller besluta om hur ledamöterna ska utses. Valberedningen ska enligt Kodex bestå av minst tre ledamöter, där en majoritet av dem ska vara oberoende i förhållande till bolaget och koncernledningen.

Därutöver ska minst en av valberedningens ledamöter vara oberoende i förhållande till den röstmässigt största aktieägaren eller grupp av aktieägare som samarbetar i frågor om bolagets förvaltning. Vid årsstämman den 27 maj 2020 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 2020 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 2020 var Sampension KP Livsforsikring A/S (9,6%), ATP (9,6%) och Ferd AS (8,6%). Utifrån ägarinnehav tillfrågades de största aktieägarna i turordning om de ville ha en plats i valberedningen. ATP (9,6%), Swedbank Robur Fonder (7,6%) och Länsförsäkringar Fonder (3,8%) tackade ja till platserna. Valberedningen företräds därmed av Claus Wiinblad (ATP), Caroline Sjösten (Swedbank Robur Fonder) och Johannes Wingborg (Länsförsäkringar Fonder), som tillsammans med styrelsens ordförande Henrik Theilbjørn utgör valberedningen. Valberedningen utsåg per den 31 augusti 2020 Claus Wiinblad till valberedningens ordförande.

Den 5 mars, 2021 kommunicerade Boozt att BLS Capital Fondsmæglerselskab A/S är nu den röstmässiga största aktieägaren i Boozt. Detta har medfört att tidigare utsedd ledamot Johannes Wingborg lämnat valberedningen och att Anders Lund representerande BLS Capital Fondsmæglerselskab A/S, har utsetts till ny ledamot i Boozt's valberedning.

Valberedningens fullständiga förslag till årsstämman 2021 kommer att presenteras i kallelsen till årsstämman.

Styrelsens arbete och sammansättning granskas och utvärderas kontinuerligt under året. Valberedningen hade sammanträden i slutet av 2020 och i början av 2021.

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 2020 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 2020, då styrelseledamöterna gjorde en självutvärdering med tillfredsställande resultat. Utvärderingen visade att styrelsearbetet har fungerat väl och att man har tagit kommentarerna från 2019 års utvärdering i beaktande. Dessutom ansåg man att styrelsen är väl sammansatt, att ledamöterna tillför relevant kompetens och har erfarenhet från olika områden som är relevanta för koncernens verksamhet.

Under 2020 höll styrelsen 25 (16) möten.

LEDAMÖTERNAS NÄRVARO PRESENTERAS I NEDANSTÅENDE TABELL.

Styrelsen 2020			Oberoende i förhållande till			Närvaro		
Namn	Befattning	Ledamot sedan	Bolaget och dess ledning	Större aktieägare	Styrelsemöten	Revisionsutskott	Ersättningskommitté	Styrelsearvode - tkr 000:
Henrik Theilbjørn	Ordförande	2009	Ja	Ja	25/25	6/6	8/8	740
Kent Stevens Larsen	Ledamot	2009	Ja	Ja	25/25	6/6	-	450
Jón Björnsson	Ledamot	2012	Ja	Ja	24/25	-	8/8	375
Cecilia Lannebo	Ledamot	2018	Ja	Ja	25/25	6/6	-	400
Bjørn Folmer Kroghsbo	Ledamot	2018	Ja	Ja	24/25	-	-	300
Luca Martines	Ledamot	2019	Ja	Ja	24/25	-	8/8	340

Styrelsearvoden omfattar perioden från årsstämman 2020 till årsstämman 2021.

Utfört arbete 2020

Under räkenskapsåret höll styrelsen 25 (16) möten, inberäknat ordinarie, extrainsatta och per capsulamöten. 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 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 (6) möten under 2020. 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.

Huvudfrågor under 2020 har huvudsakligen varit kring kortsiktigt incitamentsprogram, långsiktigt incitamentsprogram samt ersättning till koncernledning.

Ersättningskommittén höll 8 (4) möten under 2020.

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 att beakta policyns krav.

1 av totalt 6 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 presentera sådan information på styrelsemötena. Enligt instruktionerna för finansiell rapportering ansvarar koncernchefen för bolagets finansiella rapportering och måste följaktligen säkerställa att styrelsen får lämplig information för att kunna bedöma bolagets finansiella ställning.

Bland annat måste koncernchefen fokusera på rekrytering av ledande befattningshavare, inköps- och logistikfrågor,

kunderbudandet, prissättningsstrategi, försäljning och lönsamhet, hållbarhetsfrågor, marknadsföring, affärs- och IT-utveckling. Koncernchefen rapporterar till styrelsen och gör nödvändiga förberedelser för att de ska kunna fatta beslut om investeringar, expansion och dylikt. I koncernchefens roll ingår att ha kontakt med finansmarknaden, media och myndigheter.

Koncernledning

Koncernchefen leder koncernledningen som består av finansdirektör (CFO), försäljningschef (CCO), teknisk chef (CTO), inköpschef (CPO), personalchef (CHRO), logistikchef (CSCO) 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 97-101.

AKTIEINNEHAV - STYRELSE OCH LEDNING PER DEN 31 DECEMBER 2020

Namn	Antal direkt ägda aktier	Antal indirekt ägda aktier	Ägarandel i %	Antal optioner i 2018/2021 programmet direkt ägda
Hermann Haraldsson (VD)	370 335	106 911	0,74%	172 347
Sandra Gadd (CFO)*	11 000	50	0,02%	18 000
Peter G. Jørgensen (CCO)	239 364	3 700	0,38%	93 000
Jesper Brøndum (CTO)	221 116	6 000	0,35%	93 000
Mads Bruun Fæmme (CPO)	70 000		0,11%	93 000
Anders Enevoldsen (IRM)	12 000	-	0,02%	50 000
Lars Lindgaard (CSCO)	-	-	0,00%	-
Koncernledning totalt	923 815	116 661	1,62%	519 347
Henrik Theilbjørn	-	241 527	0,38%	-
Kent Stevens Larsen	682 521	-	1,07%	-
Jón Björnsson	28 569	-	0,04%	-
Bjørn Folmer Kroghsbo	-	-	0,00%	-
Cecilia Lannebo	5 000	-	0,01%	-
Luca Martines	-	-	0,00%	-
Styrelsen totalt	716 090	241 527	1,49%	0
Koncernledning och styrelse totalt	1 639 905	358 188	3,12%	519 347

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

Revisorer

Boozt AB:s revisor Deloitte AB valdes av årsstämman 2020 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. Revisorerna har även träffat styrelsen utan närvaro av koncernledningen vid ett tillfälle under året.

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 för mer utförlig information om ersättningar till revisorer under året.

Ersättningar till koncernledning

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

Riktlinjer för ersättningar

Årsstämman den 27 maj 2020 antog riktlinjer för ersättningar som tillämpas för koncernchef och koncernledning. Riktlinjerna avspeglar koncernens mål för god bolagsstyrning såväl som ett långsiktigt värdeskapande för aktieägare. Riktlinjerna som kommer att tillämpas för 2021 kommer att vara oförändrade.

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

Ersättningen till koncernledningen ska innehålla ett kortfristigt incitamentsprogram (STIP) som mäts utifrån finansiella mål relaterade till nettokassaposition och efterlevnadsmål relaterade till finansiella kreditfaciliteter med ett mål om 25% av den årliga fasta lönen. STIP inkluderar en möjlighet för koncernledningen att uppnå en stretchbonus på upp till 25% av sin årliga fasta lön förutsatt att koncernens finansiella mål relaterade till nettokassaposition och efterlevnadsmål relaterade till finansiella kreditfaciliteter överskrids.

Styrelsen avser att föreslå ändringar av STIP-villkoren i ersättningspolicyn som kommer att läggas fram till årsstämman i maj. Föreslagna ändringar gäller från 2022.

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 50% 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 2020 har bolaget fyra utestående program: Personaloptionsprogram 2015/2025, Teckningsoptionsprogram 2018/2021, LTI-program 2019/2022 och LTI-program 2020/2023.

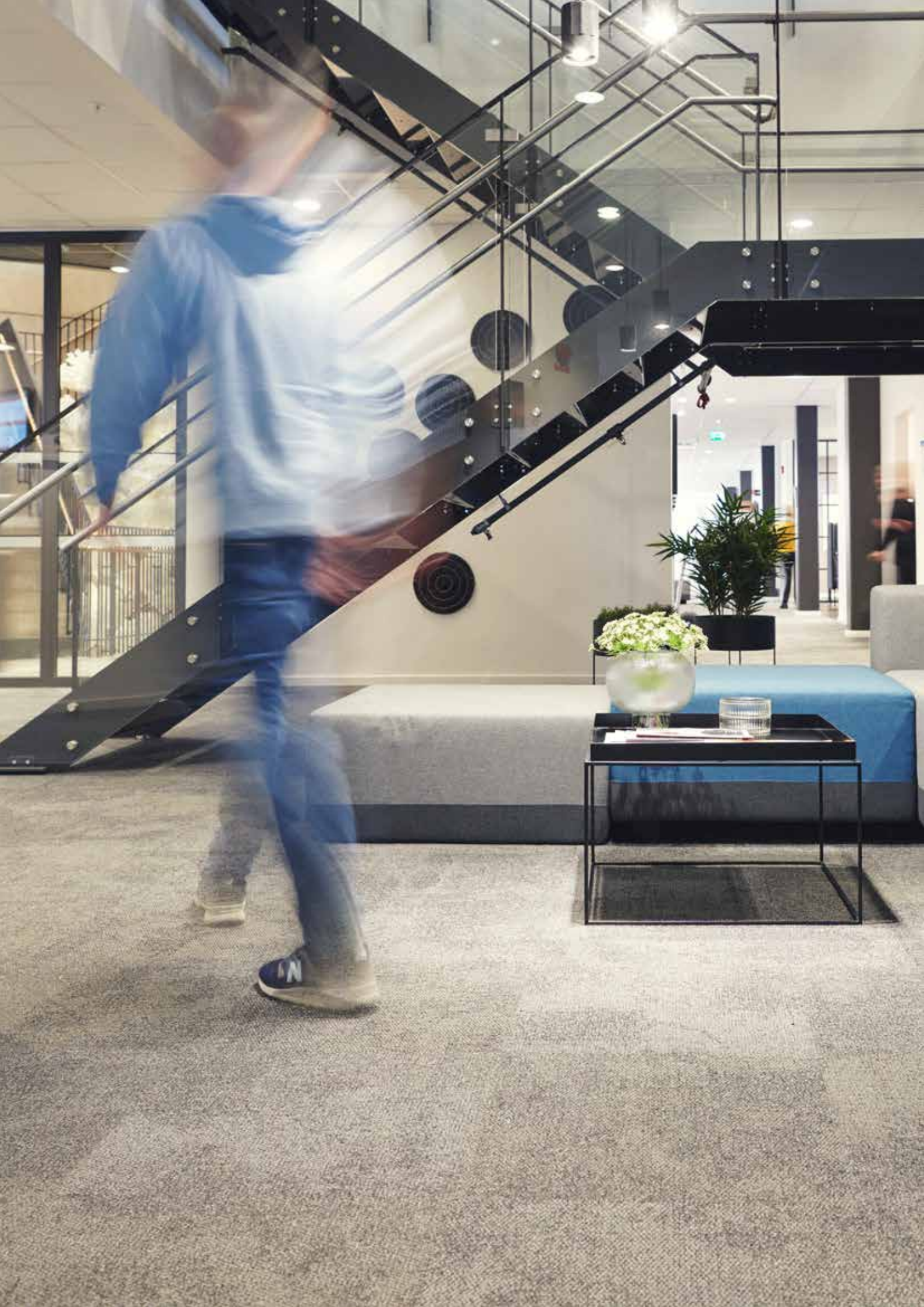
Personaloptionsprogram 2015/2025 utfärdades i november 2015 och var fullt intjänat av deltagarna i juni 2020. I juni 2018 var de första 33 procenten av programmet intjänade, vilket innebar att man kunde omsätta personaloptioner för första gången i augusti 2018. Nästa 33% var intjänade i juni 2019 och kunde omsättas för första gången i augusti 2019, och återstående 34% var intjänade i juni 2020 med möjlighet till omsättning i augusti 2020.

Teckningsoptionsprogram 2018/2021 utfärdades i maj 2018 där deltagarna köpte teckningsoptioner under handelsperioden till ett värde beräknat enligt Black Scholes modell. Teckningsoptionerna kan omsättas under perioden 1-14 juni 2021 till ett förutbestämt aktiepris om 96,31 kronor.

LTI-program 2019/2022 utfärdades i juni 2019 där deltagarna kan erhålla ett antal prestationsaktier under förutsättning att vissa prestationsmål uppnås (aktiepris (koncernledning), Net Promoter-poäng, nettoomsättningstillväxt, resultat per aktie och andel rörelsekapital). Det maximala antalet aktier som kan ges ut genom programmet är 406 950 stycken. Programmet har en intjänandeperiod med en tidsgräns ("cliff") på 36 månader som förfaller i juli 2022.

LTI-program 2020/2023 utfärdades i juli 2020 där deltagarna kan erhålla ett antal prestationsaktier under förutsättning att vissa prestationsmål uppnås (Net Promoter-poäng, nettoomsättningstillväxt, justerat rörelseresultat och andel rörelsekapital). Det maximala antalet aktier som kan ges ut inom programmet uppgår till 1 040 000 stycken. Programmet har en intjänandeperiod med en tidsgräns ("cliff") på 36 månader som förfaller i juli 2023.

Vänligen se www.booztgroup.com/arsstamma 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 införas med de processerna. Koncernchefen har ansvar för processtrukturen 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.

Under 2020 har en självutvärdering genomförts under översyn av koncernens intern kontrollfunktion. Genomförd självutvärdering har inte identifierat några betydande brister i koncernens processer. Avrapportering av resultat har skett till revisionsutskottet och till styrelse.

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 2020 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.



Everything we are,
A part of your personal history,
Your region, your tribe, your grandma.
From those from the get-go."

Boozt

STYRELSEN



HENRIK THEILBJØRN

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

Utbildning: Masterexamen i nationalekonomi och ledarskap, Aarhus universitet.

Övriga nuvarande befattningar: Styrelseordförande för Rabens Saloner A/S, DAY Birger Mikkelsen A/S, Unique Furniture A/S, ELKA A/S, Traede Aps. Styrelseledamot för Sahva A/S. Ledamot av rådgivande nämnden för Scan Global Logistics A/S. Verkställande direktör för EMMADS Invest A/S.

Tidigare befattningar: Styrelseordförande för Bygghemma Group A/S, Shamballa Jewels A/S, PWT Holding A/S, Baum und Pferdgarten A/S, Languagewire A/S, Onstage ApS, Borch Textile Holding ApS, Borch Textile Group A/S, Birger Christensen China Holding A/S, Birger Christensen A/S, Saint Tropez af 1993 A/S, Munthe A/S, Bruuns Bazar A/S, Performance Group Scandinavia A/S, Carl Ras A/S, HTM Group A/S. Styrelseledamot för Birger Christensen General Trading Company A/S, Jamist Holding A/S, Jamist A/S, Jamist Support A/S, Jamist Invest A/S, Langulize A/S, Bloomingville A/S, BV Holding Company ApS och HB Textil A/S.

Innehav i Boozt AB

- 241 527 indirekt



JÓN BJÖRNSSON

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

Utbildning: Kandidatexamen i företagsekonomi, Rider universitet.

Övriga nuvarande befattningar: VD för Origo hf., Styrelseordförande för Braud & Co, Styrelseledamot för Perroy, Joe & Juice Iceland, Billboard, Klappir Green

Solutions, Yay, Dropp.

Tidigare befattningar: VD för Festi hf. Iceland och Magasin du Nord

Innehav i Boozt AB

- 28 569 direkt



BJØRN FOLMER KROGHSBO

Född: 1958 **Styrelseledamot sedan:** 2018

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

Övriga nuvarande befattningar: Chef på Capital Market Partners A/S.

Tidigare befattningar: Senior Portfolio Manager

hos Sampension KP Livsforsikring A/S och förre detta representant i Boozt styrelse. Styrelseledamot i Sampension Livsforsikring A/S and Sampension Administration A/S.

Innehav i Boozt AB

-



CECILIA LANNEBO

Född: 1973 **Styrelseledamot sedan:** 2018

Utbildning: MBA (Master of Business Administration), Mälardalens Högskola och Wirtschafsuniversität Vienna.

Övriga nuvarande befattningar: VD och styrelseledamot i I-Core Communications AB. Styrelseledamot i Zubizuri Pensionsstiftelse AB och Styrelsesuppleant i Zubizuri AB.

Tidigare befattningar: IR-chef för Humana AB, Leovegas AB och Balco Group AB. Analytiker på SEB Enskilda.

Innehav i Boozt AB

- 5 000 direkt



LUCA MARTINES

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

Utbildning: Kandidatexamen i statsvetenskap, Sapienzauniversitetet i Rom, Italien.

Övriga nuvarande befattningar: Verkställande direktör för Rewoolution (Reda1865 Group).

Tidigare befattningar: President of YOOX and The Outnet (YOOX-Net-á-porter Group)

Innehav i Boozt AB

-



KENT STEVENS LARSEN

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

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

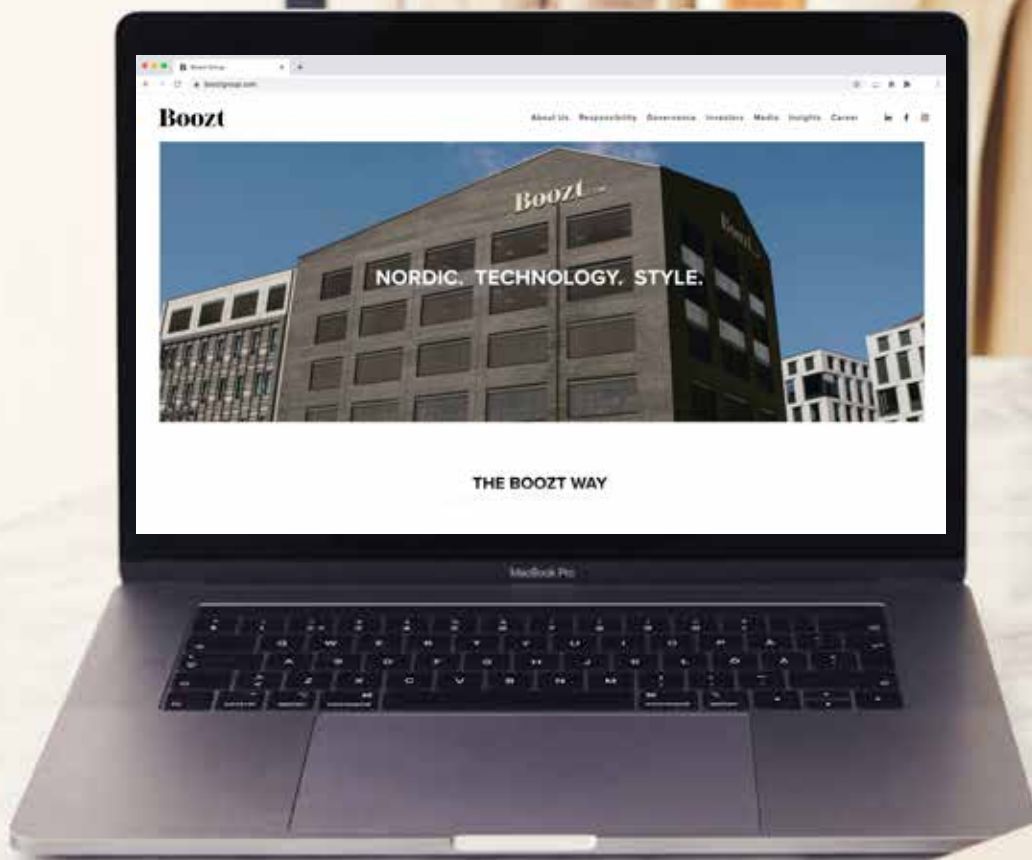
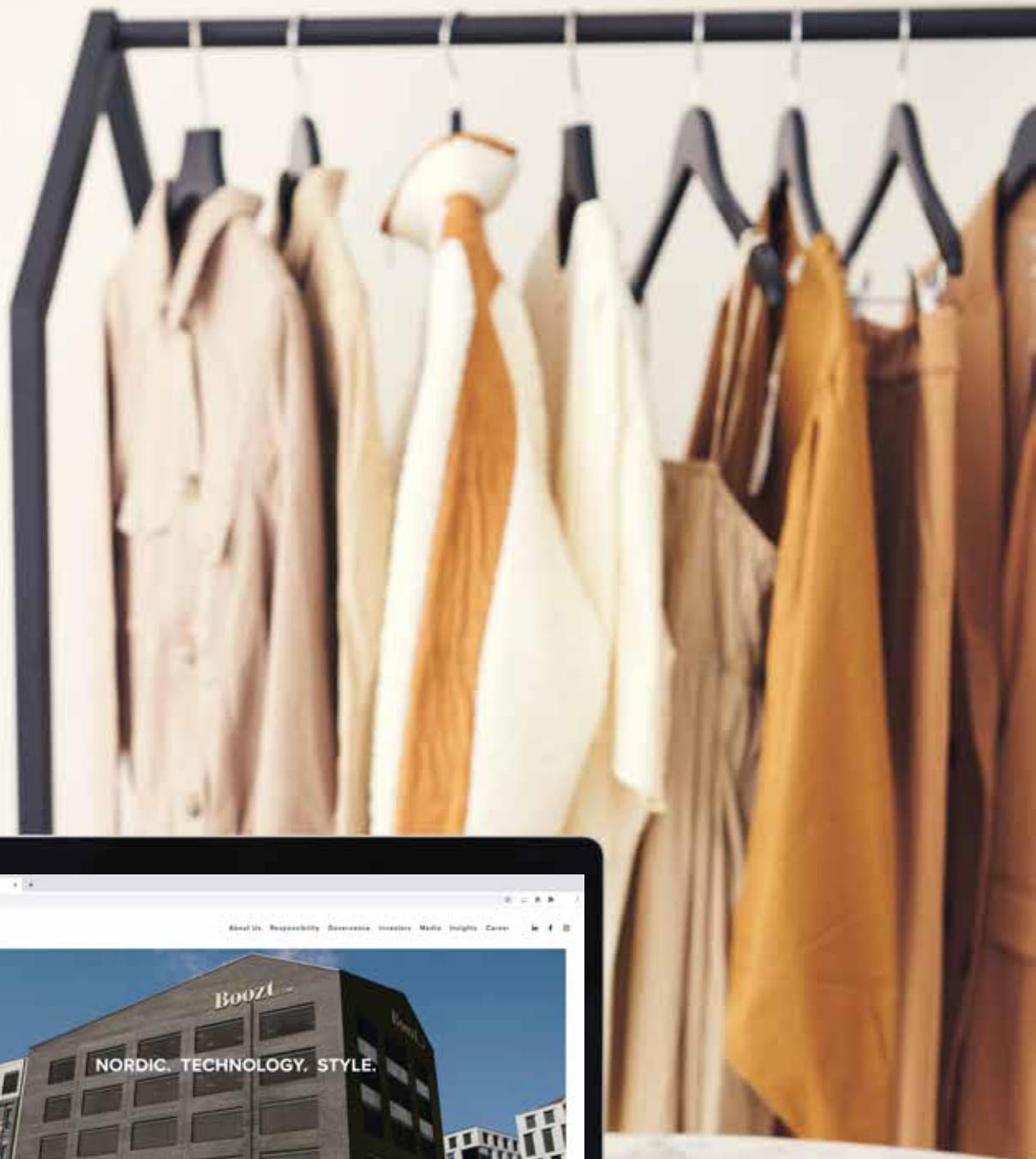
Övriga nuvarande befattningar: VD för Phoenix Capital ApS, Phoenix Advisors ApS, UM Properties ApS, Aketopa Holding ApS och Bjorktorpet Invest

ApS. Styrelseordförande för Hørsholm City ApS. Styrelseledamot för Dansk Vækstkapital II Komplementar ApS, Dansk Vækstkapital II K/S, Apoteka ApS, 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

- 682 521 direkt



KONCERNLEDNING



HERMANN HARALDSSON, MEDGRUNDARE & KONCERNCHEF

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

Utbildning: Masterexamen i nationalekonomi,
Copenhagen Business School.

Styrelseuppdrag: TV2 Danmark A/S, Brøndbyernes I.F.
Fodbold 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 Boozts 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 Boozt 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 Boozt AB

- 370 335 direkt
- 106 911 indirekt



**MADS BRUUN FAMME,
KONCERNENS CPO**

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

Utbildning: Tre års ekonomiestudier på University of Southern Denmark.

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



**JESPER BRØNDUM,
MEDGRUNDARE & KONCERNENS CTO**

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

Utbildning: Masterexamen i bildanalys, University of Aalborg och doktorsexamen i multivariat statistik och datavetenskap, Copenhagen University.

Jesper är ansvarig för Boozts tekniska infrastruktur, forskning och utveckling och underhåll av e-handelsplattformen: webbutiker och appar, 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
- 6 000 indirekt



ANDERS ENEVOLDSEN, KONCERNENS CHEF FÖR IR & CORPORATE COMMUNICATION

Född: 1984. **Chef för IR & Corporate Communication sedan:** 2018.

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

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

- 12 000 direkt

Som kommunicerat den 12 januari, 2021, utsågs Anders Enevoldsen till den nya positionen som Verkställande Direktör för Booztlet och kommer inte längre att ingå i koncernledningen från och med april 2021.



SANDRA GADD KONCERNENS CFO

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

Utbildning: Masterexamen i Företagsekonomi, Lunds Universitet

Styrelseuppdrag: Hållbar e-handel

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), juridiska avdelningen, hållbarhets-teamet och Order Management Teamet (ansvariga för bedrägeri och vår Fair Use policy) inom koncernen i Sandras ansvarsområde. Tidigare hade Sandra rollen som Transformation Finance Manager and Business Development Director. Innan hon kom till Boozt var hon Auktoriserad revisor och Manager på Deloitte.

Innehav i Boozt AB

- 11 000 direkt
- 50 indirekt



SANDRA JOY SAHLERTZ

KONCERNENS CHRO

Born: 1983. **Koncernens CHRO sedan:** 2021.

Utbildning: Masterexamen i Företagsekonomi från Copenhagen Business School.

Sandra 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. Före Boozt var Sandra, marknadsföringskonsult på Telenor-koncernen, noterat på Oslobörsen.

Innehav i Boozt AB

- 40 930 direkt

Som kommunicerat den 26 maj, 2020, utsågs Sandra Joy Sahlertz till Chief Human Resources Officer. Sandra tillträdde sin nya roll och blev därmed en del i koncernledningen från och med januari 2021 då hon vara tillbaka från föräldraledighet.



PETER G. JØRGENSEN,

MEDGRUNDARE & KONCERNENS CCO

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

Utbildning: Masterexamen i Int. Marketing & Management Copenhagen Business School.

Styrelseuppdrag: ApoPro Online Apotek

Peter är ansvarig för de team som driver försäljning, 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
- 3 700 indirekt



LARS LINDGAARD

KONCERNENS CSCO

Född: 1972. **Koncernens CSCO sedan:** 2020.

Utbildning: Examen i Företagsekonomi från Copenhagen Business School.

Lars ansvar omfattar optimering och utveckling av lagerverksamheten, och säkerställa att Boozts processer är tids- och kostnadseffektiva. Det innebär att leda arbetet kring hanterings- och distributions-lösningar. Före Boozt var Lars Distribution Director på Nemlig.com.

Innehav i Boozt AB

-

REVISORS YTTRANDE OM BOLAGSSTYRNINGSRAPPORTEN

Till bolagsstämman i Boozt AB
organisationsnummer 556793-51835183

Uppdrag och ansvarsfördelning

Det är styrelsen som har ansvaret för bolagsstyrningsrapporten för räkenskapsåret 2020-01-01 - 2020-12-31 på sidorna 77-101 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 2021
Deloitte AB

Didrik Roos
Auktoriserad revisor





FÖRVALTNINGS- BERÄTTELSE

FÖRVALTNINGSBERÄTTELSE	105
Förslag till vinstdisposition.....	114
Risker och riskhantering.....	116

Moderbolagets verksamhet är att äga och förvalta det helägda dotterbolaget Boozt Fashion AB och dess dotterbolag. Under 2020 bedrevs merparten av koncernens verksamhet i Boozt Fashion AB, som driver Boozt.com, en av de ledande aktörerna på den nordiska e-handels-marknaden 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 2020.

Mer information om verksamheten

Boozt är ett nordiskt teknikföretag som säljer mode online, vilket inkluderar mode för kvinnor, män, barn, sport, skönhet och heminredning. Genom webbbutikerna Boozt.com och Booztlet.com erbjuder koncernen sina kunder ett utvalt och aktuellt utbud av modevarumärken som är relevanta för många olika livsstilsgrupper. Per den 31 december 2020 hade Boozt.com 2 043 000 aktiva kunder (1 606 000) tack vare en bekväm shoppingupplevelse med hög servicenivå, både på mobila enheter och stationära datorer, snabba leveranser och enkla returer.

Ovanstående faktorer har genererat en hög kundnöjdhet, vilket styrks av en Net Promoter-poäng (NPS) om 70 (69) och en Trustpilot-poäng om 4,6 (4,6). Den höga kundnöjdheten resulterar i en stark lönsamhet på ordernivå där kunderna visar en hög lojalitetsnivå som innebär att investeringen i nya kunder återbetalar sig inom 18 månader.

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 och integrerad teknologi-plattform som gör det möjligt för koncernen att kontrollera kundupplevelsen och uppnå ytterligare tillväxt. Varuhanteringen sker på det automatiserade

hanteringscentret som är strategiskt beläget i Ängelholm. Hanteringscentret består av två separata kuber med en yta om 43 500 kvadratmeter (77 000 kvadratmeter vid full utbyggnad). Det är utrustat med 490 plockningsrobotar och har en kapacitet överstigande 1 500 000 lagerplats-enheter ("SKU"), som möjliggör leverans nästa dag till 90% av kunderna i Norden. Dessutom har Boozt kapacitet att leverera samma dag till 3,5 miljoner invånare i södra Sverige och i Danmark.

Boozt har presterat mycket bra tillväxtmässigt, vilket huvudsakligen är drivet av Boozt.com:s snabba utveckling, samt Booztlet.com:s starka tillväxt de senaste åren. Den snabba tillväxten kan främst tillskrivas Boozts starka ställning på online-marknaden och dess konkurrenskraftiga kunderbudande, som har gjort att Boozt har kunnat locka nya kunder och öka antalet ordrar från återkommande kunder.

Boozt bildades 2007 för att bedriva outsourcad monobrand-verksamhet av modevarumärken online. I sin nuvarande form har koncernen varit verksam sedan 2011 då Boozt.com lanserades som en multibrand-webbutik byggd på en egenutvecklad plattform. Under åren därefter har betydande investeringar gjorts för att öka tillväxten och antalet kunder. Bolaget lanserade Booztlet.com 2015 och Booztlet's strategi är att bli Nordens ledande outlet-aktör online.

För att effektivt ta tillvara på möjligheten som den växande nordiska online-marknaden innebär och ta hand om målkundgrupperna investerar koncernen fortlöpande i framtida tillväxt genom att fokusera på relevant marknadsföring.

Den 31 maj 2017 noterades Boozt AB (publ) på Nasdaq OMX Stockholm (Mid Cap). Noteringen av bolagets aktier har gett koncernen tillgång till kapitalmarknaden och möjliggjort etableringen av en bred bas av nordiska och internationella aktieägare. Noteringen var en viktig milstolpe för koncernen på resan mot att bli Nordens främsta e-handelsåterförsäljare av mode.

Den 20 november 2020 parallellnoterades Booztaktien på Nasdaq OMX Copenhagen (Mid Cap). Parallellnoteringen var nästa steg på resan och förankrade koncernens ställning som ett Öresundsföretag. Parallellnoteringen gjordes även för att understödja framtida tillväxt, ge koncernen förbättrad tillgång till kapitalmarknaden och etablera en ännu bredare bas av nya danska och internationella aktieägare. Dessutom har parallellnoteringen inneburit en ökad kännedom om Boozt bland koncernens kunder och leverantörer.

Koncernens verksamhet är indelad i tre operativa segment: Boozt.com, Booztlet.com och Övrigt. Segmentet Boozt.com avser verksamheterna på Boozt.com-webbplatsen. Segmentet Booztlet.com avser verksamheterna på Booztlet.com-webbplatsen, som är koncernens online-outlet. I segmentet Övrigt ingår koncernens två fysiska outlet-butiker Booztlet och den fysiska butiken Beauty by Boozt.

Boozt AB:s räkenskaper redovisas i svenska kronor, vilket är bolagets redovisningsvaluta.

Årsredovisningen presenteras i miljoner kronor, om inget annat anges, varför det kan förekomma avrundningsdifferenser i totalsummorna.

Räkenskapsåret 2020

Kommentarer till koncernens resultaträkning

Nettoomsättning

Nettoomsättningen för helåret 2020 ökade med 27,3% (23,0%) till 4 359,3 miljoner kronor (3 424,9), hänförligt till segmenten Boozt.com och Booztlet.com som hade en tillväxt om 19,8% (18,5%), respektive 127% (133%). Nettoomsättningstillväxten påverkades negativt av valutaeffekter till följd av att den svenska kronan stärktes, övergången till ett konsignationsliknande avtal med en stor varumärkespartner, vilket trädde i kraft under oktober 2019, samt av införandet av en "fair use"-policy i november 2019, då omkring 9 000 kunder blockerades, vilket huvudsakligen gjordes på grund av ett onormalt returbeteende.

Året började enligt förväntningarna, men när coronapandemin bröt ut i mars 2020 förändrades situationen drastiskt. De nordiska regeringarnas åtgärder för att mildra och kontrollera smittspridningen hade en väsentlig påverkan på den generella mode- och klädkonsumtionen, vilket påverkade nettoomsättningen negativt i mars. Dessutom vidtog koncernen en del försiktighetsåtgärder för att anpassa sig till den nya situationen och säkerställa att verksamheten kunde fortsätta vara fullt operativ. Inledningsvis reducerade koncernen andelen "upfront" inköp inför den kommande höst/vintersäsongen 2020 och kreditfaciliteten om 200 miljoner kronor utnyttjades för att stärka likviditeten. En extraordinär nedskrivning av lager från tidigare säsonger gjordes under första kvartalet för att avspejla en förväntad minskad efterfrågan på mode. Nedskrivningen innebar att koncernen kunde fokusera på att sälja varor från innevarande säsong på Boozt.com samtidigt som Booztlet.com gavs möjlighet att sälja de nedskrivna varorna.

Under våren och under resten av året fick koncernen medvind genom att online-handeln ökade kraftigt, drivet av coronapandemin. Tack vare försiktighetsåtgärder som vidtogs i början av pandemins utbrott kunde koncernen fokusera enbart på varor från innevarande säsong på Boozt.com, som uppnådde en stark säljfrekvens och därmed frigjorde kapacitet som möjliggjorde stora inköp av tillgängliga överskottslager från koncernens varumärkespartners. Den starka säljfrekvensen under vår- och sommarmånaderna ledde till att tillgången på några av de mest efterfrågade varorna var begränsad till följd av COVID-19-relaterade förseningar i leveranskedjan under hösten och vintern, vilket delvis kompensades av en ovanligt hög andel kampanjvaror under hela det andra halvåret.

Koncernen välkomnade över 400 000 nya aktiva kunder under året och coronapandemin bidrog till en förändrad produktmix med stark tillväxt i kategorierna Män, Barn, Sport och Beauty och en lägre andel kläder för speciella tillfällen. Den förändrade produktmixen såväl som införandet av "fair use"-policyn i november 2019 bidrog till att returandelen minskade.

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, samt ett nytt rekord i hanteringscentret för antal hanterade orders per timme.

Nettoomsättningen i Norden ökade med 28,2%, drivet av Sverige och Danmark. Ökningen i Norge påverkades negativt av att den norska kronan försvagades. Ökningen i Övriga Europa var 16,6%, drivet av Booztlets expansion till nya marknader.

Totalt sett skedde en nedgång i klädbranschen under året, men coronapandemin innebar att online-penetrationen gick snabbare och att konsumenterna har övergått till online-handel mer permanent, vilket påskyndar den strukturella tillväxten mot online-handel i Norden.

Övrigt-segmentet, inklusive koncernens fysiska butiker Booztlet och Beauty by Boozt, hade en nettoomsättning om 25,2 miljoner kronor (27,7). Beauty by Boozt-butiken i Köpenhamn stängdes i mars 2020. En uppsägningsklausul i Köpenhamnsbutikens leasingkontrakt har utnyttjats i april 2021 och leasingkontraktet kommer att löpa ut i april 2022. Under den återstående leasingperioden kommer en tillfällig Booztlet-butik att drivas i lokalen och den öppnades i juli 2020. En ny Beauty by Boozt-butik öppnades på Emporia i Malmö under juni 2020. De danska butikerna har varit stängda under våren och i slutet av året till följd av COVID-19-restriktioner.

Bruttovinst och rörelseresultat

Bruttovinsten för helåret ökade med 30,0% till 1 769,4 miljoner kronor (1 361,0). Bruttomarginalen ökade till 40,6% (39,7%), huvudsakligen drivet av en högre andel kampanjvaror, vilket avser varor köpta till lägre priser under säsong, till följd av att säljfrekvensen varit ovanligt hög under hela året. Den ökade säljfrekvensen drevs av ett förändrat konsumentbeteende, där en högre andel övergick till att handla online, vilket påskyndats av coronapandemin. Detta uppvägs för en minskad intäkt från avtal med varumärkespartners om en delad risk för osålda produkter. Denna intäkt är lägre i perioden jämfört med föregående år på grund av förändrade

avtalsstrukturer när ersättningen kan åberopas. Under 2020 har detta skett i slutet av försäljningssäsongen vilket innebär att den i större utsträckning påverkar det första kvartalet 2021 positivt jämfört med föregående år

Rörelseresultatet ökade till 182,3 miljoner kronor (91,8) för helåret medan rörelsemarginalen ökade med 1,5 procentenheter till 4,2% (2,7%). Ökningen drevs av den högre bruttomarginalen till följd av den tillfälliga effekten av den ovanligt höga andelen kampanjvaror samt av att alla rörelsenyckeltal förbättrades, särskilt andelen hanteringskostnader i förhållande till nettoomsättningen.

Under fjärde kvartalet gjorde koncernen en nedskrivning av en del av fordran avseende norska tullavgifter. Nedskrivningen gjordes då förfarandet för att begära återbetalning av tullavgifter avseende returerna från Norge har förändrats hos den norska skattemyndigheten. Av försiktighetsskäl gjordes en nedskrivning om cirka 12 miljoner kronor avseende den del av fordran på tullavgifter som avser 2019. Bolaget vidhåller fortfarande sin rätt mot den norska skattemyndigheten avseende dessa fordringar. Koncernen utfärdade även en diskretionär personalbonus om 10 miljoner kronor, motsvarande 20 000 kronor till alla anställda med undantag av koncernledningen.

Under året har inga statliga stöd till följd av COVID-19 erhållits.

Jämförelsestörande poster

Rörelseresultatet påverkades av engångskostnader om 36,6 miljoner kronor hänförliga till nedstängningen av den förlustbringande Beauty by Boozt-butiken i Köpenhamn. Engångskostnaderna för nedstängningen består av en nedskrivning av leasingtillgången uppgående till 25,7 miljoner kronor samt andra kostnader uppgående till 10,9 miljoner kronor hänförliga till nedskrivning av inredning och inventarier såväl som kostnader för uppsagd personal.

Rörelseresultatet påverkades även negativt av aktierelaterade ersättningar hänförliga till koncernens långsiktiga incitamentsprogram uppgående till 64,0 miljoner kronor (12,4), drivet av en värdestegring på koncernens aktiekurs samt börsnoteringskostnader om 7,5 miljoner kronor för parallellnoteringen på Nasdaq Copenhagen. Justerat

för jämförelsestörande poster ökade justerat rörelseresultat med 166 % till 290,3 miljoner kronor (109,0). Den justerade rörelsemarginalen ökade med 3,5 procentenheter till 6,7% (3,2).

Koncernen uppskattar att de tillfälliga COVID-19 effekterna påverkat justerad rörelsemarginal om cirka 1,5 procentenheter. Dessa effekter har främst påverkat den förbättrade bruttomarginalen genom den ovanligt höga andelen kampanjvaror samt en något lägre returandel på grund av en förändrad produktmix.

Finansiella poster

Koncernens finansiella kostnader uppgick under helåret till -12,0 miljoner kronor (-10,5) och finansiella intäkter uppgick till 0,0 miljoner kronor (-0,0).

Skatt

Skattekostnaden uppgick till -37,6 miljoner kronor (-26,5) och avser utnyttjande av skattemässiga underskott. Den effektiva skattesatsen uppgick till 22,0% (32,6%), drivet av avdragsgilla emissionskostnader som bokförts mot eget kapital, vilket delvis motverkades av förlusterna i Övrigt-segmentet där ingen uppskjuten skatt redovisas.

Periodens resultat

Nettoresultatet för helåret uppgick till 132,8 miljoner kronor (54,8). Resultat per aktie före utspädning uppgick till 2,27 kronor (0,96). Resultat per aktie efter utspädning uppgick till 2,21 kronor (0,95).

Kommentarer till koncernens rapport över finansiell ställning

Rörelsekapital

Koncernen redovisar ett rörelsekapital om 73,8 miljoner kronor (435,3) vilket motsvarar 1,7% (12,7%) av nettoomsättningen under de senaste tolv månaderna. Minskningen till 1,7% drevs huvudsakligen av en högre andel leverantörsskulder jämfört med lager, vilket är en följd av en högre omsättningshastighet för höst-/vintervaror 2020 jämfört med föregående år och en större andel kampanjvaror för att bibehålla lagernivåerna. Då kampanjvarorna köps in till hög rabatt under säsong har de en positiv påverkan både mot lagret och leverantörsskulderna eftersom de har en högre lageromsättningshastighet. Även en lägre returandel

hade en positiv påverkan eftersom det minskar varulagret. Jämfört med föregående år har förutbetalda kostnader och kundfordringar minskat då faktureringen av Boozt Media Partnership gjordes tidigare i år jämfört med föregående år. Dessutom har fordran för norska tullavgifter minskat till ungefär 19 miljoner kronor vid årets slut (54).

Nettoskuld

Koncernen hade en nettoskuld / -nettokassa om -1 006,2 miljoner kronor (295,6), drivet av en stark kassa som ökade till 1 714,5 miljoner kronor (339,4). Ökningen drevs av tillfört kapital genom nyemissionen i samband med parallellnoteringen, som efter avdrag för emissionskostnader uppgick till 795,0 miljoner kronor, samt av ett förbättrat kassaflöde från den löpande verksamheten. I mars 2020 utnyttjade koncernen kreditfaciliteten om 200 miljoner kronor, vilken var fullt återbetald i oktober 2020. Räntebärande skulder ökade till 708,3 miljoner kronor (635,1), drivet av finansieringen av det nya AutoStore 4 och tillkommande leasingsskuld om 132,1 miljoner kronor för den nya lagerbyggnaden. Ökningen uppvägdes delvis av omvärderingen av leasingkontraktet för den stängda Beauty by Boozt-butiken i Köpenhamn och återbetalning av tidigare AutoStore-lån. Outnyttjade kreditfaciliteter uppgick på balansdagen till 260 miljoner kronor (140). Se not 23 för mer information om koncernens kreditfaciliteter.

Anläggningstillgångar

Immateriella anläggningstillgångar ökade till 108,6 miljoner kronor (75,1) och är hänförligt till balanserade utvecklingskostnader för koncernens webbplattformar.

Materiella anläggningstillgångar ökade till 753,1 miljoner kronor (681,2). Ökningen drevs av den fjärde utökningsfasen av AutoStore på hanteringscentret samt överlåtelsen av nyttjanderättstillgången för den nya lagerbyggnaden i Ängelholm till ett belopp om 132,1 miljoner kronor. Detta uppvägde delvis för omvärderingen av den återstående leasingperioden och nedskrivningen hänförlig till Beauty by Boozt-butiken i Köpenhamn som gjordes under första kvartalet.

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

Eget kapital

Totalt eget kapital hänförligt till moderbolagets aktieägare ökade till 1 908,1 miljoner kronor (942,6), huvudsakligen drivet av nyemissionen i samband med parallellnoteringen på Nasdaq Copenhagen.

Totala tillgångar samt totalt eget kapital och skulder uppgick till 4 031,8 miljoner kronor (2 487,2).

Kommentarer till koncernens rapport över kassaflöden

Kassaflödet från den löpande verksamheten uppgick till 747,3 miljoner kronor (76,5).

Förbättringen jämfört med föregående år drevs av ett förbättrat rörelseresultat.

Kassaflödet från förändringar i rörelsekapitalet uppgick till 361,9 miljoner kronor (-122,4) och var huvudsakligen hänförligt till en lägre andel lager i förhållande till leverantörsskulder. Detta var en följd av den starka säljfrekvensen av höst/vintervaror jämfört med föregående år och av den ovanligt höga andelen kampanjvaror som har en högre omsättningshastighet.

Kassaflödet från investeringsverksamheten uppgick till -150,8 miljoner kronor (-171,3) hänförligt till den fjärde utökningsfasen av AutoStore och balanserade utvecklingskostnader för koncernens webbplattformar.

Kassaflödet från finansieringsverksamheten uppgick till 779,4 miljoner kronor (66,1), huvudsakligen hänförligt till erhållet kapital vid nyemissionen i samband med parallellnoteringen i Köpenhamn, varigenom koncernen erhöll 825,6 miljoner kronor före avdrag för emissionskostnader om 30,7 miljoner kronor. Övrigt kassaflöde från finansieringsverksamheten bestod av inbetalningar om 22,6 miljoner kronor vid ökning av aktiekapitalet genom optionslösen inom LTI-program 2015/2025, nya lån om 289,3 miljoner kronor samt amortering om -279,7 miljoner kronor, varav 200 miljoner kronor både utnyttjades och återbetalades under året.

Kassaflödet för helåret uppgick till 1 375,9 miljoner kronor (-28,8).

Flerårsöversikt

Miljoner kronor	2020	2019	2018	2017
Nettoomsättning	4 359,3	3 424,9	2 784,0	2 016,4
Rörelseresultat	182,3	91,8	68,1	-69,8
Rörelsemarginal	4,2%	2,7%	2,4%	-3,5%
Årets resultat	132,8	54,8	42,6	-12,6
Rörelsekapital*	73,8	435,3	314,6	200,4
Rörelsekapital i procent av nettoomsättning*	1,7%	12,7%	11,3%	9,9%
Nettoskuld/-nettokassa*	-1 006,2	295,6	-257,9	-328,5
Totala tillgångar	4 031,8	2 487,2	1 833,5	1 384,0
Soliditet*	47,3%	37,9%	47,5%	57,0%
Avkastning på eget kapital*	7,0%	5,8%	4,9%	neg
Årets kassaflöde	1 376,0	-28,8	-61,2	207,8
Genomsnittligt antal anställda	375	337	250	190

*Denna siffra är ett alternativt nyckeltal och förklaras på sidorna 182-186.

Väsentliga händelser under räkenskapsåret 2020**Nytt kreditavtal**

Under första kvartalet ingick Boozt ett avtal med Danske Bank avseende en revolverande kreditfacilitet. Krediten om 200 miljoner kronor sträcker sig över tre år och innehåller kovenantvillkor. Villkoren är oförändrade jämfört med föregående avtal. Kreditfaciliteten aktiverades i mars 2020 för att öka likviditetsreserven och den återbetalades under oktober 2020. Se not 22 för mer information om koncernens finansiering.

Beslut om insourcing av verksamheten avseende lager- och hanteringspersonal

Kontraktet med den externa bemanningsleverantören av lager- och hanteringspersonal, Logent AB, avslutades under fjärde kvartalet 2019. Efter utvärdering av olika alternativ för det framtida upplägget av verksamheten avseende lager- och hanteringspersonal visade sig insourcing av personalen vara det bästa alternativet både ur ett genomförande- och kostnadsperspektiv. En överenskommelse gjordes att all hanteringspersonal på Boozts hanteringscenter skulle övertas av Boozt den 1 januari 2021 och en ny organisation för lager- och hanteringspersonalen har byggts upp under 2020.

Beauty by Booxts fysiska butik stänger i Danmark och öppnar i Sverige

Efter utvärdering av Beauty by Booxts fysiska butiksverksamhet togs beslutet att verksamheten i Köpenhamn skulle upphöra. En uppsägningsklausul i Köpenhamnsbutikens leasingkontrakt har tillämpats under april 2021 och kontraktet löper ut i april 2022. Under den återstående hyresperioden kommer en Booxtlet-butik att drivas i lokalen, vilken öppnades under tredje kvartalet 2020. En ny fysisk Beauty by Booxt-butik öppnades i Malmö under andra kvartalet 2020. Nyttjandet av uppsägningsklausulen medförde en omvärdering av leasingkontraktet i rapporten över finansiell ställning för att inkludera en 18-månaders uppsägningsavgift, och den framtida leasingperioden ändrades från 2029 till 2022. Till följd av den ändrade bedömningen gjorde koncernen en nedskrivning av det återstående nyttjandevärdet för leasingtillgången, samtidigt som engångskostnader för nedstängningen togs. Kostnaderna uppgår sammanlagt till 35,4 miljoner kronor.

Återkallad prognos för 2020 samt extraordinär lagernedskrivning på grund av osäkerheten till följd av coronaviruset

Initialt hade utbrottet av coronapandemin en väsentlig negativ påverkan på modekonsumtionen. Till följd av osäkerheten kring hur påverkan skulle bli under resten av året återkallades prognosen för 2020 den 5 april. Osäkerheten till följd av att efterfrågan på mode förväntades minska ledde till en extraordinär lagernedskrivning av varor från tidigare säsonger uppgående till 57,8 miljoner kronor.

Utökning av automatiseringskapaciteten på hanteringscentret

Den fjärde utökningsfasen av AutoStore på hanteringscentret inleddes under andra kvartalet och togs delvis i bruk den 31 december 2020. Utökningsfasen kommer att vara fullt operativ under första kvartalet 2021.

Expansion till kategorin Home

Under det fjärde kvartalet lanserade Booxt.com kategorin Home för heminredning, med ambitionen att skapa det starkaste heminredningserbjudandet i Norden. Fokus kommer att ligga på nordiska hem- och inredningsvar-

umärken i mellan- till premium-prisklassen. Målsättningen är att erbjuda det bästa utbudet från välkända nordiska varumärken inom hem och inredning.

Parallellnotering av bolagets aktier på Nasdaq Copenhagen genom ett publikt erbjudande

Booxt AB offentliggjorde den 26 oktober sin avsikt att genomföra en parallellnotering av bolagets aktier på Nasdaq Copenhagen och dess övervägande om ett publikt erbjudande i Danmark i samband med noteringen.

Den danska allmänheten såväl som danska och internationella institutionella investerare visade stort intresse för erbjudandet, som blev övertecknat. Erbjudandet sattes med ett pris om 105 DKK per aktie och omfattade 5 737 085 nya aktier, vilket motsvarar ungefär 9% av det totala antalet stamaktier i bolaget efter genomförd emission. Ungefär 23% av aktierna tilldelades allmänheten i Danmark och 77% tilldelades danska och internationella institutionella investerare. Första handelsdagen på Nasdaq Copenhagen var den 20 november 2020.

Framgångsrikt genomförd Black Friday med en uppjusterad nettoomsättningsprognos för helåret

Under Black Friday-veckan och Cyber Monday välkomnade Booxt 100 000 nya kunder och hade en rekordhög försäljning. Trenden från tidigare kvartal fortsatte under Black Friday med stark tillväxt i kategorierna Barn, Sport, Beauty och Män. Ett rekordhøgt antal hanterade order per timme på Booxts hanteringscenter var en nyckel till att den framgångsrika veckan överträffade förväntningarna. Efter Black Friday-veckan och en i övrigt stark inledning på november uppdaterades den förväntade helårsprognosen för nettoomsättningstillväxt den 30 november 2020 till att bli över 25% (tidigare i den övre delen av intervallet 20-25%).

Nytt hanteringscenter

I enlighet med plan tillträdde Booxt leasingkontraktet för det nya hanteringscentret i slutet av det fjärde kvartalet. Byggnaden, som är ungefär 23 000 m², ligger bredvid det befintliga hanteringscentret i Ängelholm. Byggnaden kommer att integreras i verksamheten under 2021.

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

Cæcilie Rottbøll lämnade sin tjänst som CHRO (Chief Human Resource Officer) i slutet av juni 2020. Hon har ersatts av Sandra Joy Sahlertz som har varit på Booxt sedan 2012, senast som business development director. Sandra tillträdde sin nya tjänst och blev en del av koncernledningen när hon kom tillbaka från sin föräldraledighet i januari 2021.

Lars Lindgaard utsågs till Chief Supply Chain Officer den 29 maj 2020 efter att framgångsrikt varit ansvarig för hanteringsverksamheten sedan november 2019.

Under året har det inte skett några förändringar i styrelsen.

Tillsättning av valberedning

Valberedningen tillsattes enligt principerna som antogs på ordinarie bolagsstämma den 27 maj 2020. Principerna fastställer att valberedningen ska bestå av de per den 31 augusti 2020 till röstetalet tre 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
- Caroline Sjösten
(representerar Swedbank Robur Fonder)
- Johannes Wingborg
(representerar Länsförsäkringar Fondförvaltning)
- Henrik Theilbjørn
(I egenskap av styrelseordförande i Booxt AB (publ))

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

Händelser efter rapportperiodens utgång

Insourcing av hanteringspersonal

Booxt välkomnade 402 nya anställda den 1 januari 2021 när all hanteringspersonal på Booxts hanteringscenter övertogs från Logent AB.

Förändringar i koncernens ledningsgrupp

Anders Enevoldsen utnämndes till vd för Boxtlet i samband med att Boxtlet gjordes om till en fristående affärsenhet inom koncernen. För närvarande har Anders tjänsten som Head of Business Development, Investor Relations and Corporate Communication, och koncernen har utnämnt Ronni Funch Olsen till ny Head of Investor Relations and Corporate Communications. Fram tills att Ronni Funch Olsen tillträder sin tjänst i början av våren kommer Anders Enevoldsen fortsätta sin tjänst som Head of Investor Relations and Corporate Communication.

Förändrad segmentsrapportering

Från och med den 1 januari 2021 förändrar Booxt sin segmentsrapportering för att överensstämma med den interna rapporteringen till koncernledningen. Övrigt-segmentet, som omfattar koncernens fysiska butiker, delas upp mellan de två nuvarande huvudsegmenten Booxt.com och Boxtlet.com, där Beauty by Booxt blir en del av Booxt.com och Boxtlets outletbutiker blir en del av Boxtlet.com.

Emittering av C-aktier

Med stöd av bemyndigande från extra bolagsstämma den 1 juli 2020 tog styrelsen beslut per den 1 mars 2021 att emittera och därefter återköpa 1 017 450 C-akter. Aktierna emitterades och återköptes i enlighet med det prestationsbaserade aktieprogrammet LTI 2020 som antogs av den extra bolagsstämman den 1 juli 2020. Teckningskurs uppgick till aktiernas kvotvärde om cirka 0,083333 kronor per aktie.

Förändringar i Boxt's valberedning

Anders Lund som representerar BLS Capital Fondsmaeglerselskab A/S har utsetts till ny ledamot i Boxt's valberedning den 5 mars 2021. BLS Capital Fondsmaeglerselskab A/S har efter att valberedningens tillsättning tillkännagavs den 16 november 2020 blivit den röstmässigt största aktieägaren i Booxt AB. Johannes Wingborg som representerade Länsförsäkringar Fondförvaltning har lämnat valberedningen.

Utökning av automatiseringskapaciteten på hanteringscentret

Den femte utökningsfasen av AutoStore på hanteringscentret har inletts under det andra kvartalet och förväntas vara färdigställd under det tredje till fjärde kvartalet 2021.

Inga andra väsentliga händelser har inträffat efter rapportperiodens utgång.

Information om bolagets aktie

Boozt-aktien

Boozt-aktien är noterad på Nasdaq Stockholm och är parallelnoterad på Nasdaq Copenhagen.

Boozt-aktien handlas på Nasdaq Stockholm med tickern BOOZT och på Nasdaq Copenhagen med tickern Boozt DKK. Boozt-aktiens ISIN-kod är SE0009888738. Den sammanlagda genomsnittliga omsättningen av Boozt-aktien på Nasdaq Stockholm och Nasdaq Copenhagen var 243 300 aktier per dag under 2020 (78 633). Börsvärdet för bolaget per den 31 december 2020 uppgick till 11 898 miljoner kronor (3 041). Under perioden var det lägsta noterade marknadspriset vid stängning 36,2 kronor per aktie (25 mars) och det högsta noterade marknadspriset under perioden var 186,8 kronor (30 december). Stängningskurs per den 31 december 2020 var 186,8 kronor.

Per den 31 december 2020 hade bolaget cirka 15 000 aktieägare, varav de största aktieägarna var Ferd (8,9%), Sampension (8,7%), ATP (7,9%), Swedbank Robur (7,0%), Invesco (6,4%) och Kabouter (5,6%).

Det totala antalet aktier vid slutet av rapportperioden uppgick till 64 067 164 (57 370 853), med ett kvotvärde om 0,0833 kronor per aktie (0,0833). Aktiekapitalet består av två aktieslag: stamaktier om 63 692 578 emitterade aktier (57 370 853), med en röst per aktie, samt C-aktier om 374 586 emitterade aktier (0), med 1/10 röst per aktie. Det finns inga begränsningar i hur många röster varje aktieägare kan använda sig av på årsstämman. Samtliga stamaktier i bolaget är noterade. C-aktierna emitterades och återköptes i enlighet med LTI-program 2019/2022 per den 2 mars 2020. Under året emitterades 5 737 085

nya stamaktier i samband med bolagets parallelnotering på Nasdaq Copenhagen, och 584 640 nya stamaktier emitterades till följd av att 48 720 optioner löstes in inom LTI-program 2015/2025. Se not 25 för mer information om bolagets aktie.

Utöver aktier har bolaget emitterat optioner och teckningsoptioner med rätt att förvärva eller erhålla aktier enligt särskilda villkor. Per den 31 december 2020 hade koncernen fyra pågående långsiktiga incitamentsprogram: LTI-program 2015/2025, LTI-program 2018/2021, LTI-program 2019/2022 och LTI-program 2020/2023. Se not 9 för mer information om koncernens långsiktiga incitamentsprogram.

Hållbarhetsrapport

Den lagstadgade hållbarhetsrapporten presenteras på sidorna 36-75.

Bolagsstyrningsrapport

Koncernens bolagsstyrningsrapporten presenteras på sidorna 77-101.

Personal

Vid utgången av 2020 hade koncernen 436 anställda (371). Koncernens personal var huvudsakligen anställda i Boozt Fashion AB. Medelantalet anställda i koncernen var 375 (337), varav 65% kvinnor och 35% män (65% kvinnor och 35% män). Mer information om Boozts personal och företagskultur presenteras i hållbarhetsrapporten på sidorna 60-64.

Ersättningspolicy för ledande befattningshavare

Styrelsens föreslagna ersättningspolicy för ledande befattningshavare, som ska presenteras på den ordinarie bolagsstämman 2021 för godkännande, överensstämmer med den policy som godkändes av den ordinarie bolagsstämman 2020.

Information om den nuvarande ersättningspolicyn för ledande befattningshavare, som är godkänd av ordinarie bolagsstämman, finns i not 9 och i bolagsstyrningsrapporten på sidorna sida 79 och sidorna 87-88.

Transaktioner med närstående

Under året köpte ledningen aktier genom LTI-program 2015/2025 till ett sammanlagt värde av 0,3 miljoner kronor (3,0). Ett nytt långsiktigt incitamentsprogram, LTI-program 2020/2023, antogs den 1 juli 2020. Totala transaktioner med leverantörer som klassificeras som närstående uppgick till 58,1 miljoner kronor (43,2). Se not 27 för mer information om transaktioner med närstående.

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 Stockholm Mid Cap och sedan den 20 november 2020 parallellnoterat på Nasdaq OMX Copenhagen Mid Cap.

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

Nettoomsättningen för räkenskapsåret 2020 uppgick till 62,9 miljoner kronor (36,6) och bestod av under året fakturerade förvaltningstjänster enligt koncernens koncerninterna avtal med andra koncernföretag. Rörelseresultatet uppgick till -56,1 miljoner kronor (-11,6). Periodens kostnader avser främst kostnader i samband med parallellnoteringen av bolagets aktier på Nasdaq Copenhagen uppgående till 7,5 miljoner kronor, såväl som kostnader hänförliga till löner och aktierelaterade ersättningar till koncernledning samt ersättning till styrelsen.

Erhållna koncernbidrag från koncernbolag uppgick under 2020 till 128 miljoner kronor (0).

Nettoresultatet för räkenskapsåret 2020 uppgick till 62,8 miljoner kronor (-9,2).

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.

Prognos för 2021

Koncernen förväntar sig en nettoomsättningstillväxt i intervallet 20% till 25% under 2021. Nettomsättningstillväxten för 2021 baseras på ökade marknadsandelar, en fortsatt hög online penetration samt en återhämtning av den underliggande mode- och fashion marknaden när samhällena återöppnas.

Den justerade rörelsemarginalen förväntas överstiga 5%. Den underliggande justerade rörelsemarginalen för 2020 var omkring 5,2%, då den rapporterade justerade rörelsemarginalen påverkades positivt av omkring 1,5 procentenheter från den förändrade marknadsdynamiken under året orsakat av coronapandemin.

Kostnadseffektiviseringar från insourcing av hanteringspersonalen förväntas påverkas negativt av högre returkostnader drivet av efterfrågan på klädkategorier för speciella tillfällen som har en högre returandel, förväntas öka när samhällena återöppnas.

Prognosen förutsätter konstanta valutor under perioden från det här tillkännagivandet och under resten av räkenskapsåret.

Finansiella mål på medellång sikt fram till 2023

Styrelsen har uppdaterat de finansiella målen på medellång sikt till följd av den förändrade marknadsdynamiken samt att koncernen under 2020 översteg det tidigare finansiella målet på medellångsikt om en justerad rörelsemarginal överstigande 6%, två år tidigare än förväntat.

Prioritering av en fortsatt hög investering i tillväxt samt ett fortsatt stärkande av kundupplevelsen med en bibehållen stabil justerad rörelsemarginal, drivet av ett högt genomsnittligt ordervärde samt skalfördelar från en stark lokal närvaro i Norden.

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 mellan 5% till 7% under perioden till och med 2023.

Nettoomsättningstillväxt

Koncernen har som målsättning att växa väsentligt mer än den nordiska online-marknaden och därmed öka marknadsandelen. I linje med nettoomsättningstillväxten för 2020 planerar koncernen att växa väsentligt snabbare än den nordiska onlinemarknaden inom mode och livsstil. Den nordiska onlinemarknaden inom mode och livsstil beräknas växa med cirka 10% 2021. Huvudsakliga antaganden som understödjer målet för omsättningstillväxt baseras på:

- Fortsätta investera i en ledande kundnöjdhet
- Bli ledande inom angränsade kategorier till mode
- Aggressiv anskaffning av nya kunder med fortsatt fokus på relationen mellan kundlivslängd (CLV) och kundanskaffningskostnad (CAC)
- Hög investering i Booztlet.com för att driva på och bibehålla en fortsatt hög tillväxttakt

Justerad rörelsemarginal

Koncernen eftersträvar en justerad rörelsemarginal mellan 5% till 7% under perioden. En justerad rörelsemarginal på denna nivå medför en positiv generering av fritt kassaflöde. Huvudsakliga antaganden som understödjer målet för justerad rörelsemarginal baseras på:

- Bibehållande av genomsnittligt ordervärde omkring nuvarande nivå
- Bruttomarginal omkring 39-40%, understöds av avtalsmässiga förbättringar och disciplinerad prissättning
- Andelen hanteringskostnader mellan 11-12%. Huvudsakliga operativa effektivitetsförbättringar ska återinvesteras i en förbättrad kvalitet
- Andelen administrations- och övriga kostnader mellan 8-10%. Prioritet att återinvestera huvudsakliga skalfördelar till att bygga en ännu starkare kundupplevelse
- Andelen marknadsföringskostnader omkring 10%. Bibehålla en hög investeringsstakt i marknadsföring i syfte att utöka marknadsandelen. Hävstångseffekt från off-line marknadsföring förväntas delvis att återinvesteras i online marknadsföring

Utdelningspolicy

När bolagets utdelningsbara medel överstiger planerade investeringar i lönsam tillväxt kan överskottet delas ut till bolagets aktieägare. Bolaget har inte för avsikt att lämna utdelning på medellång sikt och det finns inga garantier för att utdelning ska lämnas ett specifikt år. Förslag om utdelningar, samt belopp och tidpunkter, beror på olika faktorer såsom finansiell ställning, investeringsbehov, förvärvsmöjligheter, generella ekonomiska och affärs-mässiga villkor samt andra faktorer som styrelsen kan bedöma relevanta för ett sådant beslut.

Styrelsen föreslår den ordinarie bolagsstämman 2021 att inga utdelningar ska utbetalas till aktieägarna för räkenskapsåret 2020.

Förslag till vinstdisposition**SEK**

Överkursfond	1 947 053 012
Balanserat resultat	-355 165 155
Årets resultat	62 845 808
Totalt	1 654 733 665

Styrelsen föreslår att vinstmedlen disponeras**enligt följande**

I ny räkning överföres	1 654 733 665
------------------------	---------------



Boozt.COM
FASHION ONLINE

RISKER OCH RISKHANTERING

Boozt arbetar kontinuerligt 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.

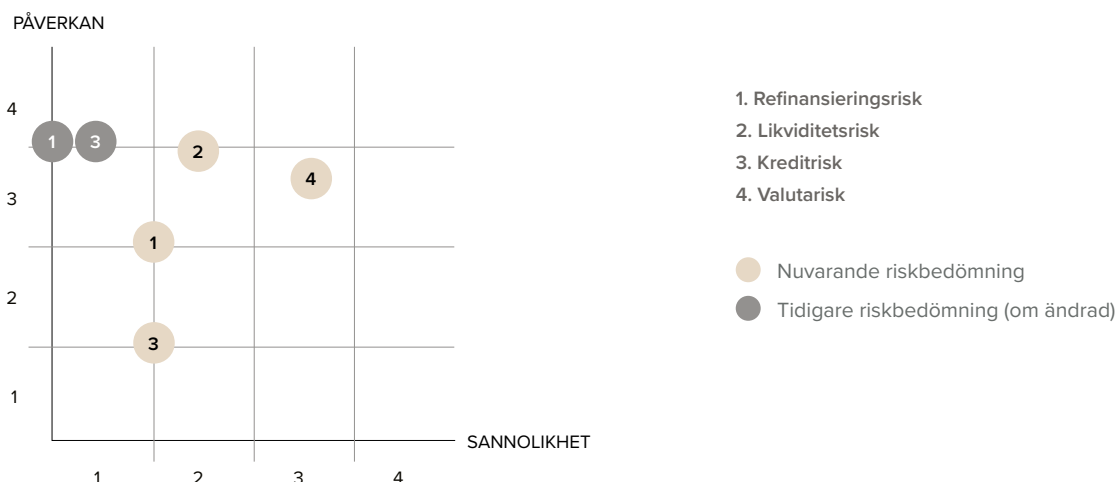
Operativa risker utvärderas ständigt i den dagliga verksamheten. Förvaltningsrelaterade frågor granskas regelbundet av ledningen och dokumenteras av den interna kontrollfunktionen. Varje månad rapporterar koncernledningen möjliga risker till styrelsen. Styrelsen ansvarar för koncernens riskhantering 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 2021. Vi har utvärderat riskbilden med hänsyn till den nuvarande ekonomiska osäkerheten till följd av den pågående coronapandemin. Trots att det finns en väsentlig osäkerhet kring dess påverkan, bedömer vi att risk 2, risk 4, risk 9 och risk 17 påverkas av situationen.

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 en lista 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: Minskad påverkan och sannolikhet jämfört med föregående år.

2. Likviditetsrisk

Risk att koncernen inte har en tillräcklig likviditetsreserv på grund av ineffektiv likviditetsplanering eller oväntade händelser som har stor kassaflödespåverkan.

Bedömning: Oförändrad jämfört med föregående år.

3. Kreditrisk

Risk att kreditförluster uppstår från koncernens finansiella fordringar på grund av att Koncernens motparter inte kan uppfylla sina förpliktelser.

Bedömning: Omformulerad från "Kundfordringar". Minskad påverkan och sannolikhet jämfört med föregående år.

4. Valutarisk

Valutakursfluktuationer kan påverka omräkningen av koncernens netto transaktionsexponering i utländska valutor negativt.

Bedömning: Oförändrad gentemot 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

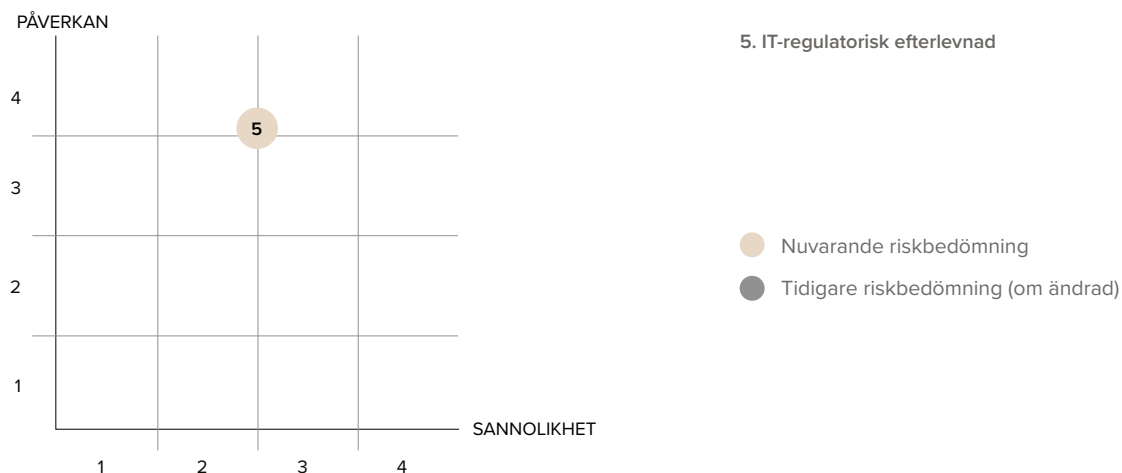
Koncernen upplever två låga säsongsbetonade punkter i likviditeten per verksamhetsår. Koncernen ska sträva efter att ha en tillräcklig likviditetsreserv. Priset för varor fastställs vid beställning men betalning sker vid leverans, vilket ger tillräckligt med tid för likviditetsplanering. Under perioder med sämre likviditet har koncernen tillgång till en kreditfacilitet, samt en checkräkningskredit för att säkerställa en tillräcklig likviditetsreserv.

3. Kreditrisk

Koncernen använder ett flertal betalningsleverantörer och erhåller vanligtvis betalning inom ett fåtal dagar varför kredittiden är begränsad. Koncernen tar ingen kreditrisk när kunder väljer faktura alternativ som betalningsmetod. Kundfordringar hålls gentemot koncernens varumärkespartners, mot vilka koncernen regelbundet genomför varuinköp och innehar en skuld gentemot dessa.

4. Valutarisk

Transaktionsexponeringen hanteras främst genom naturliga 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-regulatorisk efterlevnad

Risk avseende efterlevnad av EU:s dataskyddsförordning/GDPR. Särskilt med avseende på relationer med tredje part.

Bedömning: Oförändrad jämfört med föregående år.

Riskhantering

5. IT-regulatorisk 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.

Nedgraderade risker

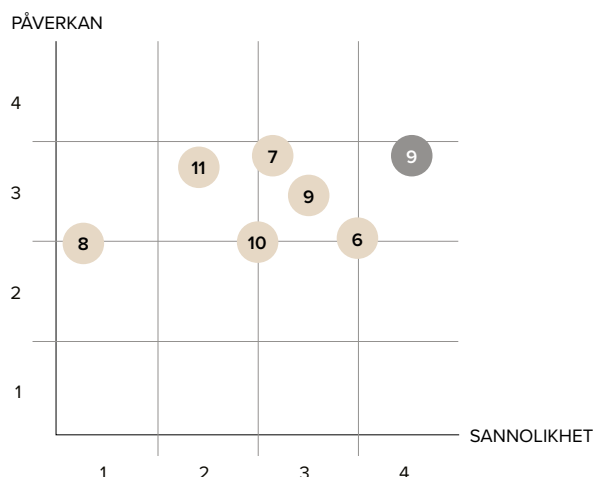
Leverantörsrisker

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

Bedömning: Nedgraderad från de 20 största riskerna

Leverantörsrisker

Risken har nedgraderats då koncernen har etablerat långsiktiga relationer med över 1 000 olika varumärkespartners. Efterhand som koncernen har vuxit har beroendet av enskilda varumärken minskat samtidigt som koncernens standard har ökat.

**6. Konkurrenskraft****7. & 8. Personal****9. Övergripande ekonomiska risker****10. Ryktesrisk****11. Förvärv**

● Nuvarande riskbedömning

● Tidigare riskbedömning (om ändrad)

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

6. Konkurrenskraft

Risk att koncernens huvudkonkurrenter stärker sina marknadspositioner på koncernens bekostnad och/eller en internationellt stark marknadsaktör etablerar sig på den nordiska marknaden och förändrar marknadsvillkoren väsentligt.

Bedömning: Oförändrad mot föregående år.

7 & 8 Personal

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

8: Risk att koncernen inte har förmåga att attrahera önskad personal

Diverse orsaker kopplade till erbjudandet såsom monetära, förmåner, arbetsmiljö osv. Ökat fokus på digitalisering varför koncernens personal är attraktiva på arbetsmarknaden.

Bedömning: Oförändrade gentemot föregående år.

9. Övergripande ekonomiska risker

Risker hänförliga till förändringar i den makroekonomiska utvecklingen i det geografiska område som Boozt är verksam i.

Bedömning: Minskad påverkan och sannolikhet jämfört med föregående år.

10. Ryktesrisk

Risker på grund av negativa förändringar i koncernens rykte.

Bedömning: Oförändrade gentemot föregående år.

11. Förvärv

Risk att ett förvärv kan medföra svårigheter i integrationen av det förvärvade bolagets verksamhet vilket kan störa koncernens nuvarande verksamhet och ha en väsentlig negativ inverkan på koncernens verksamhet.

Bedömning: Ny bland de 20 största riskerna.

Riskhantering

6. 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.

7 & 8 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.

9. Övergripande ekonomiska risker

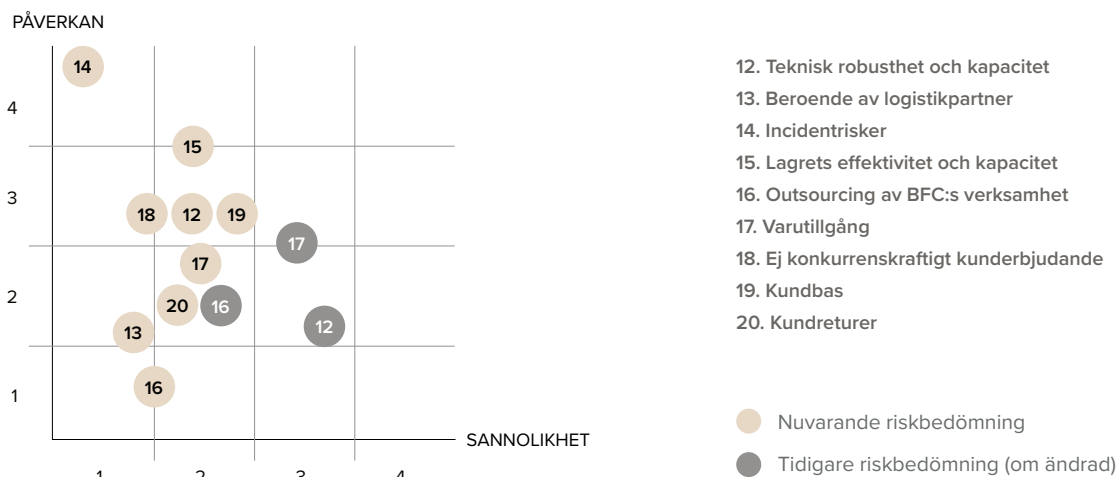
Vi övervakar aktivt makroekonomiska trender och utvecklingen i regionen som vi är verksam i, såväl som online-faktorer och trender som kan påverka branschen vi är verksam i. För att lindra påverkan av en efterfrågechock fokuserar vi på att ha så få fasta kostnader som möjligt för att kostnadsbasen ska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

10. Ryktesrisk

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".

11. Förvärv

Koncernen kommer inte genomföra ett förvärv i orelaterade områden, utöka kärnverksamheten utanför Norden eller riskera den nuvarande enhetsekonomin. Ett strategisk förvärv kommer att göras med syftet att få tillgång till specifik kategoriskompetens, få tillgång till ny teknik eller öka koncernens nuvarande närvaro på den nordiska marknaden.



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: Ökad påverkan och minskad sannolikhet 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: Oförändrad gentemot föregående år.

14. Incidentrisker

Risk för brand- eller skadaolycka i Boozt Fulfillment Center. En olycka kan medföra att hanteringscentret måste stänga vilket kan få en betydande inverkan på koncernens verksamhet.

Bedömning: Oförändrad gentemot föregående år.

15. Lagrets effektivitet och kapacitet

Verksamheten är beroende av effektiv logistikinfrastruktur. Med ökade returvolymerna ökar antalet timmar med behov av manuellt arbete, med mindre förmåga att öka effektiviteten.

Bedömning: Oförändrad gentemot 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 ITkatastrofplan 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 öka kapaciteten.

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: Minskad sannolikhet och minskad påverkan gentemot föregående år.

17. Varutillgång

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

Bedömning: Minskad sannolikhet och påverkan gentemot föregående år.

18. 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: Oförändrad jämfört med föregående år.

19. Marknadsföring

Risk relaterad till effektiva marknadsföringsaktiviteter. Koncernen är beroende av tredjepartsleverans av sökmotormarknadsföring ("SEM") och sökmotoroptimering ("SEO") för att generera webbtrafik och utöka sin kundbas. Nya regleringar kan också begränsa koncernens möjligheter att bedriva direktmarknadsföring och kundkommunikation.

Bedömning: Ny bland de 20 största riskerna.

20. Kundreturer

Risk för ett misslyckande med att uppfylla kundernas förväntningar eller en förändring av kundbeteendet kan leda till ökad returgrad.

Bedömning: Ny bland de 20 största riskerna.

Nedgraderade risker

Brister i prissättning eller andra datamoment i webbutiken

Risker hänförliga till fel prissättning i kunderbudandet.

Bedömning: Nedgraderad från de 20 största riskerna

Operativt beroende av externa leverantörer

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

Bedömning: Nedgraderad från de 20 största riskerna

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. Då vi tog över kontrollen över personalen på BFC den 1 Januari 2021 övervakar vi noggrant verksamheten.

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. Ej konkurrenskraftigt kunderbudande

Få en överblick över marknadstrenderna genom att delta på modemässor, följa konkurrensbilden och Net Promoter-poäng samt ständigt utvärdera produkterbudandet och produktkategorierna.

19. Marknadsföring

Koncernen övervakar och utvärderar kontinuerligt lönsamheten och effektiviteten för specifika kampanjer och kanaler som används för att förbättra avkastningen på marknadsföringen. Användningen av olika metoder och olika partners minskar exponeringen för nya eller ändrade regleringar.

20. Kundreturer

Kundreturer övervakas kontinuerligt av koncernen för att upptäcka trender eller förändringar i kundbeteende. Koncernen arbetar aktivt med att sänka kundreturgraden. En "fair use" policy implementerades 2019 där kunder med onormal returfrekvens blockeras från webbshoppen.

Brister i prissättning eller andra datamoment i webbutiken

Risken har nedgraderats då den interna kontrollmiljön kring prissättning har stärkts och förbättrats.

Operativt beroende av externa leverantörer

Risken har nedgraderats då koncernen har insourcat kritiska tredje-parts lösningar involverade i verksamheten, såsom WMS och Finance.



FINANSIELL RAPPORTERING

FINANSIELL RAPPORTERING	122
Koncernens resultaträkning	123
Koncernens rapport över finansiell ställning	124
Koncernens rapport över förändringar i eget kapital	125
Koncernens rapport över kassaflöden	126
Noter	127
Moderbolagets resultaträkning	166
Moderbolagets balansräkning	167
Moderbolagets förändringar i eget kapital	168
Moderbolagets kassaflöde	169
Moderbolagets noter	170
Intygande	176
Namnteckningar	177
Revisionsberättelse	178

KONCERNENS RESULTATRÄKNING

Miljoner kronor om inget annat anges	Not	01-01-2020 31-12-2020	01-01-2019 31-12-2019
RÖRELSENS INTÄKTER			
Nettoomsättning	3,4	4 359,3	3 424,9
Summa rörelsens intäkter		4 359,3	3 424,9
RÖRELSENS KOSTNADER			
Kostnader för handelsvaror		-2 589,9	-2 063,9
Övriga externa kostnader	6,7,8	-1 081,1	-935,7
Personalkostnader	9	-325,5	-225,3
Av- och nedskrivningar av materiella och immateriella anläggningstillgångar	8,10	-161,8	-106,2
Övriga rörelsekostnader	5	-18,8	-2,0
Summa rörelsens kostnader		-4 177,0	-3 333,1
RÖRELSERESULTAT (EBIT)		182,3	91,8
RESULTAT FRÅN FINANSIELLA POSTER			
Finansiella intäkter	11	-0,0	-0,0
Finansiella kostnader	8,11	-12,0	-10,5
Finansnetto		-12,0	-10,5
RESULTAT FÖRE SKATT		170,4	81,3
Skatt på årets resultat	12	-37,6	-26,5
ÅRETS RESULTAT		132,8	54,8
RESULTAT HÄNFÖRLIGT TILL:			
Moderbolagets ägare		132,8	54,8
Resultat per aktie före utspädning (kronor)	13	2,27	0,96
Resultat per aktie efter utspädning (kronor)	13	2,21	0,95

Avrundningsdifferenser kan påverka summeringarna

KONCERNENS RAPPORT ÖVER TOTALRESULTAT

Miljoner kronor	Not	01-01-2020 31-12-2020	01-01-2019 31-12-2019
ÅRETS RESULTAT		132,8	54,8
Poster som kan omklassificeras till resultaträkningen			
Omräkningsdifferans	25	0,4	-0,1
ÖVRIGT TOTALRESULTAT		133,2	54,7
ÅRETS TOTALRESULTAT HÄNFÖRLIGT TILL			
Moderbolagets ägare		133,2	54,7

Avrundningsdifferenser kan påverka summeringarna

KONCERNENS RAPPORT ÖVER FINANSIELL STÄLLNING

Miljoner kronor	Not	31-12-2020	31-12-2019
TILLGÅNGAR			
Anläggningstillgångar			
Immateriella anläggningstillgångar			
Goodwill	14	9,4	9,8
Webbplattform	15	99,1	65,3
		108,6	75,1
Materiella anläggningstillgångar			
Nyttjanderättstillgångar	8	460,8	421,4
Maskiner och inventarier	16	292,4	259,8
		753,1	681,2
Övriga anläggningstillgångar			
Depositioner		7,0	12,3
Uppskjuten skattefordran	12	9,4	46,9
		16,4	59,2
Summa anläggningstillgångar		878,0	815,5
Omsättningstillgångar			
Varulager	18	1 247,4	1 043,8
Kundfordringar	19	29,4	50,5
Övriga fordringar		91,3	105,9
Aktuell skattefordran		1,9	1,3
Förutbetalda kostnader och upplupna intäkter	20	69,1	130,8
Likvida medel	21	1 714,5	339,4
Summa omsättningstillgångar		3 153,8	1 671,7
SUMMA TILLGÅNGAR		4 031,8	2 487,2
EGET KAPITAL OCH SKULDER			
Eget kapital			
Aktiekapital		5,3	4,8
Övrigt tillskjutet kapital		2 010,3	1 178,6
Reserver		0,6	0,2
Balanserat resultat inklusive årets resultat		-108,1	-240,9
Eget kapital hänförligt till moderbolagets aktieägare	25	1 908,1	942,6
Långfristiga skulder			
Räntebärande skulder	22	114,1	109,3
Leasingskulder	8	432,9	382,5
Övriga avsättningar	23	50,0	12,6
Summa långfristiga skulder		597,0	504,4
Kortfristiga skulder			
Räntebärande skulder	22	103,2	98,4
Leasingskulder	8	58,1	44,8
Leverantörsskulder		889,0	500,7
Övriga skulder		123,3	100,5
Upplupna kostnader och förutbetalda intäkter	24	353,1	295,8
Summa kortfristiga skulder		1 526,6	1 040,3
Summa skulder		2 123,7	1 544,6
SUMMA EGET KAPITAL OCH SKULDER		4 031,8	2 487,2

Avrundningsdifferenser kan påverka summeringarna

KONCERNENS RAPPORT ÖVER FÖRÄNDRINGAR I EGET KAPITAL

Miljoner kronor	Aktiekapital	Övrigt 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

Miljoner kronor	Aktiekapital	Övrigt tillskjutet kapital	Reserver	Balanserat resultat inkl. årets resultat	Totalt eget kapital hänförligt till moderbolagets aktieägare
Ingående eget kapital 01-01-2020	4,8	1 178,6	0,2	-240,9	942,6
Årets resultat	-	-	-	132,8	132,8
Övrigt totalresultat	-	-	0,4	-	0,4
SUMMA ÅRETS TOTALRESULTAT	-	-	0,4	132,8	133,2
Nyemission	0,6	847,7	-	-0,0	848,2
Emissionskostnader	-	-30,7	-	-	-30,7
Akierelaterade ersättningar	-	14,8	-	-	14,8
Summa transaktioner med ägare	0,6	831,8	-	-0,0	832,3
Utgående eget kapital 31-12-2020	5,3	2 010,3	0,6	-108,2	1 908,1

Avrundningsdifferenser kan påverka summeringarna

KONCERNENS RAPPORT ÖVER KASSAFLÖDEN

Miljoner kronor	Not	01-01-2020 31-12-2020	01-01-2019 31-12-2019
KASSAFLÖDE FRÅN DEN LÖPANDE VERKSAMHETEN FÖRE FÖRÄNDRINGAR I RÖRELSEKAPITAL			
Rörelseresultat		182,3	91,8
Justering för poster som inte ingår i kassaflödet:			
Aktierelaterad ersättning utan kassaflödespåverkan (sociala avgifter)		38,0	4,2
Aktierelaterad ersättning utan kassaflödespåverkan		14,8	7,2
Förändring av övriga avsättningar		1,5	-
Av- och nedskrivningar av materiella och immateriella anläggningstillgångar	10	161,8	106,2
Övriga ej kassaflödespåverkande poster		-0,4	0,7
Erlagd ränta	11	-12,0	-10,5
Betald inkomstskatt		-0,7	-0,7
KASSAFLÖDE FRÅN DEN LÖPANDE VERKSAMHETEN FÖRE FÖRÄNDRINGAR I RÖRELSEKAPITAL		385,4	198,9
KASSAFLÖDE FRÅN FÖRÄNDRINGAR I RÖRELSEKAPITAL			
Förändring av varulager		-203,6	-59,0
Förändring av rörelsefordringar		97,3	-106,6
Förändring av rörelseskulder		468,2	43,1
Förändring av rörelsekapital		361,9	-122,4
KASSAFLÖDE FRÅN DEN LÖPAND EVERKSAMHETEN		747,3	76,5
KASSAFLÖDE FRÅN INVESTERINGSVERKSAMHETEN			
Förvärv av koncernföretag	17	-2,0	-3,9
Förvärv av materiella anläggningstillgångar	16	-95,7	-127,6
Förändringar av finansiella anläggningstillgångar		5,3	0,0
Förvärv av immateriella anläggningstillgångar	15	-58,3	-39,8
KASSAFLÖDE FRÅN INVESTERINGSVERKSAMHETEN		-150,8	-171,3
KASSAFLÖDE FRÅN FINANSIERINGSVERKSAMHETEN			
Nyemission		848,2	10,3
Emissionskostnader		-30,7	-
Upptagna lån		289,3	132,7
Amortering av lån	22	-279,7	-35,5
Amortering av leasingskuld	8	-47,7	-41,5
KASSAFLÖDE FRÅN FINANSIERINGSVERKSAMHETEN		779,4	66,1
Årets kassaflöde		1 375,9	-28,8
Valutakurs vinster/förluster i likvida medel		-0,8	-0,1
Likvida medel vid periodens början		339,4	368,3
LIKVIDA MEDEL VID PERIODENS SLUT	21	1 714,5	339,4

Avrundningsdifferenser kan påverka summeringarna

NOT 1 - REDOVISNINGSPRINCIPER

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

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

Styrelsen och verkställande direktören har den 16 april 2021 godkänt årsredovisningen och koncernredovisningen som kommer att läggas fram för antagande på årsstämman den 27 maj 2021.

Tillämpade regelverk

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

Nya eller ändrade redovisningsstandarder och principer

Den pågående referensräntereform som innebär att de befintliga referensräntorna IBOR, kommer att bytas ut mot alternativa riskfria räntor. Som ett led i referensräntereformen har det bland annat skett ändringar i IFRS 9 och IFRS 7. Dessa ändringar sker i två faser där fas 1 är tillämpbar från och med 1 januari 2020. Boozt är främst exponerad gentemot IBOR via befintlig extern upplåning samt gentemot övriga referensräntor såsom EURIBOR, LIBOR, NIBOR och CIBOR via koncernens tillgängliga kreditfacilitet.

FAS 1 är främst kopplad till säkringsredovisning och har därigenom inte haft någon påverkan då koncernen inte tillämpat säkringsredovisning under 2020.

Övriga nya eller reviderade redovisningstandarder och tolkningar som tagits i bruk under 2020 har inte haft någon betydande påverkan på koncernens finansiella rapportering för 2020.

Valuta

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

Konsolidering

Dotterbolag

Dotterföretag är alla enheter över vilka koncernen har det bestämmande inflytandet. Koncernen har bestämmande inflytande över ett bolag när det är utsatt för eller har rätt till rörlig avkastning från bolagets tillgångar och har möjlighet att påverka avkastningen genom sitt inflytande i bolaget. Dotterföretag konsolideras från det datum då det bestämmande inflytandet överförs till koncernen. De utesluts från koncernredovisningen från det att kontrollen upphör. Förvärv redovisas enligt förvärvsmetoden, metoden innebär att förvärvet av ett dotterbolag betraktas som en transaktion genom vilken koncernen indirekt förvärvar dotterföretagets tillgångar och tar över dess skulder. I förvärvsanalysen/köpeskillingen fastställs det verkliga värdet vid förvärvstidpunkten för de förvärvade identifierbara tillgångarna och förpliktelserna och eventuella minoritetsintressen.

Transaktionskostnader, förutom 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 realiserade 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 utifrån 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 realiserar 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 kontrakt, 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.

Förväntade returer baseras på historisk försäljningsstatistik och en bedömning av framtida reklamationer och returer som uppkommer under samma period som försäljningen.

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. Koncernen skriver av och redovisar en intäkt för utnyttjade presentkort med obegränsad giltighetstid när det är sannolikt att dem inte kommer att utnyttjas.

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

Koncernens 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. Koncernen har tre pågående eget kapital reglerade incitamentsprogram som klassificeras som aktierelaterade ersättningar under IFRS 2.

LTI Program 2015/2025 ger deltagarna rätt att lösa in och konvertera en intjänad option till tolv stycken stamaktier till ett förutbestämt lösenpris om deltagaren är kvar i anställning vid varje intjäningsperiods slut. Inom LTI Program 2019/2022 och LTI Program 2020/2023 ges deltagare möjlighet att erhålla aktier i bolaget vederlagsfritt utifrån uppfyllandet av specifiserade prestationsmål i programmen.

Kostnader för aktierelaterade ersättningar redovisas som personalkostnader och motsvarar värdet för erhållna tjänster. Kostnaderna periodiseras över programmets löptid och motsvarar verkligt värde på tilldelade eget kapitalinstrument. Det verkliga värdet fastställs på tilldelningsdagen, det datum då programmen antogs av årsstämman. Tjänstevillkor och prestationsvillkor som inte är markandsvillkor i programmen värderas till aktuell aktiekurs på tilldelningsdagen. Värdet för markandsvillkor fastställs genom en vedertagen värderingsmetod, såsom Black & Scholes eller en Monte Carlo simulering. Ingen efterföljande omvärdering av det verkliga värdet på instrumenten sker.

Då programmen är eget kapitalreglerade redovisas kostnaden mot en ökning av eget kapital inom övrigt tillskjutet kapital. Den redovisade kostnaden är baserat på det antal aktier som förväntas falla ut inom programmen vid intjäningsperiodens slut. Den förväntade kostnaden periodiseras över programmets löptid. Redovisade kostnader justeras vid varje rapporteringstillfälle i aktuell period om estimerat antal aktier som kommer att tjänas in förändras på grund av ändrade åtaganden om uppfyllande av prestationsmål och anställningsmål.

Vid intjäningstidens slut justeras kostnaderna för icke-markandsvillkor efter faktiskt antal aktier som föll ut i

programmet. Markandsvillkor redovisas som kostnad oavsett om det specifika marknadsvillkoret uppfylls eller inte.

Sociala avgifter för de anställdas förmånsvärde kostnadsförs och periodiseras över programmets intjäningsperiod. Avsättningen för sociala avgifter är baserat på det antal aktier som anses vara intjänade vid varje rapporteringstidpunkt och beräknas som skillnaden mellan aktuellt marknadspris på bolagets aktie och det vederlag deltagaren ska betala per erhållen aktie inom programmet. Omvärdering av avsättning för sociala avgifter till följd av ändrat aktiepris redovisas i innevarande period.

Mer information om koncernens långsiktiga incitamentprogram finns i not 9.

Leasingavtal

Koncernen bedömer om ett kontrakt är, eller innehåller ett leasingavtal vid avtalets början. Koncernen redovisar en nyttjanderättstillgång och en motsvarande leasingkulder för samtliga leasingavtal i vilka koncernen är leasetagare, förutom för korttidsleasingavtal, (leasingavtal 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 lätttnadsreglerna 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.

Leasingkulden 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. 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.

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.

Leasingkulder presenteras på egen rad i rapport över finansiell ställning. Leasingkulder redovisas i efterföljande perioden genom att skulden ökas för att återspegla effekten av ränta samt reduceras för att återspegla effekten av erlagda leasingavgifter. Leasingkulder omvärderas med en motsvarande justering av nyttjanderättstillgången enligt de reglerna som återfinns i standarden.

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 ett sannolikt utnyttjande 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 de uppkommer. För mer information om koncernens leasingavtal se not 8.

Finansiella intäkter och kostnader

Finansintäkter omfattar ränteintäkter på investerat kapital och finansiella instrument som värderas över resultaträkningen.

Finansiella kostnader innefattar räntekostnader på upplåning och förluster på finansiella instrument värderade till verkligt värde via resultaträkningen. Från och med 2019 redovisas räntekostnader för leasingavtal som en finansiell kostnad på grund av implementeringen av IFRS 16.

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 skatt hänförlig till tidigare perioder. Uppskjuten skatt redovisas i sin helhet, enligt rapport över finansiell ställningsmetod, 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 realiseras 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

Webplattform

Utgifter för utvecklingskostnader för nya eller förbättrade processer inom bolagets webbplattform avsedd för e-handel redovisas som en tillgång i rapport över finansiell ställning 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, Brand Portal, CSEye och BooztFinance 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;
- Webplattform 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 anskaff-

ningsvärdet 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 nyttjandeperiod.

De beräknade nyttjandeperioderna är;

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

Avskrivningsmetoder, restvärden och nyttjandeperioder omprövas vid varje årsskifte.

Nedskrivning av icke-finansiella tillgångar

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

identifierats för en kassagenererande enhet (grupp av enheter) fördelas nedskrivningsbeloppet i första hand till goodwill. Därefter görs en proportionell nedskrivning av övriga tillgångar som ingår i enheten (gruppen av enheter). Tidigare redovisad nedskrivning återförs om återvinningsvärdet bedöms överstiga redovisat värde.

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

Finansiella instrument

En finansiell tillgång eller finansiell skuld redovisas i rapport över finansiell ställning när koncernen blir part enligt instrumentets avtalsmässiga villkor. Finansiella instrument inkluderar likvida medel, kundfordringar, depositioner, räntebärande fordringar, övriga fordringar, leverantörsskulder, leasingskulder, 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. En 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. Koncernen har inte kvittat några tillgångar och skulder i balansräkningen per 2020-12-31. 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 resultaträkning
- Finansiella tillgångar eller skulder redovisade till verkligt värde via övrigt totalresultat

Finansiella instrument värderade till upplupet anskaffningsvärde

Koncernen värderar finansiella instrument till upplupet anskaffningsvärde inom följande kategorier:

- Finansiella tillgångar
- Finansiella skulder
- Likvida medel

Finansiella tillgångar

Finansiella tillgångar 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.

Finansiella skulder

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 inklu-

sive transaktionskostnader. Efter det första redovisningstillfället värderas de enligt effektivräntemetoden.

Likvida medel

Likvida medel består av kassamedel hos banker och liknande finansiella institut. Det kan förekomma att vissa delar är spärrade. För mer information se not 21.

Finansiella tillgångar och skulder värderade till verkligt värde via resultaträkning

Finansiella tillgångar och skulder värderade till verkligt värde via resultaträkning kan utgöras av derivat samt skuld för tilläggsköpeskilling vid förvärv av rörelse. Finansiella instrument värderade till verkligt värde via resultaträkning klassificeras enligt verkligt värdehierarkin enligt följande:

- Noterade priser (ojusterade) på aktiva marknader för identiska tillgångar eller skulder (nivå 1),
- Andra observerbara indata för tillgången eller skulden än noterade priser inkluderade i nivå 1, antingen direkt (det vill säga som prisnoteringar) eller indirekt (det vill säga härledda från prisnoteringar) (nivå 2),
- Indata för tillgången eller skulden som inte baseras på observerbara marknadsdata (det vill säga icke observerbara indata) (nivå 3).

Mer information om verkligt värde finns i not 28.

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. Koncernen tillämpar den förenklade modellen för beräkning av kreditförluster. Vid varje rapporteringstidpunkt, utöver en avsättning för individuella bedömningar, 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 nuvarande förhållande, potentiella framtida händelser, konjunkturförändringar samt pengarnas tidsvärde. Bedömningen görs både på kollektiv och

individuell basis. De underliggande kriterierna och antagandena utvärderas kontinuerligt för att återspegla aktuella händelser och koncernens förväntningar. Boozt definierar fallissemang som att det bedöms osannolikt att motparten kommer att möta sina åtaganden på grund av indikatorer som finansiella svårigheter och missade betalningar. Oavsett anses fallissemang föreligga när betalningen är 180 dagar sen.

Nedskrivning av kundfordringar och övriga fordringar redovisas i rörelsen kostnader. Nedskrivning av likvida medel och andra långfristiga värdepappersinnehav redovisas som finansiell kostnad. För likvida medel med en löptid på under 12 månader tillämpas den generella modellen med antagandet om låg kreditrisk. Även fordringar på joint ventures/intresseföretag, övriga fordringar, fordringar på koncernföretag och upplupna intäkter omfattas av den generella modellen. Placering av likvida tillgångar får endast göras i banker eller kreditinstitut med hög kreditvärdighet enligt koncernens Treasury policy. Historiskt sett har det aldrig förekommit några kundförluster avseende likvida medel och det bedöms inte heller sannolikt att det kommer att förekomma framöver.

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 risk för överlager.

Koncernen gör säsongsmässiga nedskrivningar på föregående års produkter två gånger om året där kvar-

varande varor skrivs ned under en sex månaders period, innebärande att varorna är fullt nedskrivna efter 18 månader. Nedskrivna varor säljs primärt via koncernens outlet butik Booztlet.com, eller vid Booztlets fysiska outlets innan de eventuellt återvinns.

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 utföde av resurser kommer att krävas.

Resultat per aktie

Beräkningen av resultat per aktie baseras på koncernens resultat hänförligt till moderbolagets aktieägare genom det vägda genomsnittliga antalet utestående aktier under året. Vid beräkning av resultat per aktie efter utspädning justeras det genomsnittliga antalet utestående aktier med potentiella utspädningseffekter av potentiella stamaktier. Utestående optioner och prestationsaktier från koncernens eget kapitalreglerade långsiktiga incitamentsprogram är utspädande i den utsträckning de sannolikt kommer att intjänas. Optioner som hålls i eget förvar inom LTI Program 2015/2025 har inte inkluderats i resultat per aktie efter utspädning.

Teckningsoptioner inom LTI Program 2018/2021 klassificeras inte som ett eget kapitalreglerat instrument under IFRS 2 utan ger optionsinnehavarna en ovillkorlig rätt att köpa stamaktier till ett förutbestämt pris. De utestående teckningsoptionerna är utspädande när markandspriset på bolagets aktie överstiger lösenpriset för teckningsoptionerna.

För mer information, se not 9 och not 13.

Uppskattningar och bedömningar

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 bedömningar 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 nyttjande period av leasingtillgången. Koncernen har uppskattat och redovisat samtliga leasingkontrakt enligt den leasing period som anges i det underliggande kontraktet. Det största leasingavtalet för koncernens hanteringscenter i Ängelholm, som utgör ca 70 procent 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 utifrån en returprocent av försäljningen. Månatlig uppföljning görs, och avvikelser utreds. Per bokslutsdagen uppgår reservationen för förväntade returer till en skuld om 176,7 miljoner kronor klassificerad som upplupna kostnader och förutbetalda intäkter respektive en fordran om 114,6 miljoner kronor klassificerad som varulager.

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 det kommande året genererar skattepliktig intäkt i en sådan omfattning att underskottsavdragen kan utnyttjas. Per balansdagen uppgår koncernens uppskjutna skatefordran till 9,4 miljoner kronor (46,9).

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. Mer information återfinns i not 18.

Aktierelaterad ersättning

För LTI Program 2019/2022 och LTI Program 2020/2023 görs en sannolikhetsbedömning av hur många aktier som förväntas falla ut inom programmet utifrån programmens kriterier och villkor vid varje rapporteringstillfälle. Bedömning av antalet intjänade aktier styr därav storleken på avsättningen för sociala avgifter i perioden.

Med nuvarande uppskattning och bedömning av uppfyllandet av prestationsmålen och hur många anställda som stannar kvar i koncernen, bedöms 136 377 prestationsaktier inom LTI Program 2019/2022 och 138 660 stycken aktier inom LTI Program 2020/2023 att vara intjänade per den 31 december 2020.

LTI Program 2015/2025 är fullt intjänat under 2020 och samtliga IFRS 2 kostnader för optionerna har redovisats efter slutligt antal intjänade optioner. En avsättning för sociala avgifter redovisas för intjänade optioner som ännu inte utnyttjats av deltagarna.

Mer information om koncernens långsiktiga incitamentsprogram återfinns i not 9.

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 2020 har inga avsättningar hänförliga till rättsliga förfaranden redovisats.

NOT 2 - REDOVISNINGSTANDARDER SOM KONCERNEN KOMMER ATT TILLÄMPA FRÅN OCH MED 1 JANUARI 2021

Fas 2 av ändringarna i IFRS 9, IFRS 7 m.fl. gäller referensräntereformen från och med 1 januari 2021. I korthet innebär ändringarna att det gör det möjligt för företag att återspegla effekterna av att övergå från referensräntor till andra referensräntor utan att det ger upphov till redovisningsmässiga effekter som inte skulle ge användbar information till användare av finansiella rapporter. Koncernen påverkas av referensräntereformen i huvudsak i exponeringen för IBOR i sin externa upplåning då säkringsredovisning inte tillämpas. Exponeringen för IBOR är begränsad och bolaget följer upp förändringarna och deras påverkan.

Övriga nya och reviderade standarder och tolkningar som träder i kraft för räkenskapsår som påbörjas efter den 1 januari 2021 anses inte få någon betydande inverkan på koncernens finansiella rapportering.

NOT 3 - NETTOOMSÄTTNING PER REGION OCH FÖRDELNING AV INTÄKTER

Miljoner kronor	2020	2019
Norden	4 048,9	3 158,7
Övriga Europa	310,4	266,2
TOTALT KONCERNEN	4 359,3	3 424,9

	2020	2019
Varuförsäljning	4 230,4	3 329,7
Kommissionsförsäljning	67,2	49,2
Övriga tjänster	61,7	45,9
TOTALT KONCERNEN	4 359,3	3 424,9

Av koncernens varuförsäljning går cirka 99,4% (99,2) 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.

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

NOT 4 - SEGMENTSRAPPORTERING

Miljoner kronor	2020	2019
Boozt.com - Nettoomsättning		
Norden	3 498,8	2 903,8
Resten av Europa	275,2	246,9
SUMMA Nettoomsättning	3 774,0	2 784,0
Booztlet.com - Nettoomsättning		
Norden	525,0	227,2
Resten av Europa	35,2	19,3
SUMMA Nettoomsättning	560,2	246,5
Övrigt - Nettoomsättning		
Norden	25,2	27,7
Resten av Europa	-	-
SUMMA Nettoomsättning	25,2	27,7
Rörelseresultat (EBIT)		
Boozt.com	184,0	86,6
Booztlet.com	43,0	25,6
Övrigt	-44,7	-20,5
SUMMA RÖRELSERESULTAT (EBIT)	182,3	91,8
RESULTAT FÖRE SKATT		
Boozt.com	173,5	76,9
Booztlet.com	41,4	24,9
Övrigt	-44,5	-20,5
SUMMA RESULTAT FÖRE SKATT	170,4	81,3

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	2020	2019
Övriga rörelsekostnader		
Vautakursdifferenser på rörelsefodringar och rörelseskulder	-18,8	-2,0
SUMMA	-18,8	-2,0

NOT 6 - ÖVRIGA EXTERNA KOSTNADER

Miljoner kronor	2020	2019
ÖVRIGA EXTERNA KOSTNADER BESTÅR AV:		
Externa hanterings- och distributionskostnader	-505,4	-469,5
Externa marknadsföringskostnader	-429,9	-342,6
Övrigt	-145,7	-123,6
SUMMA	-1 081,1	-935,7

NOT 7 - ARVODE TILL REVISORER

Miljoner kronor	2020	2019
Deloitte		
Revisionsuppdrag	-1,2	-1,1
Skatterådgivning	-	-
Övriga tjänster	-0,8	-0,1
SUMMA	-1,9	-1,2
Övriga revisionsbyråer		
Revisionsuppdrag	-0,3	-0,3
Skatterådgivning	-	-
Övriga tjänster	-	-
SUMMA	-0,3	-0,3

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



Boozt

Boozt.com
FASHION KIDS SPORT BEAUTY

Boozt

NOT 8 - LEASINGAVTAL

Belopp redovisade i koncernens balansräkning

Koncernen redovisar en nyttjanderättstillgång och en motsvarande leasing skuld för alla leasingkontrakt där koncernen är leasetagare, förutom korttidskontrakt (kontrakt med en leasingperiod understigande 12 månader) samt där det underliggande kontraktsvärdet är av lägre värde (50 000 kronor).

Koncernens leasingportfölj består huvudsakligen av:

- Lagerlokaler som redovisas inom kateogrin Fast egendom.
- Huvudkontor, mindre kontor och butiker som redovisas inom kategorin Kontors- och butikslokaler.
- Bilar och truckar som redovisas inom kategorin Fordon.

Tillgångar med nyttjanderätt	Fast egendom	Kontors- och butikslokaler	Fordon	Summa
Ingående balans den 1 januari 2019	313,7	150,6	2,7	466,9
Anskaffningar	-	-	2,1	2,1
Avskrivningar	-23,7	-22,5	-1,3	-47,5
Utgående balans den 31 december 2019	290,0	128,0	3,4	421,4
Ingående balans den 1 januari 2020	290,0	128,0	3,4	421,4
Nya och ändrade kontrakt	150,2	-41,3	3,5	112,4
Avskrivningar	- 24,6	-21,3	-2,1	-48,0
Nedskrivningar	-	-25,7	-	-25,7
Avslutade kontrakt	-	-	-0,3	-0,3
Valutakurseffekter	-	1,0	-	1,0
Utgående balans den 31 december 2020	415,6	40,7	4,5	460,8

Efter att ha utvärderat den fysiska butiksverksamheten för Beauty by Boozt har en utgångsklausul i hyresavtalet för Köpenhamnsbutiken tillämpats i april 2021 och hyresavtalet kommer att avslutas i april 2022. Omvärderingen av leasingkontraktet resulterade i en förändring av den återstående hyresperioden, vilket reducerade nyttjanderättstillgången och leasingskulden med 44,4 miljoner kronor. Efterföljande värdeprövning på återstående tillgångsvärde resulterade i en nedskrivning av hela det återstående tillgångsvärdet om 25,7 miljoner kronor. I december togs hyreskontraktet för det nya hanteringscentret i Ängelholm i bruk. Avtalets längd är tolv år och påverkade den finansiella ställningen med 132,1 MSEK.

LEASINGSKULD	2020	2019
Kortfristig skuld	58,1	44,8
Långfristig skuld	432,9	382,5
SUMMA	491,0	427,3

Belopp redovisat i koncernens resultaträkning

	2020	2019
Avskrivning av nyttjanderättstillgångar	-48,0	-47,5
Nedskrivning av nyttjanderättstillgångar	-25,7	-
Ränta på leasingskulder	-5,0	-6,7
Variabla leasingbetalningar som inte ingår i leasingskulden	-2,5	-1,4
Kostnader för kortfristiga hyreskontrakt samt hyreskontrakt av lägre värde	-2,9	-2,5
SUMMA	-84,1	-58,1

Redovisade belopp i koncernens rapport över kassaflöden

	2020	2019
Totalt kassaflöde hänförligt till leasingavtal	-58,1	-52,1

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 541,1 miljoner kronor (463,8) och fördelas enligt följande:

	31-12-2020	31-12-2019
Inom 3 månader	16,9	12,6
Inom 3-12 månader	50,7	38,2
Inom 2 till 5 år	216,2	183,7
Inom 5 till 9 år	163,9	142,8
Längre än 9 år	93,4	86,5
SUMMA	541,1	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 inga väsentliga leasingkontrakt som ännu inte har påbörjats per den 31 december 2020.

NOT 9 - ANSTÄLLDA OCH PERSONALKOSTNADER

	2020		2019	
	Medelantal anställda	Män	Medelantal anställda	Män
Medelantal anställda				
Sverige	335	111	292	101
Danmark	40	19	45	17
KONCERNEN	375	130	337	118
KÖNSFÖRDELNING LEDANDE BEFATTNINGSHAVARE				
Styrelseledamöter	6	5	6	5
Verkställande direktör och övriga ledande befattningshavare	8	6	7	6
KONCERNEN	14	11	13	11

Löner, andra ersättningar och sociala kostnader

Miljoner kronor	2020	2019
KOSTNADER FÖR ERSÄTTNING TILL ANSTÄLLDA		
Löner och ersättningar	-171,6	-165,1
Sociala avgifter	-142,5	-50,8
Pensionskostnader	-11,3	-9,4
SUMMA	-325,5	-225,3
LEDANDE BEFATTNINGSHAVARE		
Hermann Haraldsson (VD)		
Löner och ersättningar	-11,5	-7,0
- varav bonus	-3,7	-0,7
- varav övriga förmåner	-0,3	-0,4
- varav aktierelaterade ersättningar	-2,2	-1,0
Sociala avgifter	-13,0	-2,2
Pensionskostnader	-	-
SUMMA	-24,5	-9,2
Övriga ledande befattningshavare		
Löner och ersättningar	-30,2	-23,6
- varav bonus	-8,3	-2,5
- varav övriga förmåner	-1,2	-1,1
- varav aktierelaterade ersättningar	-7,6	-5,2
Sociala avgifter	-32,9	-7,4
Pensionskostnader	-	-
SUMMA	-63,1	-31,0

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

Löner och ersättningar inkluderar kostnader för fast, respektive variabel ersättning och aktierelaterade ersättningar. Övriga förmåner motsvarar värdet på de skattemässiga förmåner som ledande befattningshavare har erhållit under året. Övriga förmåner innefattar bland annat bilförmån, broavgift samt dagstidning. Sociala kostnader inkluderar sociala avgifter för koncernens långsiktiga incitamentsprogram som bestäms av koncernens aktiekurs.

Under året har koncernen redovisat 14,8 miljoner kronor (7,2) i IFRS 2 kostnader för aktierelaterade ersättningar och sociala avgifter om 49,2 miljoner kronor (5,2) på grund av koncernens ökade aktiekurs om 186,8 kronor (53,2) per den 31 December 2020.

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 bolagsstämman beslut. För mer information om ersättningen till ledande befattningshavare och styrelsen, se i bolagstyrningsrapporten på sida 79, 83 och sidorna 87-88

Ersättningar och villkor för 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 sju 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.

Kriterier för rörlig ersättning mäts under en period om ett år och får som högst uppgå till 50% av den fasta årliga lönen för ledande befattningshavare. Ytterligare rörlig ersättning kan utgå vid extraordinära händelser och sådan ersättning får inte överstiga 50% av den fasta årliga lönen och får inte utges mer än en gång per år och per individ.

Per balansdagen har VD 16 080 st utestående personaloptioner i LTI Program 2015/2025 och 172 347 st teckningsoptioner i LTI Program 2018/2021. Det maximala antalet prestationsaktier som kan tilldelas till VD om särskilda prestations mål uppfylls är 51 366 st inom LTI program 2019/2022 och 120 000 st inom LTI Program 2020/2023.

Övriga ledande befattningshavare har totalt 38 193 st utestående personaloptioner i LTI Program 2015/2025 och 347 000 st teckningsoptioner i LTI Program 2018/2021. Det maximala antalet prestationsaktier som kan tilldelas till övriga ledande befattningshavare om särskilda prestations mål uppfylls är 145 654 st inom LTI program 2019/2022 och 457 300 st inom LTI Program 2020/2023.

Styrelsearvoden

Årsstämman 2020 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 2020 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

Långsiktiga incitamentsprogram i Booxt AB

Booxt har fyra aktiva långsiktiga incitamentsprogram med individuella villkor (LTI Program 2015/2025, LTI Program 2018/2021, LTI Program 2019/2022 och LTI Program 2020/2023). Programmen är avsedda för anställda som identifierats som nyckelpersoner, koncernens VD omfattas bland dessa personer.

LTI Program 2015/2025

Koncernen har utfärdat ett personaloptionsprogram för nyckelpersoner inom koncernen vid en extra bolagsstämma i november 2015, koncernchefen ingår i den gruppen. Totalt har 267 500 teckningsoptioner utfärdats inom programmet. Av dem har 63 954 teckningsoptioner utfärdats till ett helägt dotterbolag.

Varje tilldelad personaloption ger rätt att köpa 12 aktier. Optionsinnehavarna kan utnyttja personaloptionen till att förvärva en stamaktie i moderbolaget till ett förutbestämt pris (strike price). Det förutbestämda priset har beräknats till 26,17 kronor med en tillkommande årlig ränta om 8% från och med den 30 juni 2015.

Intjäningsperioden av personaloptionerna triggades av börsintroduktionen av moderbolagets aktie på Nasdaq OMX Stockholm den 31 maj 2017. Villkoret för tilldelning var att deltagarna kvarstannade i befattning under intjäningsperioden. I juni 2018 var de första 33 procenten av programmet intjänade, ytterligare 33% var intjänade i juni 2019, och återstående 34% var intjänade i juni 2020. Rätten att teckna aktier kommer att ske kvartalsvis fram till maj 2022 när programmet förfaller och kvarvarande utestående optioner kommer att annulleras. Per den 31 december 2020 har 134 755 st optioner lösts in mot 1 617 060 st nya stamaktier.

LTI Program 2015/2025 är klassificerat som aktie-relaterade ersättningar under IFRS 2. Programmet är egetkapitalreglerat och kostnaderna för programmet har redovisats i resultaträkningen löpande under programmets intjäningstid. Koncernen har en avsättning för sociala avgifter för kvarvarande outnyttjade optioner, där koncernen är skyldig att betala sociala avgifter på förmånsvärdet för optionerna vid utnyttjande.

Det totala antalet kvarvarande optioner uppgår till 68 791 st, inklusive 55 st oallokerade och 12 577 st som inte intjänats på grund av att deltagare har lämnat koncernen under intjäningsperioden. Därutöver har koncernen 63 954 st i eget förvar i syfte att motverka kassaflödeseffekter hänförliga till de sociala avgifter som bolaget är skyldigt att betala vid tidpunkten för inlösen. Koncernen har dock inte använt några optioner i eget förvar för att kompensera för de effekter på kassaflödet som de sociala avgifterna har haft till följd av optionsinlösen.

LTI Program 2018/2021

Årsstämman i Boozt AB (publ) beslutade den 27 april 2018 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. 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 bolagets aktie under perioden från och med den 18 maj 2018 till och med den 24 maj 2018. Teckning av aktier med stöd av teckningsoptionerna ska 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. Programmet är inte klassificerat som ett IFRS 2 program och koncernen redovisar inga kostnader för teckningsoptionerna och dessa är inte föremål för sociala avgifter.

Mer information om LTI Program 2018/2021 finns

på koncernens hemsida:

www.booztgroup.com/arsstamma

LTI Program 2019/2022

På den extra bolagsstämman i Boozt AB (publ) den 24 juni 2019 beslutades det om införandet av ett långsiktigt incitamentsprogram genom emission av prestationsaktier (C-aktier) till koncernledningen och nyckelpersoner. 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.

Prestationsmålen innefattar nettoomsättningstillväxt, net promoter score, resultat per aktie och aktieprisutveckling (endast koncernledning). Programmet innehåller även en begränsning på andel rörelsekapital.

Intjäningsperioden började i juni 2020, 12 månader efter att programmet antogs. Överlåtelse av aktier sker i juni 2022 när intjäningsperioden löper ut baserat på uppfyllandet av prestationsmålen i programmet och på antalet deltagare som fortfarande är anställda i koncernen. Den extra bolagsstämman beslutade om att det maximala antalet aktier som kan emitteras inom programmet är 406 994 st. Den 2 mars 2020 emitterades och återköptes

374 586 st C aktier inom LTI 2019/2021 med bemyndigande av extra bolagsstämman den 24 juni 2019. Innan tilldelning av aktier till deltagarna sker konverteras C aktierna till stamaktier.

LTI Program 2019/2022 klassificeras som aktierelaterad ersättning under IFRS 2, där kostnaderna för programmet kostnadsförs löpande från och med juni 2019 till juni 2022. Kostnaden för prestationsvillkor i programmet som inte är marknadsvillkor uppgår till 61,7 kronor per aktie, baserat på aktiens markandskurs på tilldelningsdagen. Aktiekursvillkoret inkluderat i koncernledningens prestationsmål är ett marknadsvillkor och har fastställts genom en Monte Carlo simulering till 40,1 kronor per aktie. Med en 40% viktning av marknadsvillkor och 60% viktning av icke-marknadsvillkor uppgår kostnaden per aktie till 53,06 för de aktier som kan tilldelas koncernledningen. Koncernen redovisar en avsättning för sociala kostnader för de anställdas förmånsvärde på det antalet aktier som anses intjänade under programmets löptid.

Med nuvarande uppskattning och bedömning av uppfyllandet av prestationsmålen och hur många anställda som stannar kvar i koncernen, bedöms 136 377 st prestationsaktier vara intjänade per den 31 december 2020.

Mer information om LTI Program 2019/2022 finns på koncernens hemsida:

www.booztgroup.com/arsstamma

LTI Program 2020/2023

På den extra bolagsstämman i Boozt AB (publ) den 1 juli 2020 beslutades det om införandet av ett långsiktigt incitamentsprogram genom emission av prestationsaktier (C-aktier) till koncernledningen och nyckelpersoner. LTI Program 2020/2023 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 2022. Prestationsmålen innefattar nettoomsättningstillväxt, net promoter score och

justerat rörelseresultat. Programmet innehåller även en begränsning på andel rörelsekapital samt en minimum nivå för justerat rörelseresultat.

Intjäningsperioden kommer att påbörjas i juli 2021, 12 månader efter att programmet antogs. Överlåtelse av aktier sker i juli 2023 när intjäningsperioden löper ut baserat på uppfyllandet av prestationsmålen i programmet och på antalet deltagare som fortfarande är anställda i koncernen. Den extra bolagsstämman beslutade om att det maximala antalet aktier som kan emitteras inom programmet är 1 040 000 st. Innan tilldelning av aktier till deltagarna sker konverteras C aktierna till stamaktier.

LTI Program 2020/2023 klassificeras som aktierelaterad ersättning under IFRS 2, där kostnaderna för programmet kostnadsförs löpande från och med juli 2020 till juli 2023. Programmet innehåller inga prestationsmål som klassificeras som marknadsvillkor. Kostnaden per aktie uppgår till 91,8 kronor, baserat på aktiens markandskurs på tilldelningsdagen. Koncernen redovisar en avsättning för sociala kostnader för de anställdas förmånsvärde på det antalet aktier som anses intjänade under programmets löptid.

Med nuvarande uppskattning och bedömning av uppfyllandet av prestationsmålen och hur många anställda som stannar kvar i koncernen, bedöms 138 660 st prestationsaktier vara intjänade per den 31 december 2020.

Mer information om LTI Program 2020/2023 finns på koncernens hemsida:

www.booztgroup.com/arsstamma

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

Miljoner kronor	2020	2019
Webbplattform	-24,5	-14,8
Inventarier verktyg och installationer	-63,5	-43,9
Nyttjanderättstillgångar	-73,8	-47,5
SUMMA	-161,8	-106,2

NOT 11 - FINANSNETTO

Miljoner kronor	2020	2019
FINANSIELLA KOSTNADER		
Räntekostnader	-7,0	-3,7
Räntekostnad leasing	-5,0	-6,7
SUMMA	-12,0	-10,5

NOT 12 - SKATTER

Miljoner kronor	2020	%	2019	%
AKTUELL SKATT				
Skatt på årets resultat	-		-	
UPPSKJUTEN SKATT				
Förändring av uppskjuten skattefordran avseende underskottsavdrag	-37,5		-26,5	
	-37,5		-26,5	
AVSTÄMNING EFFEKTIV SKATTESATS				
Resultat före skatt	170,4		81,3	
Skatt enligt gällande skattesats för moderbolaget	-36,5	21,4%	-17,4	21,4%
Ej avdragsgilla kostnader och ej skattepliktiga intäkter	1,1	-0,7%	-2,1	2,6%
Omräkning av uppskjutna skattefordringar med ny svensk skattesats om 20,6%	-0,4	0,2%	0,0	0,0%
Avdragsgilla kostnader, ej redovisade i resultaträkningen	7,9	-4,6%	-	-
Ej uppbokad skattefordran hänförlig till underskottsavdrag	-4,3	2,5%	-5,2	6,4%
Utnyttjande av skattemässiga underskott i danska dotterbolag där ingen uppskjuten skatt tidigare redovisats	0,2	-0,1%	0,7	-0,9%
Temporära skillnader	-5,6	3,3%	-1,3	1,6%
Justering av uppskjuten skatt hänförlig till tidigare år	-0,1	0,0%	-1,2	1,5%
SUMMA	-37,5	22,0%	-26,5	32,6%

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 det kommande året. Det finns ingen tidsbegränsning för redovisad uppskjuten skatt hänförlig till underskottsavdrag.

Koncernens skattemässiga underskott uppgår till 118,1 miljoner kronor (261,9) vid årets utgång varav uppskjuten skatt har redovisats på 45,6 miljoner kronor (219,1).

I nedanstående tabell specificeras skatteeffekten av de temporära skillnaderna:

Miljoner kronor	31-12-20	31-12-19
UPPSKJUTEN SKATTEFORDRAN		
Uppskjuten skatt på underskottsavdrag	9,4	46,9
SUMMA	9,4	46,9

Specifikation av förändring av uppskjuten skattefordran:

Miljoner kronor	2020	2019
Ingående redovisat värde hänförligt till uppskjuten skatt på underskottsavdrag	46,9	73,4
Årets förändring av uppskjuten skatt hänförlig till uppskjuten skatt på underskottsavdrag	-37,5	-25,3
Justering av uppskjuten skatt hänförlig till tidigare år	-	-1,2
UTGÅENDE REDOVISAT VÄRDE UPPSKJUTEN SKATTEFORDRAN	9,4	46,9

NOT 13 - RESULTAT PER AKTIE

Miljoner kronor	2020	2019
Årets resultat	132 757 568	54 787 528
Medelantalet utestående aktier under perioden före utspädning	58 422 573	57 188 319
Resultat per aktie före utspädning	2,27	0,96
Årets resultat	132 757 568	54 787 528
Medelantalet utestående aktier under perioden efter utspädning	60 083 616	57 815 000
Resultat per aktie efter utspädning	2,21	0,95

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. Optioner inom LTI Program 2015/2025 som hålls i eget förvar, samt där innehavarna har avslutat sin anställning innan intjäningsperioden avslutats har inte inkluderats i beräkning av resultat per aktie efter utspädning.

NOT 14 - GOODWILL

Miljoner kronor	31-12-2020	31-12-2019
GOODWILL		
Akkumulerade förvärvsvärden ingående balans	9,8	-
Förvärv	0,0	10,1
Omräkningsdifferans	-0,4	-0,3
FÖRVÄRVSVÄRDEN UTGÅENDE BALANS	9,4	9,8
Akkumulerade nedskrivning enligt plan ingående balans	-	-
Årets nedskrivning	-	-
Omräkningsdifferans	-	-
ACKUMULERAD NEDSKRIVNING ENLIGT PLAN UTGÅENDE BALANS	-	-
REDOVISAT VÄRDE VID ÅRETS SLUT	9,4	9,8

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

Förväret gjordes i syfte för att tillförskansa sig 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 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 förvaltningsberättelse på sidorna 113-114. Under 2020 utbetalades full ersättning för den villkorade tilläggköpeskillingen för 2020 som baserades på utvecklings- och resultatmål inom teknisk utveckling och kompetens, härrav bedömer koncernen att inget nedskrivningsbehov föreligger den 31 december 2020.

För information om förvärvet se not 17.

NOT 15 - WEBBPLATTFORM

Miljoner kronor	31-12-2020	31-12-2019
WEBBPLATTFORM		
Ingående anskaffningsvärde	122,7	82,9
Årets anskaffning	58,3	39,8
UTGÅENDE ACKUMULERADE ANSKAFFNINGSVÄRDEN	181,0	122,7
Ingående avskrivningar	-57,3	-42,5
Årets avskrivningar	-24,5	-14,8
UTGÅENDE ACKUMULERADE AVSKRIVNINGAR	-81,9	-57,3
REDOVISAT VÄRDE VID ÅRETS SLUT	99,1	65,4

NOT 16 - MATERIELLA ANLÄGGNINGSTILLGÅNGAR

Miljoner kronor	31-12-2020	31-12-2019
INVENTARIER VERKTYG OCH INSTALLATIONER		
Ingående anskaffningsvärde	380,5	252,9
Årets anskaffningar	95,7	127,6
Valutakurseffekter	0,1	-
UTGÅENDE ACKUMULERADE ANSKAFFNINGSVÄRDEN	476,4	380,5
Ingående avskrivningar	-120,7	-76,7
Årets avskrivningar	-63,5	-43,9
Valutakurseffekter	0,1	-
UTGÅENDE ACKUMULERADE AVSKRIVNINGAR	-184,0	-120,7
REDOVISAT VÄRDE VID ÅRETS SLUT	292,4	259,8

NOT 17 FÖRVÄRV AV RÖRELSE

Förvärv 2020

Inga förvärv har gjorts under 2020. Förvärvsanalysen som upprättades under 2019 avseende förvärvet av Touchlogic ApS har godkänts under året. Under 2020 har den första delen av tilläggsköpeskillingen om 2,0 miljoner kronor utbetalats, vilket motsvarar 100% uppfyllnad av prestationsmålen i den villkorade delen av tilläggsköpeskillingen.

Förvärv 2019

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 Boozt 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 ytterligare innovationer avseende användbarhet och funktionalitet att främjas. Touchlogics kontor inrymmer nu det nya Boozt 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.

Identifierad goodwill uppgick till 10,1 miljoner kronor (7,0 miljoner DKK), och den förväntas inte vara avdragsgill.

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

Överförd ersättning

Miljoner kronor	2020	2019
Likvida medel	-	4,1
Skuldförd köpeskillning	-	3,8
Skuldförd villkorad köpeskillning	-	2,3
TOTAL ÖVERFÖRD ERSÄTTNING	-	10,2

Effekter på kassaflöde

Miljoner kronor	2020	2019
Överförd ersättning	-	-4,1
Likvida medel i förvärvad verksamhet	-	0,2
Utbetald tilläggsköpeskillning	-2,0	-
TOTAL KASSAFLÖDESPÅVERKAN	-2,0	-3,9

NOT - 18 VARULAGER

Miljoner kronor	31-12-2020	31-12-2019
Färdiga varor och handelsvaror	1 126,2	954,9
Förväntade retur	114,6	76,8
Emballage	6,6	2,8
SUMMA	1 247,4	1 043,8

Årets kostnad för handelsvaror uppgår till 2 589,9 (2 063,9). Nedskrivning av artiklar i lager har gjorts om totalt 110,0 miljoner kronor (39,9), vilka ingår i redovisad kostnad för handelsvaror i resultaträkningen. Beloppet är i sin helhet redovisat i resultaträkningen som kostnader för handelsvaror. I mars 2020 vid utbrottet av coronapandemien vidtog koncernen vissa försiktighetsåtgärder och gjorde en extraordinär nedskrivning av föregående års säsongsvaror på 57,8 miljoner kronor. Nedskrivningen var en följd av den då förväntade dämpade efterfrågan under resten av året. Nedskrivningen avsåg främst produkter från vår/sommarsäsongen 2019, men också utvalda delar av höst/vinter 2019. Med hänsyn till den förväntade dämpande efterfrågan, var syftet med den extraordinära nedskrivningen att fokusera på innevarande säsongs produkter på Boozt.com och ge Booztlet.com möjlighet att sälja de nedskrivna artiklarna tidigare till en möjlig högre marginal. Normalt skulle tidigare säsongsprodukter få en andra chans att bli sålda, innan de skrivs ned i linje med koncernens nedskrivningsprinciper om fullt nedskrivna produkter efter 18 månader som beskrivs i not 1. Nedskrivna artiklar säljs primärt på koncernens outlet webbshop Booztlet.com innan de eventuellt skickas till återvinning.

NOT 19 - KUNDFORDRINGAR

Miljoner kronor	31-12-2020	31-12-2019
Kundfordringar	29,8	59,6
Reserv för osäkra fordringar	-0,4	-9,1
SUMMA	29,4	50,5

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 genom "Boozt Media Partnership", från vilka koncernen regelbundet genomför varuinköp ifrån. Den nuvarande avsättningen för osäkra kundfordringar utgörs av individuellt bedömda avsättningar samt en generell reserv enligt koncernens modell för förväntade kreditförluster om 0,0 (0,3) miljoner kronor. Kreditrisken mitigeras genom att Boozt innehar leverantörsskulder gentemot koncernens debiterade varumärkespartners, varför den förväntade kreditförlusten bedöms som obetydlig.

Försäljning till konsumenter står för ca 98,6% (98,7) av koncernens totala nettoomsättning. Vid tidpunkten för en konsumenttransaktion erhåller koncernen omedelbart betalning, alternativt överför transaktionen till betalningsleverantören mot vilken koncernen redovisar en övrig fordran gentemot 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.

Årets kreditförluster redovisade i resultaträkningen uppgår till 2,4 miljoner kronor (8,2).

Det finns inga säkerheter eller bankgarantier för koncernens kundfordringar.

För ytterligare information om koncernens kundfordringar se not 28.

NOT 20 - FÖRUTBETALDA KOSTNADER OCH UPPLUPNA INTÄKTER

Miljoner kronor	31-12-2020	31-12-2019
Förutbetalda handelsvaror	20,2	0,8
Förutbetalda marknadsföringskostnader	12,4	11,7
Förutbetalda hyreskontrakt	5,9	3,6
Förutbetalda hanteringskostnader	2,0	7,2
Upplupna lagerrabatter	3,3	16,7
Förutbetalda leasingkostnader	0,1	-
Förutbetalda tullkostnader	19,2	53,9
Övriga förutbetalda kostnader	6,2	36,8
SUMMA	69,1	130,8

NOT 21 - LIKVIDA MEDEL

Miljoner kronor	31-12-2020	31-12-2019
Kassa och bank	1 714,5	339,4
SUMMA	1 714,5	339,4

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

NOT - 22 UPPLÅNING OCH AVSÄTTNINGAR

Upplåning

Miljoner kronor	31-12-2020	31-12-2019
LÅNGFRISTIG		
Lån till kreditinstitut	114,1	109,3
SUMMA	114,1	109,3
KORTFRISTIG		
Lån till kreditinstitut	103,2	98,4
SUMMA	103,2	98,4
SUMMA UPPLÅNING	217,3	207,7

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	31-12-2020	31-12-2019
Utnyttjad kreditram	-	-
Beviljad kreditram	260,0	140,0
SUMMA	260,0	140,0

Koncernen har en revolverande kreditfacilitet (RCF) hos Danske Bank på 200 miljoner kronor, tillgänglig för dragningar i SEK, DKK, NOK och EUR, som kan användas för generella företags- och rörelsekapitaländamål samt för potentiella förvärv. Avtalet ingicks den 17 februari 2020 och löper om tre år och ersatte det tidigare RCF avtalet. Räntebas utgörs av aktuell referensränta beroende på vilken valuta som kredit nyttjats inom: STIBOR, CIBOR, NIBOR och EURIBOR. Marginalränta utgår utifrån kovenantuppfyllnad och har under 2020 varit 1,5%.

Det revolverande kreditfacilitetsavtalet innehåller åtaganden från koncernen, såsom upprätthållande av auktorisationer, efterlevnad av lagar (inklusive sanktioner och antikorruption, ändring av verksamheten, restriktioner för fusioner, restriktioner för avyttring, negativ pant, restriktioner för finansiell skuldsättning, restriktioner om lån och garantier och begränsningar av förvärv. Det revolverande kreditfacilitetsavtalet inkluderar även finansiella villkor som kräver att koncernens nettoskuld till justerad EBITDA-andel inte överstiger 3.0:1 och att räntetäckningsgraden inte är lägre än 4.0:1. Kovenanterna redovisas kvartalsvis på rullande tolv månadersbasis och har inte brutits någon gång under 2020. Den revolverande kreditfaciliteten kan upphöra när särskilda händelser inträffar, såsom en väsentlig förändring av kontrollen över bolaget eller en avnotering av bolaget från Nasdaq Stockholm. Koncernen har ställt säkerhet till Danske Bank i form av företagsinteckningar på totalt 61 miljoner kronor, vilket framgår av not 26. Utöver den revolverande kreditfaciliteten har bolaget också en checkräkningskredit i Danske Bank till ett belopp på 60 miljoner kronor som kan förnyas varje år.

Den revolverande kreditfaciliteten utnyttjades i mars 2020 vid coronapandemins utbrott men återbetalades fullt ut i oktober 2020. Checkkrediten på 60 miljoner kronor har inte utnyttjats under året.

NOT 23 - AVSÄTTNINGAR

Miljoner kronor	31-12-2020	31-12-2019
Avsättning för sociala avgifter hänförliga till LTI program 2015/2025	31,1	6,8
Avsättning för sociala avgifter hänförliga till LTI program 2019/2022	7,7	1,7
Avsättning för sociala avgifter hänförliga till LTI program 2020/2023	7,6	-
Övriga avsättningar	3,5	4,1
SUMMA	50,0	12,6

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

Övriga avsättningar består av en avsättning för en tilläggsköpeskilling hänförlig till förvärvet av Touchlogic ApS om 6,1 miljoner kronor som utbetalas under en treårsperiod. Under 2020 har 2,0 miljoner kronor utbetalas och 2,0 miljoner kronor har redovisats som en kortfristig skuld. Övriga avsättningar inkluderar även en avsättning hänförligt till nedstängningen av Beauty by boozt butiken i Köpenhamn om 1,5 miljoner kronor.

NOT - 24 UPPLUPNA KOSTNADER OCH FÖRUTBETALDA INTÄKTER

Miljoner kronor	31-12-2020	31-12-2019
Upplupna semesterlöner	25,0	20,4
Upplupna sociala avgifter	13,4	9,6
Upplupna marknadsföringskostnader	8,9	6,0
Upplupna kostnader handelsvaror	0,9	24,8
Upplupna kostnader för returer	176,7	142,9
Upplupna löner	25,5	7,5
Förutbetalda marknadsföringsintäkter	50,1	37,4
Övrigt	52,6	47,2
SUMMA	353,1	295,8

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

NOTE 25 - AKTIEKAPITAL

Aktiekapital

Per den 31 december 2020 omfattade det registrerade aktiekapitalet till, 5 338 930 kronor (4 780 904) med ett kvotvärde på 0,0833 kronor per aktie. Aktiekapitalet består av två aktieslag: stamaktier (63 692 578 emitterade aktier) med en rösträtt per aktie och C-akter (374 586 aktier emitterade) med 1/10 rösträtt per 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. C-aktierna emitterades och återköptes inom LTI Program 2019/2022 den 2 Mars 2020 och kommer att tilldelas deltagare i programmet när intjäningsperioden löper ut i juni 2022, baserat på utfallet av de prestationsmål som programmet omfattas av. Innan tilldelning sker till deltagarna kommer C-aktierna att omvandlas till stamaktier. Samtliga aktier är fullt betalda och inga stamaktier är reserverade för överlåtelse. Inga stamaktier 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
12-05-2017	Aktiesplitt 1:12	3 891 295	42 804 245	46 695 540	0	3 891 295
31-05-2017	Inlösta teckningsoptioner	46 695 540	2 405 361	49 100 901	200 447	4 091 742
02-06-2017	Försäljning av aktier i eget förvar	49 100 901	786 532	49 887 433	65 544	4 157 286
02-06-2017	Nyemission	49 887 433	6 451 000	56 338 433	537 583	4 694 869
21-08-2018	Inlösta teckningsoptioner	56 338 433	744 000	57 082 433	62 000	4 756 869
30-08-2019	Inlösta teckningsoptioner	57 082 433	288 420	57 370 853	24 035	4 780 904
02-03-2020	Emittering av C-aktier	57 370 853	374 586	57 745 439	31 216	4 812 120
27-08-2020	Inlösta teckningsoptioner	57 745 439	555 672	58 301 111	46 306	4 858 426
06-11-2020	Inlösta teckningsoptioner	58 301 111	28 968	58 330 079	2 414	4 860 840
20-11-2020	Nyemission	58 330 079	5 737 085	64 067 164	478 090	5 338 930
31-12-2020	Utgående balans			64 067 164		5 338 930

Inlösen av personaloptioner

Emittering av aktier med anledning av teckning av personaloptioner inom ramen för LTI Program 2015/2025 har under året skett vid två tillfällen. I augusti löstes 46 306 st personaloptioner in mot 555 672 nya stamaktier. Teckningskursen var om 3,23 kronor per option motsvarande 38,71 kronor per aktie och koncernen erhöll 21,5 miljoner kronor från aktieförsäljningen. Under November tecknades 2 414 st personaloptioner och löstes in mot 28 968 nya stamaktier. Teckningskursen var om 3,29 kronor per option motsvarande 39,46 kronor per aktie och koncernen erhöll 1,1 miljoner kronor från aktieförsäljningen.

Nyemission

Under Oktober tillkännagav koncernen sin avsikt att genomföra en parallelnotering av moderbolagets aktie på Nasdaq Copenhagen, samt övervägande om ett publikt erbjudande till den danska allmänheten och internationella institutionella investerare. Erbjudandet fulltecknades till priset om 105 DKK per aktie och 5 737 085 nya aktier emitterades vilket motsvarar cirka 9% av bolagets totala antal stamaktier efter avslutandet av erbjudandet. Koncernen erhöll via nyemissionen 825,6 miljoner kronor, före kostnader för nyemissionen om 30,7 miljoner kronor, vilka har redovisats mot eget kapital, och noteringskostnader om 7,5 miljoner kronor vilka har redovisats inom rörelseresultatet.

Övrigt tillskjutet kapital

Övrigt tillskjutet kapital utgörs av kapital tillskjutet av bolagets ägare och IFRS 2 kostnader från aktierelaterade ersättningar relaterat till koncernens eget kapital baserade incitamentsprogram. Aktierelaterade ersättningar uppgick under 2020 till 14,8 miljoner kronor (7,2).

Omräkningsreserv

Omräkningsreserven innefattar de valutakursdifferenser som uppstår vid omräkning av finansiella rapporter från utländska verksamheter som har upprättat sina finansiella rapporter i en annan valuta än den valuta som koncernens finansiella rapporter presenteras i. Moderbolaget och koncernen presenterar sina finansiella rapporter i svenska kronor. Omräkningsreserven för 2020 uppgick till 0,4 miljoner kronor (-0,1) och har redovisats i övrigt totalresultat. Ackumulerad omräkningsdifferens redovisas i resultaträkningen vid en avyttring av en utländsk verksamhet.

Långsiktiga incitamentsprogram

Koncernen har fyra pågående långsiktiga incitamentsprogram varav två program, LTI Program 2015/2025 och LTI Program 2018/2021, är baserat på personaloptioner och teckningsoptioner. Två program, LTI Program 2019/2022 och LTI Program 2020/2023, är baserat på prestationsaktier.

Per den 31 december 2020 uppgår det totala antalet utestående personal- och teckningsoptioner inom LTI Program 2015/2025 och LTI Program 2018/2021, inklusive optioner i eget förvar samt ej intjänade eller tilldelade optioner, till 1 270 092 vilket motsvarar 2 730 287 nya stamaktier vid fullt utnyttjande. Om samtliga program skulle utnyttjas fullt ut skulle totalt 3 993 949 nya stamaktier emitteras/konverteras vilket innebär en utspädning på cirka 6,3 procent av moderbolagets stamaktier baserat på det totala antalet stamaktier i moderbolaget.

För mer information om koncernens LTI Program se not 9.

NOT 26 - STÄLLDA SÄKERHETER OCH ANSVARSFÖRBINDELSER

Miljoner kronor	31-12-2020	31-12-2019
Företagsinteckningar	61,0	61,0
Spärrade bankmedel	13,3	13,9
SUMMA	74,3	74,9

Företagsinteckningar avser säkerhet för koncernens revolverande kreditfacilitet hos Danske Bank. Spärrade medel hänförs till hyresavtal för koncernens huvudkontor samt mot koncernens leverantörer.

Ett återtagandeförbehåll finns där Danske bank vid kontraktsbrott från koncernen har rätt att återta koncernens automatiserade lagerhanteringssystem, AutoStore med ett bokfört värde om 272,2 miljoner kronor.

NOT 27 - NÄRSTÅENDE TRANSAKTIONER

Koncernledningen i Boozt AB

Det har skett närstående transaktioner under året, då personer ingående i koncernledningen köpt aktier inom LTI program 2015/2025 till ett sammanlagt värde av 0,4 (3,0) miljoner kronor. Under året har det även beslutats om implementering av ett nytt långsiktigt incitamentsprogram, LTI Program 2020/2023. Mer information om ersättning till ledande befattningshavare, samt koncernens långsiktiga incitamentsprogram finns i not 9.

Leverantörer klassificerade som närstående parter

Under rapportperioden genomförde koncernen externa transaktioner med närstående inom ramen för den vanliga verksamheten. Alla transaktioner genomförs enligt normala affärsmässiga villkor. Alla transaktioner prissätts enligt marknadsvillkor och enligt principen om armlängds avstånd. Koncernen köper regelbundet varor eller kommersiella tjänster från följande bolag:

Day Birger et Mikkelsen A/S, Rabens Saloner A/S, PWT Group A/S, Baum und Pferdgarten A/S, TV 2 Danmark A/S, Brøndbyernes I.F. Fodbold A/S och Position Green AB. Dessa leverantörer klassificeras som närstående parter då medlemmar i styrelsen eller koncernledningen är, eller har varit styrelseledamot eller på annat sätt närstående till bolagen.

Nedanstående upplysningar omfattar inte transaktioner under perioderna som inträffade innan eller efter att motparten klassificerades eller upphörde att klassificeras som närstående. 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 2020 eller 2019 haft några direkta eller indirekta affärstransaktioner med koncernen utöver de ersättningar som framgår av denna not och not 9.

Närstående transaktioner

Miljoner kronor	Jan 1 - Dec 31, 2020	Jan 1 - Dec 31, 2019
Koncernledningen i Boozt AB (publ) (PDMR)		
Inköp av aktier inom LTI Program 2015/2025	0,4	3,0
Totalt värde av transaktioner med koncernledningen i Boozt AB (publ) (PDMR)	0,4	3,0
Leverantörer klassificerade som närstående parter		
Inköp av varor och tjänster	58,1	43,2
Totalt värde av transaktioner med leverantörer klassificerade som närstående parter	58,1	43,2
TOTALT VÄRDE AV TRANSAKTIONER MED NÄRSTÅENDE PARTER	58,5	46,2

Skulder till närstående parter

Miljoner kronor	Dec 31, 2020	Dec 31, 2019
Leverantörer klassificerade som närstående parter		
Leverantörsskulder	6,2	9,0
SUMMA AV SKULDER TILL NÄRSTÅENDE PARTER	6,2	9,0

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. Finanspolicyen omfattar i huvudsak följande områden; kapitalstruktur, kapitalanskaffning, lånefinansiering och likviditetshantering. De viktigaste finansiella riskerna beskrivs nedan.

Valutarisk

Valutarisk är risken att verkligt värde eller framtida kassaflöden från ett finansiellt instrument varierar på grund av förändring i utländska valutakurser. Den främsta exponeringen härrör från koncernens försäljning och inköp i utländska valutor. Denna exponering benämns transaktionsexponering. Valutarisker återfinns också i omräkningen av utländska verksamheters tillgångar och skulder till moderbolagets funktionella valuta så kallad omräkningsexponering. Omräkningsexponeringen för koncernen är begränsad. Enligt koncernens finanspolicy ska transaktionsexponeringen primärt hanteras genom naturliga säkringar vilket innebär att man minskar risken för stora resultateffekter till följd av skiftningar i valutakurser genom att ha likvida medel med motsvarande valutafördelning som de framtida betalningarna av kortfristiga skulder. Tillämpad princip innebär också att koncernen strävar efter att göra varuinköp med samma valutafördelning som budgeterade intäkter. Dessutom ska koncernen utvärdera eventuella obalanser i valutainflödet och utflödet och söka terminskontrakt för att säkra dessa obalanser. Koncernen har i detta avseende redovisat ett överskott på DKK, EUR och NOK samt ett underskott på SEK. Under året har koncernen inte haft några aktiva valutasäkringskontrakt. Som framgår i tabellen 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 17,0 miljoner kronor. En 3% starkare NOK gentemot SEK skulle ha en positiv effekt på årets resultat före skatt om 12,4 miljoner kronor.

Valutaexponering 2020 (2019) i procent

	Rörelseintäkter	Rörelsekostnader
SEK	33% (35%)	53% (45%)
DKK	38% (34%)	28% (31%)
EUR	15% (15%)	14% (18%)
NOK	13% (15%)	4% (4%)
GBP	1% (1%)	0% (0%)
USD	0% (0%)	1% (1%)
Övrig	0% (0%)	0% (0%)
	100% (100%)	100% (100%)
	Kortfristiga skulder	Likvida medel
SEK	70% (51%)	63% (16%)
DKK	16% (29%)	18% (41%)
EUR	10% (11%)	9% (16%)
NOK	4% (7%)	7% (13%)
GBP	0% (1%)	1% (5%)
USD	0% (1%)	1% (7%)
Övrig	0% (0%)	1% (3%)
	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. Under 2020 har koncernens genomsnittliga ränta varit 1,6% på årsbasis (1,5%). Om räntan hade varit 3 procentenheter högre, med alla andra variabler konstanta, skulle årets resultat före skatt varit cirka 7,7 miljoner kronor lägre. Om räntan skulle öka med 3% påverkar detta koncerns implicita ränta på framtida leasingavtal som då kommer att uppgå till 4,6%.

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 balansdagen 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 mindre 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. För mer information se not 19. Med hänsyn till kreditrisker som uppstår i koncernens övriga finansiella tillgångar, vilka innefattar likvida medel, 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. Koncernen har ett finansiellt institut eller bank som motpart för cirka 96,5 % av dess finansiella tillgångar. Av de finansiella tillgångarna, inklusive likvida medel är cirka 92,6% koncentrerade mot koncernens huvudbank Danske Bank. Placering av likvida tillgångar får endast göras i banker eller kreditinstitut med hög kreditvärdighet enligt koncernens Treasury policy. Historiskt sett har det aldrig förekommit några kundförluster avseende likvida medel och det bedöms inte heller sannolikt att det kommer att förekomma framöver. Koncernen bedömer att det inte föreligger någon betydande kreditrisk för koncernens finansiella tillgångar per årsbokslut 2020.

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 2020 uppgående till en 60 miljoner kronor och 200 miljoner kronor i en revolverande kreditfacilitet som kan avropas utan ny kreditansökan. Per bokslut 2020 uppgår tillgänglig likvid till 1974,5 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 164.

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. Skuldsättningsgraden beräknas som nettoskuld dividerad med totalt kapital. Nettoskuld beräknas som total upplåning (omfattande posterna kortfristiga räntebärande skulder och långfristiga räntebärande skulder) med avdrag för likvida medel. Koncernen har kovenantåtagande kopplat till dess kreditfacilitet där Koncernens nettoskuld i förhållande till justerat EBITDA skall understiga 3.0:1 och räntetäckningsgrad skall överstiga 4.0:1. Se vidare i not 22.

Miljoner kronor	Finansiella tillgångar värderade till upplupet anskaffningsvärde	Finansiella skulder värderade till upplupet anskaffningsvärde	Finansiella instrument redovisade till verkligt värde via resultaträkning	Totalt redovisat värde	Verkligt värde
Finansiella tillgångar per den 31 december 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	339,4	-	-	339,4	339,4
SUMMA FINANSIELLA TILLGÅNGAR	508,1	-	-	508,1	508,1
Finansiella skulder per den 31 december 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
Miljoner kronor	Finansiella tillgångar värderade till upplupet anskaffningsvärde	Finansiella skulder värderade till upplupet anskaffningsvärde	Finansiella instrument redovisade till verkligt värde via resultaträkning	Totalt redovisat värde	Verkligt värde
Finansiella tillgångar per den 31 december 2020					
Depositioner	7,0	-	-	7,0	7,0
Kundfordringar	29,4	-	-	29,4	29,4
Övriga fordringar	91,3	-	-	91,3	91,3
Likvida medel	1 714,5	-	-	1 714,5	1 714,5
SUMMA FINANSIELLA TILLGÅNGAR	1 842,2	-	-	1 842,2	1 842,2
Finansiella skulder per den 31 december 2020					
Räntebärande skulder	-	217,3	-	217,3	217,3
Leasingskulder	-	491,0	-	491,0	491,0
Leverantörsskulder	-	889,0	-	889,0	889,0
Övriga skulder	-	121,3	4,1	125,4	125,4
SUMMA FINANSIELLA SKULDER	-	1 718,6	4,1	1 722,7	1 722,7

Finansiella instrument värderade till verkligt värde via resultaträkning

Under 2020 har koncernen redovisat skuldförd tilläggsköpeskilling från förvärvet av Touchlogic ApS enligt verkligt värde nivå 3 till verkligt värde via resultaträkningen. Omvärdering sker vid varje rapporteringstillfälle. Inga derivat har innehaft under 2020.

Förfallostruktur utestående kundfordringar och övriga fordringar	31-12-2020	31-12-2019
Kundfordringar		
Ej förfallet	11,1	55,4
Förfallet 1-30 dagar	17,7	2,0
Förfallet >30 dagar	1,0	2,2
Osäkra kundfordringar	-0,4	-9,1
SUMMA	29,4	50,5

	31-12-2020	31-12-2019
Övriga fordringar		
Regleras inom 0-30 dagar	91,3	105,9
Regleras > 30 dagar	-	-
Osäkra fordringar	-	-
SUMMA	91,3	105,9

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.

Förfallostrukturen för koncernens finansiella skulder, inklusive amorteringar och ränta, framgår av tabellen nedan. De belopp som ingår i tabellen avser avtalsenliga odiskonterade kassaflöden.

Förfallostruktur i upplåning 2020	Summa upp-låning	Förfaller inom 3 månader	Förfaller inom 3-12 månader	Förfaller inom 1-5 år	Förfaller efter 5-9 år	Förfaller efter 9 år
Räntebärande skulder	222,6	40,9	54,6	126,1	1,0	-
Leasingskulder	541,1	16,9	50,7	216,2	163,9	93,4
Leverantörsskulder	889,0	868,8	20,2	-	-	-
Övriga skulder	125,4	121,3	2,0	2,0	-	-
SUMMA	1 778,1	1 047,9	127,5	344,3	164,9	93,4
Förfallostruktur i upplåning 2019						
Räntebärande skulder	212,1	68,9	31,4	111,8	-	-
Leasingskulder	463,8	12,6	38,2	183,7	142,8	86,5
Leveratörsskulder	500,7	489,3	11,4	-	-	-
Övriga skulder	104,6	98,5	2,0	4,1	-	-
SUMMA	1 281,1	669,3	83,0	299,6	142,8	86,5

NOT 29 - VÄSENTLIGA HÄNDELSE EFTER BALANSDAGEN

Insourcing av hanteringspersonal

Boozt välkomnade 402 nya anställda den 1 januari 2021 när all hanteringspersonal på Boozts hanteringscenter övertogs från Logent AB. Kontraktet med den tidigare bemanningsleverantören sades upp under fjärde kvartalet 2019 med syftet att uppnå ökad effektivitet, kontroll och väsentliga kostnadsbesparingar genom insourcing från och med 2021. En ny organisation för hanteringspersonalen har byggts upp under 2020.

Förändringar i koncernens ledningsgrupp

Anders Enevoldsen har utnämnts till vd för Booztlet i samband med att Booztlet gjordes till en fristående affärsenhet inom koncernen. För närvarande har Anders tjänsten som Head of Business Development, Investor Relations and Corporate Communication. Ny Head of Investor Relations and Corporate Communications blir Ronni Funch Olsen.

Fram tills att Ronni tillträder sin tjänst kommer Anders Enevoldsen fortsätta i sin tjänst som Head of Investor Relations and Corporate Communication.

Förändringar i segmentsrapportering

Från och med den 1 Januari 2021 ändrar Boozt sin segmentsrapportering för att överensstämma med den interna rapporteringen till koncernledningen. Segmentet Övrigt, innehållandes koncernens tre fysiska butiker, kommer att delas upp och ingå i de två huvudsakliga segmenten Boozt.com och Booztlet.com där Beauty By Boozt kommer bli en del av Boozt.com och outlet butikerna kommer att ingå i Booztlet.com. Inga andra väsentliga händelser har inträffat efter rapportperiodens utgång.

Emittering av C-aktier

Med stöd av bemyndigande från extra bolagsstämma den 1 juli 2020 tog styrelsen beslut per den 1 mars 2021 att emittera och därefter återköpa 1 017 450 C-akter. Aktierna emitterades och återköptes i enlighet med det prestationsbaserade aktieprogrammet LTI 2020 som antogs av den extra bolagsstämman den 1 juli 2020. Teckningskurs uppgick till aktiernas kvotvärde om cirka 0,083333 kronor per aktie.

Förändringar i Boozt's valberedning

Anders Lund som representerar BLS Capital Fondsmaeglerselskab A/S har utsetts till ny ledamot i Boozt's valberedning den 5 mars 2021. BLS Capital Fondsmaeglerselskab A/S har efter att valberedningens tillsättning tillkännagavs den 16 november 2020 blivit den röstmässiga största aktieägaren i Boozt AB. Johannes Wingborg som representerade Länsförsäkringar Fondförvaltning har lämnat valberedningen.

Utökning av automaticeringskapaciteten på hanteringscentret

Den femte utökningsfasen av AutoStore på hanteringscentret har inletts under det andra kvartalet och förväntas vara färdigställd under det tredje till fjärde kvartalet 2021.

Inga andra väsentliga händelser har inträffat efter rapportperiodens utgång.

MODERBOLAGETS RESULTATRÄKNING

Miljoner kronor	Not	01-01-2020 31-12-2020	01-01-2019 31-12-2019
Rörelsens intäkter			
Nettoomsättning		62,9	36,6
		62,9	36,6
Rörelsens kostnader			
Övriga externa kostnader	2,3	-11,7	-5,0
Personalkostnader	4	-107,2	-43,2
Summa rörelsens kostnader		-118,9	-48,2
RÖRELSERESULTAT		-56,1	-11,6
RESULTAT FRÅN FINANSIELLA POSTER			
Finansiella kostnader		-	0,0
Finansnetto		-	0,0
RESULTAT FÖRE SKATT		-56,1	-11,6
BOKSLUTSDISPOSITIONER			
Koncernbidrag		128,0	-
RESULTAT FÖRE SKATT		71,9	-11,6
Skatt på årets resultat	5	-9,2	2,5
ÅRETS RESULTAT		62,8	-9,2

Avrundningsdifferenser kan påverka summeringarna.

MODERBOLAGETS RAPPORT ÖVER TOTALRESULTAT

Miljoner kronor	01-01-2020 31-12-2020	01-01-2019 31-12-2019
ÅRETS RESULTAT	62,8	-9,2
Övrigt totalresultat	-	-
ÅRETS TOTALRESULTAT	62,8	-9,2

Avrundningsdifferenser kan påverka summeringarna.

MODERBOLAGETS BALANSRÄKNING

Miljoner kronor	Not	31-12-2020	31-12-2019
TILLGÅNGAR			
Anläggningstillgångar			
Övriga anläggningstillgångar			
Andelar i koncernbolag	6	747,3	747,3
Uppskjuten skattefordran	5	7,0	16,1
Summa anläggningstillgångar		754,2	763,4
Omsättningstillgångar			
Övriga fordringar		0,4	0,0
Fordran koncernbolag		1 006,4	60,0
Aktuell skattefordran		0,0	0,1
Förutbetalda kostnader och upplupna intäkter		0,4	0,2
Kassa och bank	7	2,0	1,3
Summa omsättningstillgångar		1 009,2	61,5
SUMMA TILLGÅNGAR		1 763,4	824,9
EGET KAPITAL OCH SKULDER			
Eget kapital			
Bundet eget kapital			
Aktiekapital	8	5,3	4,8
		5,3	4,8
Fritt eget kapital			
Överkursfond		1 947,1	1 120,4
Balanserat resultat		-355,1	-345,9
Periodens resultat		62,8	-9,2
		1 654,8	765,2
SUMMA EGET KAPITAL		1 660,1	770,0
SKULDER			
Långfristiga skulder			
Övriga avsättningar	9	40,0	4,7
Summa långfristiga skulder		40,0	4,7
Kortfristiga skulder			
Leverantörsskulder		0,2	0,0
Skulder till koncernbolag		37,8	37,8
Övriga skulder		2,3	2,5
Upplupna kostnader och förutbetalda intäkter	10	23,0	10,0
Summa kortfristiga skulder		63,3	50,3
SUMMA SKULDER		103,3	54,9
SUMMA EGET KAPITAL OCH SKULDER		1 763,4	824,9

Avrundningsdifferenser kan påverka summeringarna.

MODERBOLAGETS FÖRÄNDRING I EGET KAPITAL

Miljoner kronor	Aktiekapital	Överkursfond	Balanserade vinstmedel inkl. Periodens resultat	Totalt eget kapital
Ingående eget kapital 01-01-2019	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.

Miljoner kronor	Aktiekapital	Överkursfond	Balanserade vinstmedel inkl. Periodens resultat	Totalt eget kapital
Ingående eget kapital 01-01-2020	4,8	1 120,3	-355,1	770,0
Årets resultat	-	-	62,8	62,8
SUMMA ÅRETS RESULTAT	-	-	62,8	62,8
Nyemission	0,6	847,7	-0,0	848,2
Emissionskostnader	-	-30,7	-	-30,7
Aktierelaterade ersättningar	-	9,7	-	9,7
Summa transaktioner med ägare	0,6	826,7	-0,0	827,2
Utgående eget kapital 31-12-2020	5,3	1 947,1	-292,3	1 660,1

Avrundningsdifferenser kan påverka summeringarna.

MODERBOLAGETS KASSAFLÖDE

Miljoner kronor	Not	01-01-2020 31-12-2020	01-01-2019 31-12-2019
KASSAFLÖDE FRÅN DEN LÖPANDE VERKSAMHETEN FÖRE FÖRÄNDRINGAR I RÖRELSEKAPITAL			
Rörelseresultat		-56,0	-11,6
Justering för poster som inte ingår i kassaflödet			
Aktierelaterade ersättningar		45,0	5,7
KASSAFLÖDE FRÅN DEN LÖPANDE VERKSAMHETEN FÖRE FÖRÄNDRINGAR I RÖRELSEKAPITAL		-11,0	-5,9
KASSAFLÖDE FRÅN FÖRÄNDRINGAR I RÖRELSEKAPITAL			
Förändring av rörelsefordringar		-946,9	-6,8
Förändring av rörelseskulder		13,0	-0,1
Kassaflöde från förändringar i rörelsekapital		-933,9	-6,9
KASSAFLÖDE FRÅN DEN LÖPANDE VERKSAMHETEN		-944,9	-12,8
KASSAFLÖDE FRÅN INVESTERINGSVERKSAMHETEN			
Erhållna koncernbidrag		128,0	-
KASSAFLÖDE FRÅN INVESTERINGSVERKSAMHETEN		128,0	-
KASSAFLÖDE FRÅN FINANSIERINGSVERKSAMHETEN			
Nyemission		848,2	-
Emissionskostnader		-30,7	10,3
KASSAFLÖDE FRÅN FINANSIERINGSVERKSAMHETEN		817,6	10,3
Årets kassaflöde		0,7	-2,5
Likvida medel vid årets början		1,3	3,8
Likvida medel vid årets slut	7	2,0	1,3

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.

Uppskattningar och bedömningar

Att upprätta de finansiella rapporterna i enlighet med RFR 2 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 bedömningar utvärderas löpande. Ändringar av uppskattningar redovisas i den period ändringen görs om ändringen endast påverkar denna period, eller i den period ändringen görs och framtida perioder om ändringen påverkar både aktuell period och framtida perioder.

Aktierelaterade ersättningar

För LTI Program 2019/2022 och LTI Program 2020/2023 görs en sannolikhetsbedömning av hur många aktier som förväntas falla ut inom programmet utifrån programmens kriterier och villkor vid varje rapporteringstillfälle. Bedömning av antalet intjänade aktier styr därav storleken på avsättningen för sociala avgifter i perioden.

Mer information finns i not 9 för koncernen.

NOT 2 - ARVODE TILL REVISORER

Miljoner kronor	2020	2019
DELOITTE AB		
Revisionsuppdrag	-0,1	-0,1
Övriga tjänster	-0,7	-
SUMMA	-0,8	-0,1

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

NOT 3 - ÖVRIGA EXTERNA KOSTNADER

Miljoner kronor	2020	2019
Övriga externa kostnader	-11,7	-5,0
SUMMA	-11,7	-5,0

Övriga externa kostnader utgörs främst av kostnader för moderbolagets parallellnotering på Nasdaq Copenhagen om 7,5 miljoner kronor.

NOT 4 ANSTÄLLDA OCH PERSONALKOSTNADER

Medelantalet anställda

	2020		2019	
	Medelantal anställda	Varav män	Medelantal anställda	Varav män
Sverige	13	11	7	7
KONCERNEN	13	11	7	7
KÖNSFÖRDELNING LEDANDE BEFATTNINGSHAVARE				
Styrelseledamöter	6	5	6	5
Verkställande direktör och övriga ledande befattningshavare	8	6	7	6
KONCERNEN	14	11	13	11

Löner, andra ersättningar och sociala kostnader

Miljoner kronor	2020	2019
KOSTNADER FÖR ERSÄTTNINGAR TILL ANSTÄLLDA		
Löner och ersättningar	-53,7	-34,5
Sociala avgifter	-53,2	-8,7
Pensionskostnader	-0,3	-0,0
SUMMA	-107,2	-43,2
LEDANDE BEFATTNINGSHAVARE		
Hermann Haraldsson (VD)		
Löner och ersättningar	-11,5	-7,0
- varav bonus	-3,7	-0,7
- varav övriga förmåner	-0,3	-0,4
- varav aktierelaterade ersättningar	-2,2	-1,0
Sociala avgifter	-13,0	-2,2
Pensionskostnader	-	-
SUMMA	-24,5	-9,2
Övriga ledande befattningshavare		
Löner och ersättningar	-30,2	-23,6
- varav bonus	-8,3	-2,5
- varav övriga förmåner	-1,2	-1,1
- varav aktierelaterade ersättningar	-7,6	-5,2
Sociala avgifter	-32,9	-7,4
Pensionskostnader	-	-
SUMMA	-63,1	-31,0

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.

Löner och ersättningar inkluderar kostnader för fast, respektive variabel ersättning och kostnader för aktierelaterade ersättningar redovisade under året. Övriga förmåner innefattar bland annat bilförmån, broavgift, dagstidning samt förmånsvärdet på inlösta optioner inom koncernens långsiktiga incitamentsprogram där koncernen är skyldig att betala sociala avgifter vid inlösen. Sociala kostnader inkluderar sociala avgifter för koncernens långsiktiga incitamentsprogram som bestäms av koncernens aktiekurs. Under året har moderbolaget redovisat 9,7 miljoner kronor (3,5) i IFRS 2 kostnader för aktierelaterade ersättningar och sociala avgifter om 35,3 miljoner kronor (2,3) på grund av bolagets ökade aktiekurs om 186,8 kronor (53,2) per den 31 December 2020.

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

NOT 5 - SKATTER

Miljoner kronor	2020	%	2019	%
AKTUELL SKATT				
Skatt på årets resultat	-0,0		-	
	-0,0		-	
UPPSKJUTEN SKATT				
Förändring av uppskjuten skattefordran avseende underskottsavdrag	-9,1		2,5	
	-9,2		2,5	
AVSTÄMNING AV EFFEKTIV SKATTESATS				
Resultat före skatt	71,9		-11,6	
Skatt enligt gällande skattesats för moderbolaget	-15,4	21,4%	2,5	21,4%
Ej avdragsgilla kostnader och ej skattepliktiga intäkter	-0,1	0,1%	0,0	-0,2%
Avdragsgilla emissionskostnader, ej redovisade i resultaträkningen	6,6	-9,1%	-	-
Omräkning av uppskjuten skatt till ny svensk skattesats om 20,6%	-0,3	0,4%	-	-
SUMMA	-9,2	12,7%	2,5	21,2%

I nedanstående tabell specificeras skatteeffekten av de temporära skillnaderna:

Miljoner kronor	31-12-2020	31-12-2019
UPPSKJUTEN SKATTEFORDRAN		
Uppskjuten skatt på underskottsavdrag	7,0	16,1
SUMMA	7,0	16,1

Specifikation av förändring av uppskjuten skattefordran:

Miljoner kronor	31-12-2020	31-12-2019
Ingående redovisat värde uppskjuten skatt	16,1	13,7
Årets förändring av uppskjuten skatt hänförlig till uppskjuten skatt på underskottsavdrag	-9,1	2,5
UTGÅENDE REDOVISAT VÄRDE UPPSKJUTEN SKATTEFORDRAN	7,0	16,1

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 det kommande året. Det finns ingen tidsbegränsning för redovisad uppskjuten skatt hänförlig till underskottsavdrag.

NOT 6 - ANDELAR I KONCERNBOLAG

Miljoner kronor	31-12-2020	31-12-2019
BOOZT FASHION AB	747,3	747,3
TOTAL	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 2020	Redovisat värde 2019
Boozt Fashion AB	949,0	61,6	288 095	747,3	747,3

Koncernbolagsförteckning		Ägarandel	Org. no.	Säte
Boozt Fashion ApS	dotter-dotterbolag	100%	32 55 14 16	Köpenhamn Danmark
Boozt Fulfilment & Logistics AB	dotter-dotterbolag	100%	556723-8182	Malmö Sverige
Boozt Retail AB	dotter-dotterbolag	100%	556734-1200	Malmö Sverige
Boozt Fashion Norge AB	dotter-dotterbolag	100%	556746-1222	Malmö Sverige
November 2009 Option Holding AB	dotter-dotterbolag	100%	556826-4252	Malmö Sverige
Boozt Retail Copenhagen 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	2020	2019
Likvida medel	2,0	1,3
SUMMA	2,0	1,3

Sedan 2020 ingår bolaget i en koncernintern cash pool där dotterbolaget Boozt Fashion AB:s är cash pool innehavare. Per den 31 December 2020 uppgår bolagets saldo i cash poolen till -8,5 miljoner kronor, vilket har redovisats som en skuld till koncernbolag.

NOT 8 - AKTIEKAPITAL

Per den 31 december 2020 omfattade det registrerade aktiekapitalet till 5 338 930 kr med ett kvotvärde på 0,0833 kronor per aktie. Aktiekapitalet är fördelat på 63 692 578 stamaktier och 374 586 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 stamaktier är reserverade för överlåtelse. Inga stamaktier innehas av bolaget själv eller dess dotterbolag.

NOT 9 - ÖVRIGA AVSÄTTNINGAR

Miljoner kronor	31-12-2020	31-12-2019
Avsättning för sociala avgifter hänförliga till LTI program 2015/2025	30,0	3,8
Avsättning för sociala avgifter hänförliga till LTI program 2019/2022	4,9	0,9
Avsättning för sociala avgifter hänförliga till LTI program 2020/2023	5,0	-
SUMMA	40,0	4,7

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

NOT 10 - UPPLUPNA KOSTNADER OCH FÖRUTBETALDA INTÄKTER

Miljoner kronor	31-12-2020	31-12-2019
Upplupna semesterlöner	4,5	4,2
Upplupna sociala avgifter	6,1	2,8
Upplupna löner	12,4	2,9
SUMMA	23,0	10,0

NOT 11 - VÄSENTLIGA HÄNDELSE EFTER BALANSDAGEN

Emittering av C-aktier

Med stöd av bemyndigande från extra bolagsstämma den 1 juli 2020 tog styrelsen beslut per den 1 mars 2021 att emittera och därefter återköpa 1 017 450 C-akter. Aktierna emitterades och återköptes i enlighet med det prestationsbaserade aktieprogrammet LTI 2020 som antogs av den extra bolagsstämman den 1 juli 2020. Teckningskurs uppgick till aktiernas kvotvärde om cirka 0,083333 kronor per aktie.

Förändringar i Booxt's valberedning

Anders Lund som representerar BLS Capital Fondsmaeglerselskab A/S har utsetts till ny ledamot i Booxt's valberedning den 5 mars 2021. BLS Capital Fondsmaeglerselskab A/S har efter att valberedningens tillsättning tillkännagavs den 16 november 2020 blivit den röstmässiga största aktieägaren i Booxt AB. Johannes Wingborg som representerade Länsförsäkringar Fondförvaltning har lämnat valberedningen.

Inga andra väsentliga händelser har inträffat efter rapportperiodens utgång. Mer information om väsentliga händelser som påverkat koncernen återfinns i not 29.

NOT 12 - FÖRSLAG TILL VINSTDISPOSITION

Miljoner kronor	31-12-2020	31-12-2019
Överkursfond	1 947 053 012	1 120 350 085
Balanserat resultat	-355 165 155	-345 945 897
Årets resultat	62 845 808	-9 188 043
Totalt	1 654 733 665	765 216 145
STYRELSEN FÖRESLÅR ATT RESULTATET FÖRDELAS ENLIGT FÖLJANDE		
I ny räkning överförs	1 654 733 665	765 216 145

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 2021 för fastställelse.

Årsredovisningen har den 16 april godkänts av styrelsen och VD för publicering.

NAMNTECKNINGAR

MALMÖ 16 APRIL 2021

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 2021
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 2020-01-01 - 2020-12-31. Bolagets årsredovisning och koncernredovisning ingår på sidorna 104-177 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 2020 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 2020 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 36-75 och bolagsstyrningsrapporten på sidorna 77-101. 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.

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 2020 till 4 359 Mkr spritt över cirka 5,5 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 2020 uppgår till 177 Mkr, baseras på historisk data och företagsledningens bedömning. Därav bedöms intäktsredovisning av varuförsäljning med returrätt utgöra ett särskilt betydelsefullt område. För ytterligare information hänvisas till not 1 om "Redovisningsprinciper" om intäkter och Bedömningar och uppskattningar, not 3 "Nettoomsättning per region och fördelning av intäkter", samt not 24 "upplupna kostnader och förutbetalda intäkter".	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 2020 till cirka 31 % av koncernens totala tillgångar och uppgick till 1 247 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" om varulager och Bedömningar och uppskattningar, samt not 18 "Varulager".	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. • Deltagit vid fysisk inventering. • Utfört dataanalys på försäljningstransaktioner för att säkerhetsställa att värdering sker enligt lägsta värdets princip. • Granskning av att erforderliga upplysningar lämnats i årsredovisningen.

Annan information än årsredovisningen och koncernredovisningen

Den andra informationen består av ersättningsrapporten samt sidorna 2-35, 103 och 182-187 i detta dokument som även innehåller annan information än årsredovisningen och koncernredovisningen. Det är styrelsen och verkställande direktören som har ansvaret för denna andra information.

Vårt uttalande avseende årsredovisningen och koncernredovisningen omfattar inte denna information och vi gör inget uttalande med bestyrkande avseende denna andra information.

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

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

Styrelsens och verkställande direktörens ansvar

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

Vid upprättandet av årsredovisningen och koncernredovisningen ansvarar styrelsen och verkställande direktören för bedömningen av bolagets och koncernens förmåga att fortsätta verksamheten. De upplyser, när så är tillämpligt, om förhållanden som kan påverka förmågan att fortsätta verksamheten och att använda antagandet om fortsatt drift. Antagandet om fortsatt drift tillämpas

dock inte om styrelsen och verkställande direktören avser att likvidera bolaget, upphöra med verksamheten eller inte har något realistiskt alternativ till att göra något av detta. Styrelsens revisionsutskott ska, utan att det påverkar styrelsens ansvar och uppgifter i övrigt, bland annat övervaka bolagets finansiella rapportering.

Revisorns ansvar

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

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

www.revisorsinspektionen.se/revisornsansvar.

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 2020-01-01 - 2020-12-31 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/revisornsansvar.

Denna beskrivning är en del av revisionsberättelsen.

Deloitte AB utsågs till Boozt ABs revisor av bolagsstämman 27 maj 2020 och har varit bolagets revisor sedan 27 april 2018.

Malmö 16 april 2021
Deloitte AB

Didrik Roos
Auktoriserad revisor

TILLKOMMANDE INFORMATION

TILLKOMMANDE INFORMATION	182
Definitioner	183
Härledning av totala intäkter	185
Härledning av justerat rörelseresultat	185
Härledning av alternativa nyckeltal	186

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 returer 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 returer 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 rörelsein- täkter) 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.
Fritt kassaflöde	APM	Kassaflöde från den löpande verksamheten samt kassaflöde från investeringsverksamheten.	Syftet är att visa koncernens genererade kassaflöde utan påverkan från finansieringsverksamheten.
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 marknads- föringskostnader 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 omräknat med valutakurs för jämförelseperioden.	För att illustrera tillväxten justerat för inverkan av omräkning 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 grupps 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	01-01-2020 31-12-2020	01-01-2019 31-12-2019
KONCERNEN		
Transaktionsbaserad nettoomsättning	4 393,6	3 443,7
Minskat med kommissionsförsäljning	-96,0	-64,8
Övriga intäkter	61,7	45,9
Nettoomsättning	4 359,3	3 424,9
Övriga rörelseintäkter	-	-
Totala intäkter	4 359,3	3 424,9
BOOZT.COM		
Transaktionsbaserad nettoomsättning	3 807,9	3 165,6
Minskat med kommissionsförsäljning	-95,7	-60,8
Övriga intäkter	61,7	45,9
Nettoomsättning	3 773,9	3 150,7
Övriga rörelseintäkter	-	-
Totala intäkter	3 773,9	3 150,7
BOOZTLET.COM		
Transaktionsbaserad nettoomsättning	560,5	250,5
Minskat med kommissionsförsäljning	-0,3	-4,0
Övriga intäkter	-	-
Nettoomsättning	560,2	246,5
Övriga rörelseintäkter	-	-
Totala intäkter	560,2	246,5
ÖVRIGT		
Transaktionsbaserad nettoomsättning	25,2	27,7
Minskat med kommissionsförsäljning	-	-
Övriga intäkter	-	-
Nettoomsättning	25,2	27,7
Övriga rörelseintäkter	-	-
Totala intäkter	25,2	27,7

HÄRLEDNING AV JUSTERAT RÖRELSERESULTAT

Miljoner kronor	01-01-2020 31-12-2020	01-01-2019 31-12-2019
Rörelseresultat (EBIT)	182,3	91,8
Aktierelaterade kostnader för anställda (sociala avgifter)	49,2	5,2
Aktierelaterade kostnader för anställda	14,8	7,2
Noteringskostnader	7,5	-
Övriga jämförelsestörande poster*	36,6	4,9
Justerat rörelseresultat	290,3	109,0

SPECIFIKATION AV JÄMFÖRELSESTÖRANDE POSTER

Admin och övriga kostnader	73,8	13,7
Av- och nedskrivningar	34,2	3,5
Summa jämförelsestörande poster	108,0	17,2

Avrundningsdifferenser kan påverka summeringarna.

*Övriga jämförelsestörande poster är hänförliga till parallellnotering på Nasdaq Copenhagen och stängningen av Beauty by Boozt-butiken i Roskilde 2019, och i Köpenhamn 2020.

HÄRLEDNING AV ALTERNATIVA NYCKELTAL

Miljoner kronor om inget annat anges	01-01-2020 31-12-2020	01-01-2019 31-12-2019
Likvida medel	-1 714,5	-339,4
Räntebärande skulder	217,3	207,7
Räntebärande leasingskulder	491,0	427,4
Nettoskuld / -nettokassa	-1 006,2	295,6
Totalt eget kapital	1 908,1	942,6
Totala tillgångar	4 031,8	2 487,2
Soliditet	47,3%	37,9%
Kassaflöde från den löpande verksamheten (A)	747	76
Kassaflöde från investeringsverksamheten (B)	-151	-171
Fritt kassaflöde (A) + (B)	596,5	-94,9
Antal ordrar (000) (A)	4 696	3 917
Antal besök (000) (B)	156 996	135 318
Boozt.com - Konverteringsgrad (A) / (B)	2,99%	2,89%
Transaktionsbaserad nettoomsättning - Boozt.com (A)	3 807,9	3 165,6
Antal ordrar (000) (B)	4 696	3 917
Genomsnittligt ordervärde (SEK) (A) / (B)	811	808
Antal ordrar (000) (LTM) (A)	4 696	3 917
Antal aktiva kunder (000) (B)	2 043	1 606
Antal ordrar per aktiv kund (A) / (B)	2,30	2,44
Varulager	1 247,4	1 043,8
Kundfordringar	29,4	50,5
Övriga fordringar	91,3	105,9
Aktuell skattefordran	1,9	1,3
Förutbetalda kostnader och upplupna intäkter	69,1	130,8
Leverantörsskulder	-889,0	-500,7
Övriga skulder	-123,3	-100,5
Upplupna kostnader och förutbetalda intäkter	-353,1	-295,8
Rörelsekapital	73,8	435,3
Rörelsekapital - procent av nettoomsättning rullande 12 månader	1,7%	12,7%
Bruttomarginal (%)	40,6%	39,7%
Andel hanteringskostnader (%)	-11,6%	-13,7%
Andel marknadsföringskostnader (%)	-9,9%	-10,0%
Andel administrations- och övriga kostnader (%)	-11,2%	-10,3%
Andel avskrivningar (%)	-3,7%	-3,1%
Rörelsemarginal (%)	4,2%	2,7%

Avrundningsdifferenser kan påverka summeringarna.

Några av de alternativa nyckeltalen som är med i rapporten är inte beskrivna ovan, en sammanställning över dessa hittas på koncernens hemsida, www.booztgroup.com - "Investors" - "Reports & Presentations".

Kalender för finansiell information

7 maj 2021

Delårsrapport januari - mars 2021, Q1 2021

27 maj

2021 Ordinarie bolagsstämma

13 augusti 2021

Delårsrapport januari - juni 2021, Q2 2021

9 november 2021

Delårsrapport januari - september 2021, Q3 2021

Finansiella rapporter

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

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

Ronni Funch Olsen, Chef för Investor Relations & Corporate Communication

rofo@boozt.com / +45 31 22 04 56

eller

Sandra Gadd, 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 2021 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.booztgroup.com

Org.nr 556793-5183
Malmö
VAT nr SE556793518301

