

Bokslutskommuniké 2019

24SevenOffice Scandinavia AB

Fjärde kvartalet 2019

- Justerat nettoomsättning ökade 31% till Tkr 40 138
- LTV:CAC ratio 9,6
- Återhämtning av CAC 14

- EBITDA blev Tkr -3 775
- Rörelseresultatet blev Tkr -7 760
- Resultatet efter skatt blev -5 717
- Resultat per aktie uppgick till -0,1

Januari - december 2019

- Nettoomsättningen ökade 35% til Tkr 143 171
- LTV:CAC ratio 10,1
- Återhämtning av CAC 13

- EBITDA blev -15 833
- Rörelseresultatet blev -23 205
- Resultatet efter skatt blev -24 566
- Resultat per aktie uppgick till -0,44



VD kommentar

Stark tillväxt i 2019

Vi kan stolt summera tillväxten för 2019 till 35 procent och nettoomsättningen till 143,2 Mkr. Justerat för engångseffekter under fjärde kvartalet i samband med förvärv var ökningen 31 procent till en nettoomsättning på 40,1 Mkr. Vi nådde också en viktig milstolpe genom att passera 50 000 kunder efter att under året ha ökat kundantalet med 30 procent.

Investeringar lägger grund för fortsatt stark tillväxt

2019 var ett investeringsår där vi skalade organisationen kraftigt och investerade i ökad varumärkeskänedom i Sverige. När vi för två år sedan noterade aktien tog vi in 40 Mkr för att investera i nya marknader och tillväxt. Det är delar av detta kapital vi nu använder för att investera i Sverige. Antalet anställda, vår huvudsakliga investering, ökade under året med 36 procent till totalt 147 medarbetare.

Våra viktigaste nyckeltal visar att vi börjar få betalt för de investeringar vi gör och att den tillväxt vi har är sund, även om vi avslutar året med ett negativt resultat. Vår LTV:CAC uppgick till 9,6 och det tog oss i genomsnitt 14 månader att återfå kostnaden för att rekquirera en ny kund. Dessa nyckeltal har stabiliserats under de senaste

två kvartalen vilket visar att vi är på rätt väg.

De investeringar vi gjort under 2019 lägger således grunden för en framtida stark tillväxt och vi har tillräcklig medel för att ta oss till lönsam tillväxt i Norge och Sverige sammantaget.

Framtug affärsmodell

Vår finansiella utveckling påverkas av att vi som SaaS-företag (Software as a Service) har en annan affärsmodell än traditionella mjukvaruföretag. De investeringar vi gör för att växa kostnadsförs direkt, eftersom detta främst handlar om nyanställningar för att sälja, leverera, stödja och utveckla tekniken, medan intäkterna kommer successivt från abonnemang som betalas månadsvis, och inte i form av större engångsbelopp. Att det dessutom tar ett tag innan nyanställda blir fullt produktiva ökar tidsförskjutningen mellan kostnader och intäkter ytterligare. Investeringar i tillväxt belastar därför resultatet på kort sikt i SaaS-bolag, för att i uppbyggnadsskeden ofta överstiga lönsamheten.

För att som SaaS-bolag veta att man investerar i tillväxt som faktiskt är lönsam måste man följa rätt nyckeltal. De

tre vi själva följer mest noggrant är 1) kostnaden för att sälja till en ny kund (CAC Customer Acquisition Cost), 2) hur många månaders prenumeration vi behöver för att återfå investeringen (antal månader att återvinna CAC) och 3) kundens livslängdsvärde (LTV Life Time Value). Så länge dessa tal visar att kunderna så småningom blir lönsamma kan vi känna oss trygga i att satsa på tillväxt. Det gör våra nyckeltal, och tiden till lönsamhet per kund är stabil, alltmedan vi fortsätter att investera i tillväxt.

Fördelarna överväger både för oss och kunderna

Trots denna tröghet i affärsmodellen har SaaS-modellen många fördelar. En av de största är att när intäkterna väl börjar rulla fortsätter de under lång tid. En annan är att den låter oss uppdatera och vidareutveckla vår produkt löpande, vilket möjliggör för oss att upprätthålla hög kundnöjdhet.

Allt tyder på att detta också är en modell som kunder uppskattar. Teknikanalysföretaget Gartner publicerade nyligen en rapport där de förutser att minst 60 procent av alla nya ERP-system i stora tjänsteorganisationer år 2023 kommer att levereras som SaaS. I samma rapport uppskattar de dessutom att hela 80 procent av alla företag då också kommer att ha bytt ut det ERP-system de hade före 2012, då SaaS var en ovanlig modell. Vår vision är att stärka bolag för framtiden. Vi är övertygade om att vi har rätt modell för att göra det.

SaaS-modeller möter ett snabbt växande intresse även på finansmarknaden. Jag har under det gångna året haft nöjet att delta i flera investerarmöten som anordnats med SaaS som tema. Marknaden lär sig alltmer om hur affärsmodellen bör analyseras och vilka nyckeltal som är relevanta att följa. Det stora intresset visar att många delar vår syn på hur mjukvarulösningar till företag bör levereras.

Kännedomen om 24SevenOffice ökar i Sverige

Allteftersom vi blir mer kända i Sverige får vi lättare att rekrytera nya kunder. Under andra halvåret genomförde vi återigen vår lyckade roadshow CloudLunch runt om i Sverige. Vi hade markant fler deltagare än i fjol, vilket är ett tecken på att kännedomen om 24SevenOffice ökar. CloudLunch är också en aktivitet som låter oss lära känna den svenska branschen på ett bra sätt. Tillsammans med tidningen Revisionsvärlden och UC utser vi Årets tillväxtbyrå. Vi gratulerar alla vinnare i redovisningsbranschen.

Målet om en stor nyckelkund nåddes

Under 2019 hade vi som mål att få minst en stor nyckelkund på plats. Det målet nådde vi redan vid halvårsskiftet då HSB blev kund för att automatisera bokföringen för 4 000 bostadsrättsföreningar. Systemet implementeras under 2020 och vi börjar få intäkter redan under andra halvåret i år. När systemet är fullt implementerat från och med 2021 kommer det ge oss intäkter på över 4 Mkr årligen, baserat på dagens volymer.

Sammantaget var 2019 ett bra år där vi gjort planerade investeringar som också börjar visa goda resultat. Jag ser fram mot fortsättningen av 2020 där vi redan har stora delar av den nödvändiga organisationen på plats för vår planerade verksamhet under det kommande året.

Ståle Risa

Verkställande direktör

Operationella nyckeltal

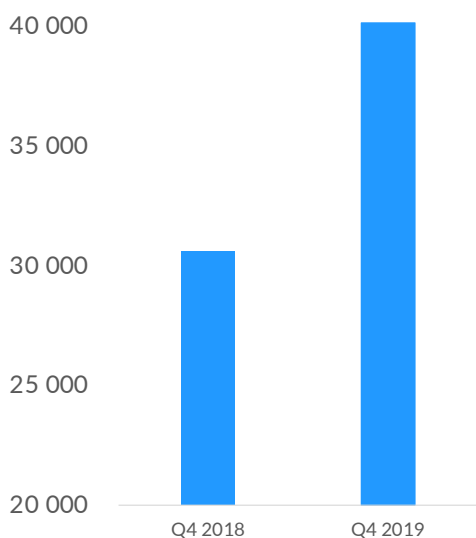
Räkenskaperna är ej reviderade (SEK 1000)	Q4 2019	Q4 2018	Januari - december 2019	Januari - december 2018
NETTOOMSÄTTNING, TKR Tillväxt	40 138 * 31%	30 613	143 171 35%	106 071
ANTAL KUNDER Tillväxt	50 038 30 %	38 600	50 038 30%	38 600
EBITDA, TKR	-3 775	-1 179	-15 833	6 414
RÖRELSERESULTAT, TKR	-7 760	-2 122	-23 205	6 234
LTV:CAC RATIO¹	9,6	13,3	10,1	13,3
ÅTERHÄMTNING AV CAC²	14	10	13	10

* Intäkt relaterad till företagsförvärv som skulle blivit periodiserat över hela 2019 har istället blivit bokfört i Q4. Inklusive denna engångspost blir omsättningen för Q4 42 558 SEK vilket motsvarar en tillväxt på 39%.

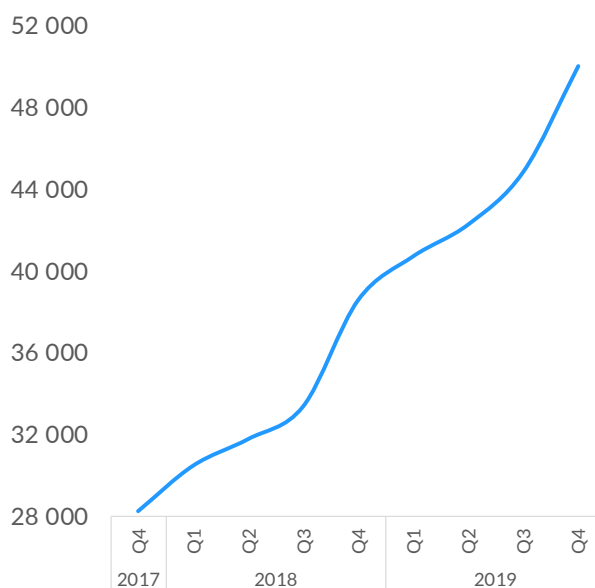
¹ LTV:CAC ratio; LifeTime Value – beräknat genomsnittlig total intäkt från en kund / CAC; Customer Acquisition Cost; genomsnittlig kostnad för att värva en ny kund.

² Hur många månader det tar att återhämta CAC via intäkter från kund. CAC; Customer Acquisition Cost; genomsnittlig kostnad för att värva en ny kund.

Nettoomsättning (ökning 31%)



Kunder (tillväxt 30%)



SaaS nyckeltal

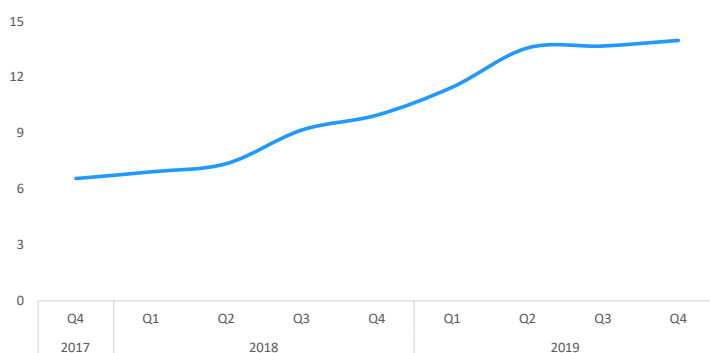
Våra viktigaste parametrar för att övervaka företagets utveckling är nyckeltalen LTV:CAC ratio och återhämtning av CAC. LTV:CAC ratio är beräknat genomsnittlig total intäkt från en kund (livstidsvärde) dividerat med CAC; Customer Acquisition Cost; genomsnittlig kostnad för att värva en ny kund. Återhämtning av CAC visar hur många månader det tar att återhämta CAC via intäkter från kund.

På grund av vårt strategiska val att investera snabbare i försäljningsresurser har vi i den nuvarande uppbyggnadsfasen en längre tid för återhämtning av CAC (kostnaden för kundförvärv) än vi förväntar att ha på lång sikt. En snabbare uppbyggnadsfas påverkar också LTV:CAC ratio. Båda nyckeltalen ligger inom det vi anser vara goda nyckeltal i en investeringsfas.

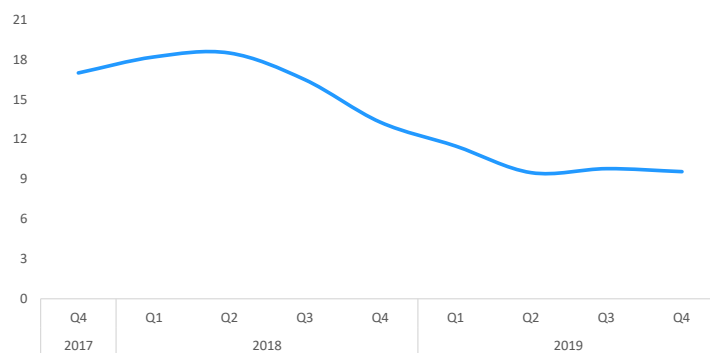
Nyckeltalen för fjärde kvartalet visar en kurva som har stabiliserats sedan andra kvartalet 2019, vilket bekräftar att de gjorda investeringarna börjar ge effekt.

24SevenOffice har som mål att växa och kommer därför under de närmaste åren återinvestera det mesta av vinstmedel i tillväxt, innovation och utveckling, för att nå visionen om att bli en marknadsledande aktör inom molnbaserad ERP på den skandinaviska marknaden.

Återhämtning av CAC. Ett genomsnitt de senaste 12 månaderna



LTV:CAC ratio. Ett genomsnitt de senaste 12 månaderna



Om 24SevenOffice

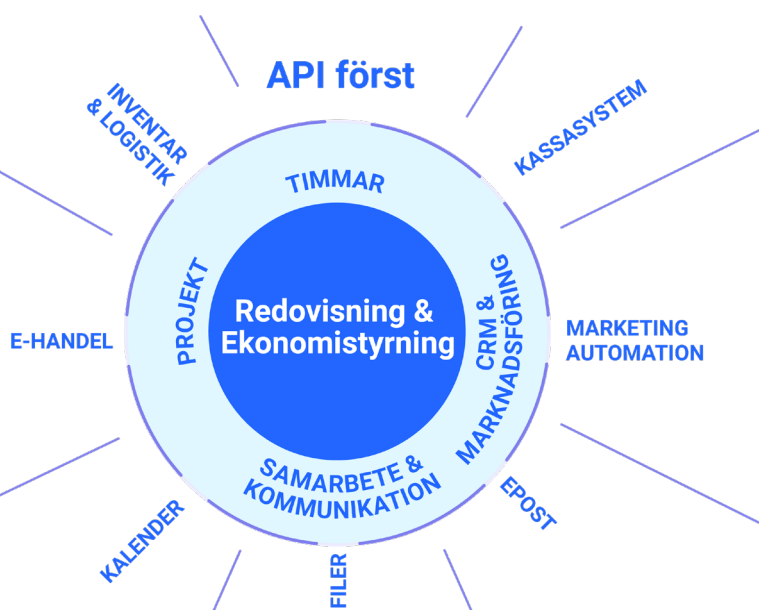
24SevenOffice levererar affärssystem till små och medelstora företag i Norden via molnbaserade lösningar. Systemet, som lanserades 2002, används idag av 50 038 bolag i Norden, med bland annat PwC och KPMG som redovisningspartners och HSB som kund på vår AI teknikplattform.

Affärssystemet är modulbaserat, där modulerna tillhandahålls fristående eller paketerade som helhetslösningar. Det innehåller bland annat moduler för redovisning, CRM, fakturering, logistik, projektstyrning och tidredovisning, allt integrerat i en lösning.

24SevenOffices mål är att bli en ledande aktör inom affärssystem i Norden.

Affärsidé

Att leverera egenutvecklade högfunktionella molnbaserade affärssystem som effektiviserar administrativa processer för små och medelstora företag.



Vår vision

Stärka företag för framtiden.

Vårt uppdrag

Vårt uppdrag är att hjälpa till att flytta gränser i samspelet mellan människor och teknologi. Genom att sätta användaren i centrum och integrera alla viktiga processer i ett ekosystem så hjälper vi våra kunder att utnyttja deras fulla potential och nå sina mål.

Våra värderingar

Våra värderingar i relation till kunder, partners, investera- re, nya kandidater och inte minst mellan våra anställda.

- **Förtroende**
- **Nyfikenhet**
- **Modig**
- **Vänlig (be good)**
- **Spirit**

Redovisning as a Service

Förutom att sälja affärssystem direkt till smb-markna- den har 24SevenOffice ett unikt sätt att distribuera sina tjänster på, via redovisningsbranschen. Vi erbjuder våra redovisningspartners en teknologiplattform på vilken de kan bygga en egen affär. Förutom ett redovisningssys- tem ger vi dem via plattformen en möjlighet att använda AI för att automatisera processer samt en kraftfull inte- grationsplattform till vilken alla möjliga tredjepartstjänster kan kopplas. Genom att renodla sina egna processer på en och samma plattform får de också själva mer ström- linjeformade processer. De kan då sitta i förarsätet och själva bygga egna affärsmodeller på vår teknologiplatt- form som de kan erbjuda marknaden. Detta gör dem unika och särskiljer dem från andra redovisningsbyråer som erbjuder likartade tjänster. Ökad automatisering medför att redovisningsbyråernas omsättning kommer att sjunka om de fortsätter som tidigare med att fakturera per timme. Men oavsett om de väljer att ta ut ett fast pris från sina kunder, en procent av omsättningen, ett pris per transaktion eller en kombination av dessa, så måste de också tillföra nya element för att vara konkur- renskraftiga. De kan erbjuda licenser i form av appar som löser enskilda uppgifter som fakturering, timregist- rering, utläggsredovisning eller godkännande av fakturor, eller så kan de erbjuda hela paketlösningar med licenser, integration och tjänster skräddarsydda för varje enskilt företag. Genom att de arbetar på samma plattform knyts redovisningsbyråerna närmare sina kunder och kan erbjuda nya tjänster som lägger grunden för bra portfölj- intäkter på längre sikt.

Kundbearbetning

24SevenOffice har en effektiv plattform för kundbear- betning. Försäljningsorganisationen består av en mark- nadsavdelning, innesäljare (Customer Success Managers), seniora säljare som hanterar bolagets direktförsäljning, samt en partneravdelning som hanterar, bearbetar och underhåller relationerna med bokföringsbyråer och andra säljpartners. Bearbetningsprocessen av nya kunder har sedan starten 1997 förfinats och utvecklats och sker till stor del med stöd av automatiserade gallringar, som rangordnar potentiella kunder efter sannolikhet. Pro- cessen är skalbar, vilket möjliggör expansion både på 24SevenOffice befintliga och framtida marknader.

Endast 4% av europeiska företag använder sig av AI

Eftersom vi är ett teknikföretag som alltid strävar efter att leverera den senaste och bästa tekniken till våra kunder så är vi de första som använder AI, Artificial Intelligence, inom redovisningsbranschen. Vår integre- rade AI-assistent kan redan utföra många av de manuella processer som redovisningskonsulter gör idag, exempel- vis bokföra fakturor ned på produktnivå. Detta frigör tid för redovisningskonsulten som då i större utsträckning kan fungera som en controller. För att lyckas med AI krävs stora mängder data. Vår stora fördel i förhållande till denna teknologi är att 24SevenOffice alltid har varit molnbaserade. Det innebär att över 100 miljoner fak- turor redan har gått igenom vårt system och detta är den stora anledningen till att 24SevenOffice är först ut på marknaden med att erbjuda AI inom redovisning. Under året så har vi med stor framgång onboardat flera kunder i vår AI-assistent.

Idag använder endast ca 4 % av europeiska företag AI i sitt dagliga arbete. Genom att använda AI effektiviseras repetitiva processer, kostnader minskar samt bidrar till både ökad kundnöjdhet och försäljning. Hela 71% av europeiska företag rapporterar att användningen av AI är ett ämne som diskuteras på toppledningsnivå. Vi förvän- tar oss att AI-teknik hjälper till att förenkla och automatisera vardagslivet för ännu fler kunder i fram- tiden.

Intäkter och resultat

Oktober - december 2019

Koncernen

Nettoomsättningen för Q4 uppgick till 42 558 Tkr. Rörelseresultatet före avskrivningar och nedskrivningar av materiella och immateriella anläggningstillgångar (EBITDA) uppgick till -3 775 Tkr. Rörelseresultatet uppgick till -7 760 Tkr. Resultatet efter skatt uppgick till -5 717 Tkr och resultatet per aktie uppgick till -0,1 kr.

Moderbolaget

Nettoomsättningen för fjärde kvartalet uppgick till 3 841 Tkr. Rörelseresultatet uppgick till -368 Tkr. Resultatet före skatt blev -527 Tkr. Resultatet efter skatt uppgick till -527 Tkr.

Januari - december 2019

Koncernen

Nettoomsättningen för 2019 uppgick till 143 171 Tkr. Rörelseresultatet före avskrivningar och nedskrivningar av materiella och immateriella anläggningstillgångar (EBITDA) uppgick till -15 833 Tkr. Rörelseresultatet uppgick till -23 205 Tkr. Resultatet efter skatt uppgick till -24 566 Tkr och resultatet per aktie uppgick till -0,44 kr.

I samband med förvärv har goodwill redovisad i balansräkningen ökat från 2,4 MSEK till 25,6 MSEK. Under perioden gjordes goodwillavskrivningar om 5,2 MSEK. Av försiktighetsskäl har företaget valt att avskrika alla goodwillposter under en femårsperiod även om de antagligen har en längre livslängd.

Moderbolaget

Nettoomsättningen för 2019 uppgick till 13 076 Tkr. Rörelseresultatet uppgick till -946 Tkr. Resultatet före skatt blev -1 412 Tkr. Resultatet efter skatt uppgick till -1 412 Tkr.

Kassaflöde och finansiell ställning

Koncernen

Koncernens likvida medel uppgick vid periodens utgång till 37 858 Tkr.

Koncernens kassaflöde från den löpande verksamheten uppgick under året 2019 till -1 907 Tkr. Periodens kassaflöde uppgick till -9 311 Tkr.

De kortfristiga fordringarna uppgick vid periodens slut till 32 899 Tkr. De kortfristiga skulderna uppgick vid periodens slut till 71 201 Tkr. De långfristiga skulderna uppgick vid periodens slut till 26 522 Tkr. Soliditeten uppgick till 29,8 procent.

Investeringar och avskrivningar

Parallellt med satsningarna i Sverige fortsätter vi att investera i teknologi och innovation för att säkerställa att vår produkt håller mycket hög klass. AI och fintech, som i mångt och mycket handlar om att digitalisera finansiella tjänster, är två faktorer som kommer att driva fram stora förändringar i redovisningsbranschen under de närmaste åren. En mängd kvalificerade tjänstemannajobb kommer att försvinna genom digitalisering och automatisering, och redovisningsbranschen står tidigt i tur att drabbas. Dessa makrotrender gör att branschen måste hitta nya sätt att arbeta och ta betalt på. 24SevenOffice gör det enkelt för dem att ta steget till en ny vardag.

Balanserade utgifter för utvecklingsarbeten uppgick under året till 5 374 Tkr. Av- och nedskrivningarna uppgick under året till 7 472 Tkr.

Eget kapital

Vid utgången av kvartalet uppgick koncernens eget kapital till 41 477 Tkr. Aktiekapitalet var kr 5 523 443,6 fördelat på 55 234 436 aktier, envar med ett kvotvärde om 0,1 kr.

Säsongsvariationer

Koncernens försäljning kan förväntas vara starkare under årets första och fjärde kvartal då det är vanligt att låta ett byte av affärssystem sammanfalla med ett nytt räkenskapsår.

Medarbetare

Antalet anställda och inhyrd heltidspersonal i koncernen var vid periodens utgång 147 varav 120 är arbetar i Norge och 27 i Sverige. 24SevenOffice anlitar därutöver externa konsulter för enskilda projekt.

Väsentliga händelser under perioden

Det finns inga väsentliga händelser under rapportperioden.

Väsentliga händelser efter rapportperiodens utgång

Det finns inga väsentliga händelser efter rapportperiodens utgång.

24SevenOffice Scandinavia AB aktie (Ticker: 247)

24SevenOffice Scandinavia AB aktie handlas på Spotlight Stockmarket (spotlightstockmarket.com). Den 30 december noterades 24SevenOffice Scandinavia aktie till 18,00 kr, vilket motsvarade ett marknadsvärde på ca 994 Mkr. Under kvartalet har aktien noterats som högst till 19,50 kr den 20.11.19 och som lägst till 12,75 kr den 07.10.19. Det totala antalet aktier den 31 december var 55 234 436.

De tio största aktieägarna den 31 december 2019

Aktieägare	Antal aktier	Röster, %
R-VENTURE AS	31 379 837	56,81%
SWEDBANK ROBUR NY TEKNIK BTI	4 000 000	7,24%
HANDELSBANKENS NORDISKA, SMABOLAGSFOND	2 986 065	5,41%
HUMLESMÅBOLAGSFOND	2 680 210	4,85%
PLACERINGSFOND SMÅBOLAGSFOND, NORDEN	1 539 736	2,79%
EBIZ AS	1 495 216	2,71%
NORDEA SMÅBOLAGSFOND SVERIGE	1 154 191	2,09%
24SEVENOFFICE BMU AS	1 130 096	2,05%
CORE NY TEKNIK	1 030 000	1,86%
ELVEGRIS AS	842 194	1,52%
Övriga aktieägare	6 996 891	12,67%
Totalt	55 234 436	100 %

Kommande rapporttillfällen

Delårsrapport kvartal 1 2020	6 maj 2020
Årsstämma	7 maj 2020
Delårsrapport kvartal 2 2020	26 augusti 2020
Delårsrapport kvartal 3 2020	11 november 2020

Rapporten har inte varit föremål för granskning av bolagets revisorer.

Stockholm den 26 februari 2020
24SevenOffice Scandinavia AB
VD Ståle Risa

För ytterligare information vänligen kontakta:

Ståle Risa, Verkställande direktör
Tel: +46 70-023 63 03, str@24sevenoffice.com

Informationen i denna delårsrapport är sådan som 24SevenOffice Scandinavia AB skall offentliggöra enligt EU:s marknadsmissbruksförordning. Informationen lämnades för offentliggörande den 26 februari 2020.

Koncernens resultaträkning

Belopp i tusen svenska kronor (Tkr)

2019-10-01
-2019-12-31

2018-10-01
-2018-12-31

2019-01-01
-2019-12-31

2018-01-01
-2018-12-31

Rörelsens intäkter m.m.

Nettoomsättning	42 558*	30 613	143 171	106 071
Aktiverat arbete för egen räkning	1 319	336	5 374	1 158
Övriga rörelsesintäkter	29	-	29	-
	43 907	30 949	148 574	107 229

Rörelsens kostnader

Råvaror och förnödenheter	-2 777	-3 406	-13 028	-12 183
Övriga externa kostnader	-17 158	-11 985	-54 994	-37 237
Personalkostnader	-27 746	-16 738	-96 386	-51 397
Avskrivningar och nedskrivningar av materiella och immateriella anläggningstillgångar	-3 985	-122	-7 372	-179
	-51 667	-32 251	-171 779	-100 995

Rörelseresultat **-7 760** **-1 302** **-23 205** **6 234**

Resultat från finansiella poster

Resultat från andelar i intresseföretag och joint ventures	-229	-820	-2 052	-1 921
Övriga ränteintäkter och liknande resultatposter	66	-407	107	1 614
Räntekostnader och liknande resultatposter	-1 004	154	-2 627	-998
	-1 167	-1 073	-4 572	-1 305

Resultat efter finansiella poster **-8 927** **-2 374** **-27 777** **4 929**

Resultat före skatt **-8 927** **-2 374** **-27 777** **4 929**

Skatt på periodens resultat 3 210 17 070 3 210 18 142

Periodens resultat **-5 717** **14 696** **-24 566** **23 070**

Hänförligt till:

Moderföretagets aktieägare	-5 180	14 798	-23 763	23 172
Minoritetsintresse	-537	-102	-804	-102
Resultat per aktie	-0,1	0,27	-0,44	0,42

* Intäkt relaterad till företagsförvärv som skulle blivit periodiserat över hela 2019 har istället blivit bokfört i Q4. Justerat för denna engångspost skulle omsättningen för Q4 blivit 40 138 SEK.

Koncernens balansräkning

Belopp i tusen svenska kronor (Tkr)

2019-12-31

2018-12-31

TILLGÅNGAR

Anläggningstillgångar

Immateriella anläggningstillgångar

Balanserade utgifter för utvecklings- och liknande arbeten	5 816	4 397
Goodwill	25 638	2 423
	31 454	6 821

Materiella anläggningstillgångar

Inventarier, verktyg och installationer	3 667	338
	3 667	338

Finansiella anläggningstillgångar

Andelar i intresseföretag och gemensamt styrda företag	8 821	10 873
Uppskjuten skattefordran	21 420	17 503
Andra långfristiga värdepappersinnehav	106	-
Andra långfristiga fordringar	2 974	2 571
	33 321	30 946

Summa anläggningstillgångar	68 443	38 105
------------------------------------	---------------	---------------

Omsättningstillgångar

Kortfristiga fordringar

Kundfordringar	17 908	14 380
Övriga fordringar	8 915	7 321
Förutbetalda kostnader och upplupna intäkter	6 076	6 252
	32 899	27 954

Kassa och bank	37 858	47 489
-----------------------	---------------	---------------

Summa omsättningstillgångar	70 756	75 443
------------------------------------	---------------	---------------

SUMMA TILLGÅNGAR	139 199	113 548
-------------------------	----------------	----------------

Koncernens balansräkning

Belopp i tusen svenska kronor (Tkr)

2019-12-31

2018-12-31

EGET KAPITAL OCH SKULDER

Eget kapital

Aktiekapital	5 523	5 523
Övrigt tillskjutet kapital	30 996	30 996
Annat eget kapital inkl årets resultat	-607	21 427
Eget kapital hänförligt till moderföretagets aktieägare	35 912	57 946

Minoritetsintresse	5 564	2 300
Summa eget kapital	41 477	60 246

Avsättningar

Uppskjuten skatteskuld	-	75
	-	75

Långfristiga skulder

Övriga skulder	26 522	4 022
	26 522	4 022

Kortfristiga skulder

Leverantörsskulder	13 204	6 532
Aktuella skatteskulder	72	65
Övriga skulder	24 225	20 814
Upplupna kostnader och förutbetalda intäkter	33 700	21 794
	71 201	49 204

SUMMA EGET KAPITAL OCH SKULDER

139 199

113 548

Förändring av eget kapital

Belopp i tusen svenska kronor (Tkr)

Koncernen	Aktie- kapital	Övrigt tillskjutet kapital	Annat eget kapital inkl. årets resultat	Summa eget kapital hänförligt till moderföretagets aktieägare	Minoritets intresse	Summa eget kapital
Ingående balans per 1 januari 2019	5 523	30 996	21 427	57 945	2 300	60 246
Minoritet förvärvade bolag					4 068	4 068
Omräkningsdifferenser			1 729	1 729		1 729
Periodens resultat			-23 763	-23 763	-804	-24 566
Utgående balans per 31 december 2019	5 523	30 996	-607	35 912	5 564	41 477

Koncernens kassaflödesanalys

Belopp i tusen svenska kronor (Tkr)

	2019-10-01 -2019-12-31	2018-10-01 -2018-12-31	2019-01-01 2019-12-31	2018-01-01 2018-12-31
Den löpande verksamheten				
Resultat efter finansiella poster	-8 927	-2 340	-27 777	4 929
Justeringar för poster som inte ingår i kassaflödet m.m	4 214	942	9 423	2 100
Kassaflöde från den löpande verksamheten				
före förändringar av rörelsekapital	-4 713	-1 398	-18 353	7 029
Kassaflöde från förändringar i rörelsekapital				
Förändring kundfordringar	5 337	7 113	-3 714	236
Förändring av kortfristiga fordringar	-1 323	-3 135	-2 185	-2 982
Förändring leverantörsskulder	2 690	1 872	6 436	-3 228
Förändring av kortfristiga skulder	6 570	-8 492	15 910	6 991
Kassaflöde från den löpande verksamheten	8 561	-4 058	-1 907	8 045
Investeringsverksamheten				
Förvärv av balanserade utgifter för utvecklingsarbeten och liknande arbeten	16	-336	-2 773	-1 158
Förvärv av immateriella anläggningstillgångar	-1 505	-	-23 129	-
Förvärv av inventarier, verktyg och installationer	-2 473	-207	-3 825	-238
Förvärv av finansiella anläggningstillgångar	8	12 244	-421	-570
Kassaflöde från investeringsverksamheten	-3 953	11 701	-30 149	-1 966
Finansieringsverksamheten				
Upptagna lån	117	-	22 744	-
Amortering av lån	-	75	-	-2 309
Kassaflöde från finansieringsverksamheten	117	75	22 744	-2 309
Periodens kassaflöde				
Likvida medel vid periodens ingång	33 133	42 529	47 489	45 008
Kursdifferens i likvida medel	-	-2 758	-320	-1 290
Likvida medel vid periodens utgång	37 858	47 489	37 858	47 489

Moderbolagets resultaträkning

Belopp i tusen svenska kronor (Tkr)

	2019-10-01 -2019-12-31	2018-10-01 -2018-12-31	2019-01-01 2019-12-31	2018-01-01 -2018-12-31
Rörelsens intäkter m.m.				
Nettoomsättning	3 841	2 760	13 076	11 121
Rörelsens kostnader				
Övriga externa kostnader	-4 209	-3 029	-14 022	-11 820
Rörelseresultat	-368	-269	-946	-699
Resultat från finansiella poster				
Övriga ränteintäkter och liknande poster	-	8	-	1 755
Räntekostnader och liknande poster	-158	-	-466	-748
	-158	8	-466	1 007
Resultat efter finansiella poster	-527	-261	-1 412	308
Resultat före skatt	-527	-261	-1 412	308
Skatt på periodens resultat	-	-	-	-

Moderbolagets balansräkning

Belopp i tusen svenska kronor (Tkr)

2019-12-31

2018-12-31

TILLGÅNGAR

Anläggningstillgångar

Finansiella anläggningstillgångar

Andelar i koncernföretag	105 346	101 026
Andelar i intresseföretag och gemensamt styrda företag	12 794	12 794

Summa anläggningstillgångar	118 141	113 820
------------------------------------	----------------	----------------

Omsättningstillgångar

Kortfristiga fordringar

Fordringar hos koncernföretag	9 821	4 780
Övriga fordringar	32	11
Förutbetalda kostnader och upplupna intäkter	60	60

Summa kortfristiga fordringar	9 848	4 850
--------------------------------------	--------------	--------------

Kassa och bank	715	7 414
-----------------------	------------	--------------

Summa omsättningstillgångar	10 564	12 264
------------------------------------	---------------	---------------

SUMMA TILLGÅNGAR	128 704	126 084
-------------------------	----------------	----------------

Moderbolagets balansräkning

Belopp i tusen svenska kronor (Tkr)

2019-12-31

2018-12-31

EGET KAPITAL OCH SKULDER

Eget kapital

Bundet eget kapital

Aktiekapital	5 523	5 523
	5 523	5 523

Fritt eget kapital

Överkursfond	101 496	101 496
Balanserad förlust	279	-28
Periodens resultat	-1 412	308
	100 363	101 775

Summa eget kapital	105 886	107 298
---------------------------	----------------	----------------

Kortfristiga skulder

Leverantörsskulder	178	208
Skulder till koncernföretag	22 395	18 362
Upplupna kostnader och förutbetalda intäkter	244	216
Summa kortfristiga skulder	22 818	18 786

SUMMA EGET KAPITAL OCH SKULDER	128 704	126 084
---------------------------------------	----------------	----------------

Förändring av eget kapital

Belopp i tusen svenska kronor (Tkr)

Moderbolaget	Aktie- kapital	Övrigt bundet eget kapital	Övrigt fritt eget kapital	Periodens resultat	Summa fritt eget kapital
Ingående balans per 1 januari 2019	5 523	-	101 468	308	101 775
Resultat enligt beslut av årsstämma			308	-308	-
Periodens resultat				-1 412	-1 412
Utgående balans per 31 december 2019	5 523	-	101 776	-1 412	100 363

Moderbolagets kassaflödesanalys

Belopp i tusen svenska kronor (Tkr)

	2019-10-01 -2019-12-31	2018-10-01 -2018-12-31	2019-01-01 2019-12-31	2018-01-01 2018-12-31
Den löpande verksamheten				
Resultat efter finansiella poster	-527	-261	-1 412	308
Kassaflöde från den löpande verksamheten före förändring av rörelsekapital	-527	-261	-1 412	308
Kassaflöde från förändring av rörelsekapitalet				
Förändring kundfordringar	340	-334	-	-144
Förändring av kortfristiga fordringar	-2 263	101	-2 599	-4 396
Förändring leverantörsskulder	-399	-260	-29	1 237
Förändring av kortfristiga skulder	2 460	-12 294	1 662	-4 851
Kassaflöde från den löpande verksamheten	-389	-13 047	-2 378	-7 846
Investeringsverksamheten				
Förvärv i dotterföretag	-	-24 838	-4 320	-24 838
Investeringar i finansiella anläggningstillgångar	-	12 794	-	-
Kassaflöde från investeringsverksamheten	-	-12 044	-4 320	-24 838
Periodens kassaflöde	-389	-25 091	-6 699	-32 684
Likvida medel vid periodens ingång	1 104	32 505	7 414	40 098
Likvida medel vid periodens slut	715	7 414	715	7 414



24SevenOffice Scandinavia AB (publ)
Barnhusgatan 22
111 23 Stockholm

Telefon: +46 8 510 60 450
E-post: info@24SevenOffice.com
Organisationsnummer: 559120-8870

24SevenOffice.com

Facebook.com/24SevenOfficeSE
LinkedIn.com/24SevenOffice_SWE

