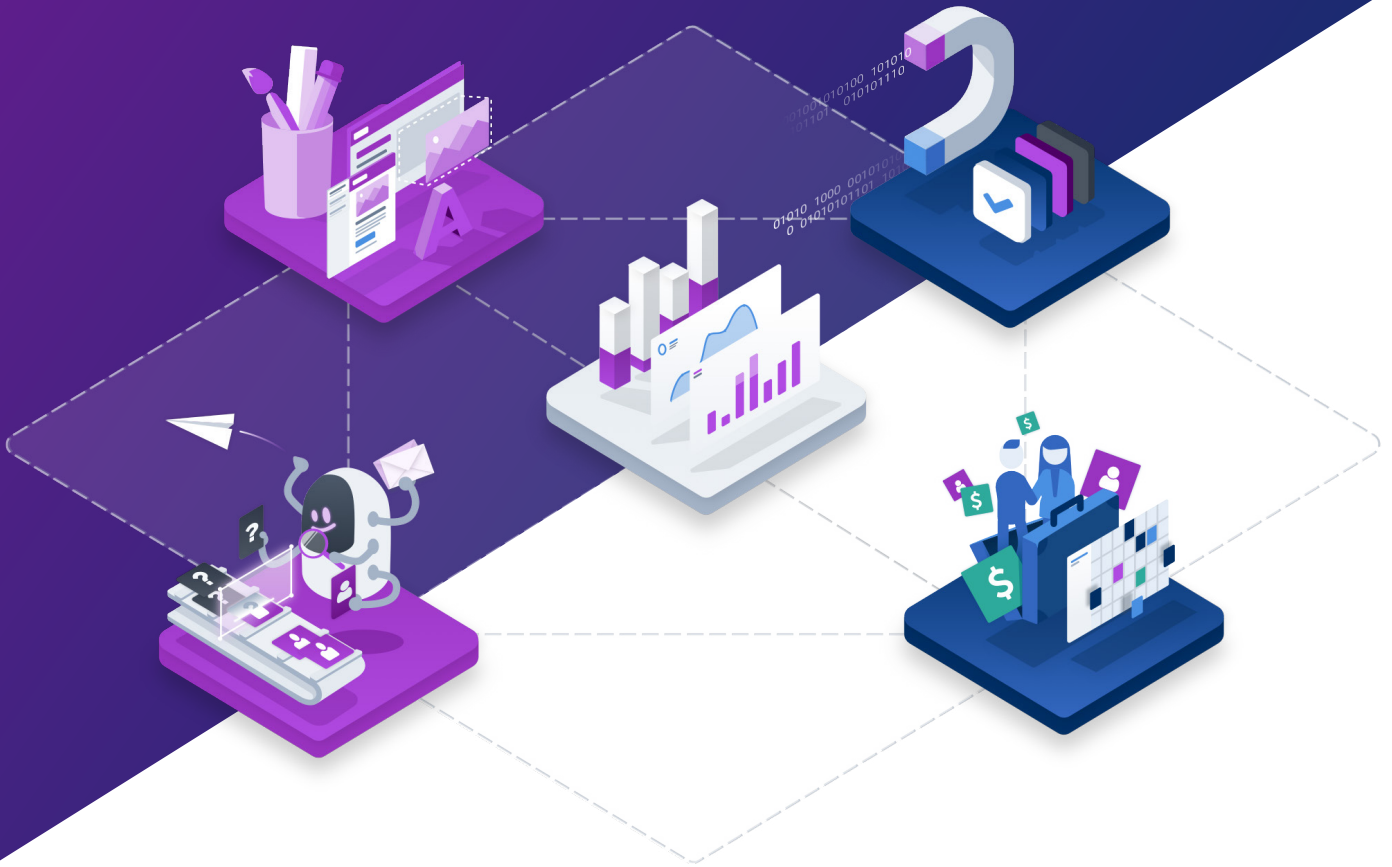




ERIK PENSER BANK



INBJUDAN

Teckning av aktier i Upsales Technology AB (publ)

Inför listning på Nasdaq First North

Teckningstid 26 mars - 10 april 2019

Viktig information

Vissa definitioner

Med "Upsales" eller "Bolaget" avses Upsales Technology AB (publ), org. nr 559060-1372, eller, beroende på sammanhang, den koncern i vilken Upsales Technology AB (publ) är moderbolag ("Koncernen"). Med "Prospektet" avses föreliggande prospekt. Med "Erbjudandet" avses erbjudandet till allmänheten och institutionella investerare i Sverige att teckna aktier i Upsales ("Emissionen") inför den förestående listningen av Bolagets aktie på Nasdaq First North. Med "Övertilldelningsoptionen" avses möjligheten att täcka en eventuell överteckning av Erbjudandet genom att emittera ytterligare högst 170 000 aktier. Övertilldelningsoptionen kan utnyttjas helt eller delvis under 30 kalenderdagar från första dagen för handel i Bolagets aktie på Nasdaq First North. Med "Erik Penser Bank" eller "EPB" avses Erik Penser Bank, org. nr 556031-2570. Med "Euroclear" avses Euroclear Sweden AB, org. nr 556112-8074. Hänvisning till "SEK" avser svenska SEK, hänvisning till "EUR" avser euro och hänvisning till "USD" avser amerikanska dollar. Med "K" avses tusen och med "M" avses miljoner.

Upprättande och registrering av Prospektet

Detta Prospekt har upprättats i enlighet med lagen (1991:980) om handel med finansiella instrument samt Kommissionens förordning (EG) nr 809/2004 ("Prospektförordningen"). Tvist med anledning av detta Prospekt, Erbjudandet och därmed sammanhängande rättsförhållanden ska avgöras enligt svensk materiell rätt och av svensk domstol exklusivt. Förutom vad som uttryckligen anges häri, har ingen finansiell information i Prospektet reviderats eller granskats av Bolagets revisor.

Detta Prospekt har godkänts och registrerats av Finansinspektionen i enlighet med bestämmelserna i 2 kap. 25 och 26 §§ lagen (1991:980) om handel med finansiella instrument. Finansinspektionens godkännande och registrering innebär inte någon garanti från Finansinspektionens sida för att sakuppgifterna i detta Prospekt är korrekta eller fullständiga.

Erbjudandet riktar sig inte, direkt eller indirekt, till personer vars deltagande förutsätter att ytterligare prospekt upprättas eller registreras eller att någon annan åtgärd företas utöver vad som krävs enligt svensk rätt. Prospektet kommer inte att distribueras och får inte postas eller på annat sätt distribueras eller sändas till eller i något land där detta skulle förutsätta att några sådana ytterligare åtgärder företas eller där detta skulle strida mot lagar eller regleringar i det landet. De aktier som omfattas av Erbjudandet enligt detta Prospekt har inte registrerats och kommer inte att registreras enligt United States Securities Act från 1933 i dess nuvarande lydelse, eller någon motsvarande lag i någon delstat i USA. Erbjudandet omfattar inte heller personer i Australien, Hongkong, Japan, Kanada, Nya Zeeland, Singapore, Sydafrika eller i något annat land där Erbjudandet eller distribution av Prospektet strider mot tillämpliga lagar eller regler eller förutsätter att ytterligare prospekt upprättas, registreras eller att någon annan åtgärd företas utöver vad som krävs enligt svensk rätt.

En investering i värdepapper är förenad med vissa risker och investerare uppmanas att särskilt läsa avsnittet "Riskfaktorer". När investerare fattar ett investeringsbeslut måste de förlita sig på sin egen bedömning av Bolaget och Erbjudandet, inklusive föreliggande sakförhållanden och risker. Inför ett investeringsbeslut bör potentiella investerare anlita sina egna professionella rådgivare samt noga utvärdera och överväga investeringsbeslutet. Investerare får endast förlita sig på informationen i detta Prospekt samt eventuella tillägg till detta Prospekt. Ingen person är behörig att lämna någon annan information eller göra några andra uttalanden än de som finns i detta Prospekt. Om så ändå sker ska sådan information eller sådana uttalanden inte anses ha godkänts av Bolaget eller av Erik Penser Bank AB och ingen av dem ansvarar för sådan information eller sådana uttalanden.

Marknadsinformation och vissa framtidsinriktade uttalanden

Detta Prospekt innehåller framtidsinriktade uttalanden som återspeglar Bolagets syn på framtida händelser samt finansiell och operativ utveckling. Framtidsinriktade uttalanden kan urskiljas genom att de inte uteslutande avser historiska eller aktuella sakförhållanden och genom att de kan innefatta ord som "kan", "ska", "förväntas", "tros", "uppskattas", "planeras", "avses", "beräknas", "förutses", "har som målsättning att", "prognostiseras",

"försöker", "skulle kunna" eller negationer av sådana ord och andra variationer därav eller jämförbar terminologi. Framtidsinriktade uttalanden är till sin natur förenade med såväl kända som okända risker och osäkerhetsfaktorer eftersom de är avhängiga framtida händelser och omständigheter. De framtidsinriktade uttalanden som återges i detta Prospekt gäller endast vid tidpunkten för Prospektets offentliggörande och Bolaget gör ingen utfästelse om att offentliggöra uppdateringar eller revideringar av framtidsinriktade uttalanden till följd av ny information, framtida händelser eller dylikt, utöver vad som följer av tillämpliga lagar och regler. Även om Bolaget anser att förväntningarna som beskrivs i sådana framtidsinriktade uttalanden är rimliga, finns det ingen garanti för att dessa framtidsinriktade uttalanden förverkligas eller visar sig vara korrekta. I avsnittet "Riskfaktorer" finns en beskrivning, dock inte uttömmande, av faktorer som kan medföra att faktiskt resultat eller faktisk utveckling kan komma att skilja sig avsevärt från framtidsinriktade uttalanden i detta Prospekt.

Prospektet innehåller viss historisk marknadsinformation. I det fall information har hämtats från tredje part ansvarar Bolaget för att informationen har återgivits korrekt. Även om Bolaget anser dessa källor vara tillförlitliga har ingen oberoende verifiering gjorts, varför riktigheten eller fullständigheten av informationen inte kan garanteras. Såvitt Bolaget känner till, och kan förvissa sig om genom jämförelser med annan information som offentliggjorts av de parter varifrån informationen hämtats, har dock inga uppgifter utelämnats på ett sätt som skulle göra informationen felaktig eller missvisande i förhållande till de ursprungliga källorna. Ingen tredje part enligt ovan har, såvitt Bolaget känner till, väsentliga intressen i Bolaget.

Nasdaq First North

Nasdaq First North Stockholm är en alternativ marknadsplats som drivs av de olika börserna som ingår i Nasdaq koncernen. Bolag på Nasdaq First North Stockholm är inte föremål för samma regler som ställs på bolag som är noterade på den reglerade huvudmarknaden. De är istället föremål för mindre omfattande regler och regleringar som är anpassade för mindre tillväxtbolag. En investering i ett bolag som handlas på Nasdaq First North Stockholm kan därför vara mer riskfylld än en investering i ett börsnoterat bolag. Samtliga bolag vars aktier handlas på Nasdaq First North Stockholm har en Certified Adviser som övervakar att regelverket efterlevs. Det är börserna (Nasdaq Stockholm AB) som godkänner ansökan om listning av aktierna.

Finansiell rådgivare

Finansiell rådgivare till Bolaget är Erik Penser Bank som biträtt Bolaget i upprättandet av Prospektet. Då samtliga uppgifter i Prospektet härrör från Bolaget friskriver sig Erik Penser Bank från allt ansvar i förhållande till befintliga eller blivande aktieägare i Bolaget och avseende andra direkta eller indirekta ekonomiska konsekvenser till följd av investerings- eller andra beslut som helt eller delvis grundas på uppgifter i Prospektet. Erik Penser Bank är även emissionsinstitut avseende Erbjudandet.

Stabiliseringsåtgärder

I anslutning till Erbjudandet kan Erik Penser Bank utföra transaktioner i syfte att stödja marknadspriset på Bolagets aktier på nivåer över dem som annars kan råda på den öppna marknaden. Sådan stabiliseringsåtgärd kan utföras på Nasdaq First North, OTC-marknad eller på annat sätt, vid valfri tidpunkt under perioden som inleds den första dagen som handel i aktierna sker på Nasdaq First North och med avslutning senast 30 kalenderdagar därefter. Erik Penser Bank är emellertid inte förpliktad att genomföra några stabiliseringsåtgärder och det finns ingen garanti för att stabiliseringsåtgärder kommer att genomföras. En stabiliseringsåtgärd, om sådan genomförs, kan upphöra när som helst utan förestående meddelande. Under inga omständigheter kommer transaktioner att genomföras på nivåer som överstiger aktiepriset i Erbjudandet. Inom en vecka efter stabiliseringsperiodens slut ska Erik Penser Bank offentliggöra huruvida stabiliseringsåtgärder har skett eller inte, datum då stabiliseringsåtgärder påbörjats, datum då en stabiliseringsåtgärd senast ägde rum samt prisintervallet där stabiliseringsåtgärd genomförts för vart och ett av de datum då stabiliseringsåtgärder har genomförts.

Innehåll

Sammanfattning	4	Erbjudandet i sammandrag	
Riskfaktorer	13	Erbjudandepreis och preliminär tidplan	
Inbjudan till teckning av aktier	16	Erbjudandepreis	22 SEK per aktie
Bakgrund och motiv	17	Antal emitterade aktier	1 140 000
VD har ordet	18	Emissionsbelopp	25 080 000 SEK
Villkor och anvisningar	19	Övertilldelningsoption	Ytterligare 170 000 aktier, motsvarande 3 740 000 SEK, vid hög efterfrågan
Marknadsöversikt	21	Bolagsvärde	337 MSEK före Erbjudandet
Verksamhetsbeskrivning	23	Teckningsåtagande	3 MSEK, motsvarande 12 procent av Erbjudandet
Utvald historisk finansiell information	27	Teckningsperiod	26 mars - 10 april 2019
Kommentarer till den finansiella utvecklingen	34	Offentliggörande av utfall	Omkring den 12 april 2019
Kapitalstruktur och annan finansiell information	35	Likviddag	16 april 2019
Aktier, aktiekapital och ägarförhållanden	37	Preliminär första handelsdag	24 april 2019
Styrelse, ledande befattningshavare och revisor	39	Minsta teckningspost	250 aktier, motsvarande 5 500 SEK
Bolagsstyrning	42	Övrig information	
Legala frågor och kompletterande information	44	Kortnamn	UPSALÉ
Bolagsordning	47	ISIN-kod	SE0011985514
Vissa skattefrågor i Sverige	48	Handelsplats	Styrelsen för Upsales har ansökt om listning av Bolagets aktier på Nasdaq First North. Under förutsättning att Nasdaq Stockholm beviljar Bolagets ansökan beräknas första dag för handel vara den 24 april 2019.
Särskild information från Erik Penser Bank	49	Finansiell kalender	
Definitioner och ordlista	51	Kvartalsrapport Q1 2019:	22 maj 2019
Historisk finansiell information	F-1	Kvartalsrapport Q2 2019:	14 augusti 2019
Adresser	A-1	Kvartalsrapport Q3 2019:	12 november 2019
		Bokslutskommuniké 2019:	12 februari 2020
		Årsstämma 2020:	Maj månad 2020

Sammanfattning

Sammanfattningen består av informationskrav uppställda i "Punkter". Punkterna är numrerade i avsnitten A–E (A.1–E.7). Denna sammanfattning innehåller alla de Punkter som krävs i en sammanfattning för aktuell typ av värdepapper och emittent. Efter som vissa Punkter inte är tillämpliga för alla typer av prospekt kan det finnas luckor i Punkternas numrering. Även om det krävs att en Punkt inkluderas i sammanfattningen för aktuella värdepapper och emittent, är det möjligt att ingen relevant information kan ges rörande Punkten. Informationen har då ersatts med en kort beskrivning av Punkten tillsammans med angivelsen "ej tillämplig".

Avsnitt A - Introduktion och varningar		
A.1	Introduktion och varningar	Denna sammanfattning bör betraktas som en introduktion till Prospektet. Varje beslut om att investera i de värdepapper som erbjuds ska baseras på en bedömning av Prospektet i sin helhet från investerarens sida. Om yrkande avseende uppgifterna i Prospektet anförts vid domstol kan den investerare som är kârändande i enlighet med medlemsstaternas nationella lagstiftning bli tvungen att svara för kostnaderna vid översättning av Prospektet innan de rättsliga förfarandena inleds. Civilrättsligt ansvar kan endast åläggas de personer som lagt fram sammanfattningen, inklusive översättningar därav, men endast om sammanfattningen är vilseledande, felaktig eller oförenlig med de andra delarna av Prospektet eller om den inte, tillsammans med andra delar av Prospektet, ger nyckelinformation för att hjälpa investerare i övervägandet att investera i de värdepapper som erbjuds.
A.2	Finansiella mellanhänder	Ej tillämplig; det finns inga finansiella mellanhänder.

Avsnitt B - Information om emittenten												
B.1	Firma och handelsbeteckning	Bolagets firma och handelsbeteckning är Upsales Technology AB (publ), org.nr 559060-1372.										
B.2	Säte och bolagsform	Bolagets firma (tillika handelsbeteckning) är Upsales Technology AB. Bolagets organisationsnummer är 559060-1372. Bolaget har sitt säte i Stockholms kommun. Bolaget bildades i Sverige den 21 april 2016 och registrerades hos Bolagsverket den 22 april 2016. Bolaget är ett publikt aktiebolag som regleras av aktiebolagslagen (2005:551).										
B.3	Huvudsaklig verksamhet	Upsales utvecklar, marknadsför och säljer en molnbaserad mjukvara för CRM, Marketing Automation och analys. CRM består av en databas och är en metod för företag att hantera interaktioner med nuvarande och potentiella kunder. Genom dataanalys av sparad kundhistorik kan företag behålla fler kunder och driva försäljningen mer effektivt. Marketing Automation är metoder för att automatiserat hantera repetitiva aktiviteter såsom e-post, sociala medier, riktad annonsering och andra marknadsföringsverktyg. Genom att integrera försäljning och marknadsföring kan Upsales kunder effektivisera sälj- och marknadsprocesser för att uppnå snabbare tillväxt. Upsales analysverktyg hjälper kunden att få bättre insyn i affären och kan härleda intäkter till specifika marknadsinsatser. Mjukvaruplattformen är en molnbaserad prenumerations-tjänst, SaaS, där kunden tecknar sig för årsvisa abonnemang. Upsales kunder är B2B-företag och den primära målgruppen är små och medelstora företag.										
B.4a	Trender och tendenser	<p>Marknaden för CRM är den globalt största och snabbast växande mjukvarumarknaden, och drivs av tillväxten av SaaS som affärsmodell. Genom ökad tillgänglighet på molnbaserade mjukvaror ökar efterfrågan på enkla och kostnadseffektiva CRM-lösningar, som dessutom kan användas från flera olika enheter.¹ Mot bakgrund av GDPR har efterfrågan på CRM-system som på ett säkert och korrekt sätt att hanterar personuppgifter även ökat.²</p> <p>Inom B2B kan kunder idag hitta information om många olika alternativ, bedöma olika erbjudanden och fatta beslut utan att prata med en säljare. Konkurrenten om potentiella kunder har som följd ökat och betydelsen av digital marknadsföring har växt, där Marketing Automation kan vara lösningen för många företag.³</p> <p>Utöver ovan har Upsales för närvarande ingen information om tendenser, osäkerhetsfaktorer, potentiella fordringar eller andra krav, åtaganden eller händelser som skulle kunna komma att ha en väsentlig inverkan på Bolagets affärsutsikter. Upsales känner inte till några offentliga, ekonomiska, skattepolitiska, penningpolitiska eller andra politiska åtgärder som, direkt eller indirekt, väsentligt påverkar eller skulle kunna påverka Bolagets verksamhet.</p> <p>¹ Gartner, Gartner Says CRM Became the Largest Software Market in 2017 and Will Be the Fastest Growing Software Market in 2018, april 2018 ² Report Buyer, Global Software as a Service Market Analysis (2018-2024), november 2018 ³ Grand View Research, Marketing Automation Software Market Size Worth \$7.63 Billion By 2025, april 2017</p>										
B.5	Koncernen	<p>Upsales är moderbolag i Koncernen som, förutom Bolaget, består av det verksamhetsdrivande bolaget Upsales Nordic AB samt till detta tre helägda dotterbolag. Figuren nedan visar information om bolagen i Koncernen.</p> <table border="1"> <thead> <tr> <th>Bolag</th> <th>Ägarandel, %</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>Upsales Nordic AB (556641-2507)</td> <td>100</td> </tr> <tr> <td>Engage B2B Targeting International AB (556681-3886)</td> <td>(indirekt) 100</td> </tr> <tr> <td>Salesboard.com International AB (556794-9325)</td> <td>(indirekt) 100</td> </tr> <tr> <td>Upsales GmbH (HRB 187049 B)</td> <td>(indirekt) 100</td> </tr> </tbody> </table>	Bolag	Ägarandel, %	Upsales Nordic AB (556641-2507)	100	Engage B2B Targeting International AB (556681-3886)	(indirekt) 100	Salesboard.com International AB (556794-9325)	(indirekt) 100	Upsales GmbH (HRB 187049 B)	(indirekt) 100
Bolag	Ägarandel, %											
Upsales Nordic AB (556641-2507)	100											
Engage B2B Targeting International AB (556681-3886)	(indirekt) 100											
Salesboard.com International AB (556794-9325)	(indirekt) 100											
Upsales GmbH (HRB 187049 B)	(indirekt) 100											

B.6	Ägarstruktur	<p>Upsales har per dagen för Prospektet cirka 60 aktieägare varav de 10 största aktieägarna återges i nedan tabell. Största ägare WJ Capital Partners AB ägs till 100 procent utav Bolagets grundare, styrelseledamot och VD, Daniel Wikberg.</p> <table border="1" data-bbox="472 427 1473 909"> <thead> <tr> <th>Aktieägare</th> <th>Antal aktier</th> <th>Andel av kapital och röster, %</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>WJ Capital Partners AB</td> <td>9 889 500</td> <td>64,6</td> </tr> <tr> <td>Swedbank Robur Focus</td> <td>1 134 430</td> <td>7,4</td> </tr> <tr> <td>Fibonacci Growth Capital AB</td> <td>989 831</td> <td>6,5</td> </tr> <tr> <td>Anders Julin AB</td> <td>306 000</td> <td>2,0</td> </tr> <tr> <td>Comfocus AB</td> <td>306 000</td> <td>2,0</td> </tr> <tr> <td>Akila Konsulting</td> <td>226 886</td> <td>1,5</td> </tr> <tr> <td>David Dernulf</td> <td>205 500</td> <td>1,3</td> </tr> <tr> <td>Fredrik Höglin</td> <td>180 000</td> <td>1,1</td> </tr> <tr> <td>Gornegrat Capital AB</td> <td>153 667</td> <td>1,0</td> </tr> <tr> <td>Jonas Nordlander</td> <td>153 667</td> <td>1,0</td> </tr> <tr> <td>Övriga</td> <td>1 772 519</td> <td>11,6</td> </tr> <tr> <td>Totalt</td> <td>15 318 000</td> <td>100,0</td> </tr> </tbody> </table>	Aktieägare	Antal aktier	Andel av kapital och röster, %	WJ Capital Partners AB	9 889 500	64,6	Swedbank Robur Focus	1 134 430	7,4	Fibonacci Growth Capital AB	989 831	6,5	Anders Julin AB	306 000	2,0	Comfocus AB	306 000	2,0	Akila Konsulting	226 886	1,5	David Dernulf	205 500	1,3	Fredrik Höglin	180 000	1,1	Gornegrat Capital AB	153 667	1,0	Jonas Nordlander	153 667	1,0	Övriga	1 772 519	11,6	Totalt	15 318 000	100,0
Aktieägare	Antal aktier	Andel av kapital och röster, %																																							
WJ Capital Partners AB	9 889 500	64,6																																							
Swedbank Robur Focus	1 134 430	7,4																																							
Fibonacci Growth Capital AB	989 831	6,5																																							
Anders Julin AB	306 000	2,0																																							
Comfocus AB	306 000	2,0																																							
Akila Konsulting	226 886	1,5																																							
David Dernulf	205 500	1,3																																							
Fredrik Höglin	180 000	1,1																																							
Gornegrat Capital AB	153 667	1,0																																							
Jonas Nordlander	153 667	1,0																																							
Övriga	1 772 519	11,6																																							
Totalt	15 318 000	100,0																																							
B.7	Finansiell information i sammandrag	<p>Upsales Technology AB (publ) är moderbolag i Koncernen som, förutom Bolaget, består av det verksamhetsdrivande bolaget Upsales Nordic AB samt till detta tre helägda dotterbolag. Koncernen har för 2018 års räkenskapsår övergått till att upprätta koncernredovisning och samtliga Koncernbolags finansiella angelägenheter kommer därför att beaktas i såväl löpande finansiell rapportering som i koncernbokslut. I syfte att erbjuda investerarna möjlighet till jämförbar finansiell information har Bolaget i samband med framtagandet av detta Prospekt i efterhand upprättat koncernredovisning för räkenskapsåret 2017, som är upprättad i enlighet med årsredovisningslagen samt BFNAR 2012:1 Årsredovisning och koncernredovisning (K3), och har i efterhand reviderats av Bolagets revisor i enlighet med RevR5.</p> <p>Nedan presenteras utvald historisk finansiell information i sammandrag för Upsales avseende räkenskapsåren 2018 och 2017. Informationen för räkenskapsåren 2018 och 2017 är hämtad från Bolagets reviderade årsredovisning avseende räkenskapsåret 2018, vilken har upprättats i enlighet med årsredovisningslagen samt BFNAR 2012:1 Årsredovisning och koncernredovisning (K3).</p> <p>Koncernens resultaträkning i sammandrag</p> <table border="1" data-bbox="472 1350 1473 1765"> <thead> <tr> <th>SEK</th> <th>januari - december 2018</th> <th>januari - december 2017</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td></td> <td><i>Reviderat</i></td> <td><i>Reviderat*</i></td> </tr> <tr> <td>Summa rörelsens intäkter</td> <td>61 088 837</td> <td>37 666 776</td> </tr> <tr> <td>Summa rörelsens kostnader exklusive av- och nedskrivningar på immateriella och materiella anläggningstillgångar</td> <td>-50 384 178</td> <td>-49 935 121</td> </tr> <tr> <td>EBITDA</td> <td>10 704 659</td> <td>-12 268 345</td> </tr> <tr> <td>Av- och nedskrivningar på immateriella och materiella anläggningstillgångar</td> <td>-8 236 898</td> <td>-8 618 263</td> </tr> <tr> <td>Rörelseresultat</td> <td>2 467 761</td> <td>-20 886 608</td> </tr> <tr> <td>Resultat efter finansiella poster</td> <td>1 536 805</td> <td>-21 822 753</td> </tr> <tr> <td>Skatt på periodens resultat</td> <td>-1 472 336</td> <td>3 254 187</td> </tr> <tr> <td>Periodens resultat</td> <td>64 469</td> <td>-18 568 566</td> </tr> </tbody> </table> <p>* I efterhand reviderat av Bolagets revisor i enlighet med RevR5, se avsnitt "Historisk finansiell information".</p>	SEK	januari - december 2018	januari - december 2017		<i>Reviderat</i>	<i>Reviderat*</i>	Summa rörelsens intäkter	61 088 837	37 666 776	Summa rörelsens kostnader exklusive av- och nedskrivningar på immateriella och materiella anläggningstillgångar	-50 384 178	-49 935 121	EBITDA	10 704 659	-12 268 345	Av- och nedskrivningar på immateriella och materiella anläggningstillgångar	-8 236 898	-8 618 263	Rörelseresultat	2 467 761	-20 886 608	Resultat efter finansiella poster	1 536 805	-21 822 753	Skatt på periodens resultat	-1 472 336	3 254 187	Periodens resultat	64 469	-18 568 566									
SEK	januari - december 2018	januari - december 2017																																							
	<i>Reviderat</i>	<i>Reviderat*</i>																																							
Summa rörelsens intäkter	61 088 837	37 666 776																																							
Summa rörelsens kostnader exklusive av- och nedskrivningar på immateriella och materiella anläggningstillgångar	-50 384 178	-49 935 121																																							
EBITDA	10 704 659	-12 268 345																																							
Av- och nedskrivningar på immateriella och materiella anläggningstillgångar	-8 236 898	-8 618 263																																							
Rörelseresultat	2 467 761	-20 886 608																																							
Resultat efter finansiella poster	1 536 805	-21 822 753																																							
Skatt på periodens resultat	-1 472 336	3 254 187																																							
Periodens resultat	64 469	-18 568 566																																							

B.7	Finansiell information i sammandrag forts.	Koncernens balansräkning i sammandrag		
		SEK	januari - december 2018	januari - december 2017
			<i>Reviderat</i>	<i>Reviderat*</i>
		<i>Immateriella anläggningstillgångar</i>	22 832 720	25 962 109
		<i>Materiella anläggningstillgångar</i>	1 615 748	1 382 762
		<i>Finansiella anläggningstillgångar</i>	1 791 852	3 675 556
		Anläggningstillgångar	26 240 320	31 020 427
		<i>Kortfristiga fordringar</i>	20 645 953	17 756 522
		<i>Kassa och bank</i>	8 886 626	7 027 973
		Omsättningstillgångar	20 645 953	17 756 522
		Summa tillgångar	55 772 899	55 804 922
		Eget kapital	-8 820 813	-8 807 686
		<i>Långfristiga skulder</i>	9 166 667	12 671 569
		<i>Kortfristiga skulder</i>	55 427 045	51 941 038
		Summa skulder	64 593 712	64 612 607
		Summa eget kapital och skulder	55 772 899	55 804 921
		* I efterhand reviderat av Bolagets revisor i enlighet med RevR5, se avsnitt "Historisk finansiell information".		
		Koncernens kassaflödesanalys i sammandrag		
		SEK	januari - december 2018	januari - december 2017
			<i>Reviderat</i>	<i>Reviderat*</i>
		Från den löpande verksamheten	6 865 376	5 740 826
		Från investeringsverksamheten	-4 929 127	-7 371 469
		Från finansieringsverksamheten	1	8 192 147
		Periodens kassaflöde	1 936 250	6 561 504
		Likvida medel vid periodens slut	8 886 626	7 027 972
		* I efterhand reviderat av Bolagets revisor i enlighet med RevR5, se avsnitt "Historisk finansiell information".		
		Koncernens nyckeltal		
		En del av de nyckeltal som presenteras nedan är inte definierade enligt Upsales tillämpade redovisningsregler för finansiell rapportering. Upsales bedömer att nyckeltalen ger en bättre förståelse för Bolagets ekonomiska trender. Nyckeltalen, såsom Upsales har definierat dessa, bör inte jämföras med andra bolags nyckeltal som har samma benämning då definitionerna kan skilja sig åt. Nyckeltalen i nedan tabell har inte reviderats såvida inget annat anges.		
			januari - december 2018	januari - december 2017
		Nettoomsättning ² , SEK	57 033 495	32 262 159
		EBITDA ¹ , SEK	10 704 659	-12 268 345
		EBITDA-marginal ¹ , %	18,8	-38,0
		ARR ¹ , MSEK	57,0	49,6
		ARR-tillväxt ¹ , %	14,9	18,4
		Operativt kassaflöde ² , SEK	6 865 376	5 740 826
		Resultat efter finansiella poster ² , SEK	1 536 805	-21 822 753
		Resultat i % av nettoomsättningen ²	2,69	-67,64
		Balansomslutning ² , SEK	55 772 899	55 804 921
		Soliditet ¹ , %	-15,81	-15,78
		Avkastning på eget kapital ¹ , %	-17,44	-6 583,13
		Avkastning på totalt kapital ¹ , %	4,47	-42,51
		Kassalikviditet ¹ , %	53,28	47,71
		Antal aktier vid periodens utgång, st	15 318 000	10 212
		Genomsnittligt antal aktier, st	15 318 000	15 318 000*
		Eget kapital per aktie, SEK	-0,58	-0,57
		Resultat per aktie, SEK	0,00	1,21
		Utdelning per aktie, SEK	0,00	0,00
		Medelantalet anställda under perioden, st	41,0	41,0
		¹ Alternativt nyckeltal. ² Reviderat nyckeltal. *Justerat för aktiesplit 1 500:1 under 2018.		

B.7	Finansiell information i sammandrag forts.	Definitioner av alternativa nyckeltal		
		Nyckeltal	Definition	Syfte
		EBITDA	Rörelseresultat plus av- och nedskrivningar på materiella och immateriella anläggningstillgångar.	Nyckeltalet är relevant för att förstå resultatgenereringen före av- och nedskrivningar på materiella och immateriella anläggningstillgångar.
		EBITDA-marginal	EBITDA i förhållande till omsättningen.	Nyckeltalet är relevant för att förstå resultatgenereringen före av- och nedskrivningar på materiella och immateriella anläggningstillgångar i förhållande till omsättningen.
		ARR	Årligen återkommande intäkter. ARR räknas ut genom att summera årsvärdet av samtliga kundkontrakt vid periodens slut.	Nyckeltalet visar årligen återkommande intäkter för en verksamhet med abonnemangintäkter. ARR motsvarar totalsumman på alla kundkontrakt vid en viss tidpunkt och är även relevant för branschjämförelse.
		ARR-tillväxt	Ökningen av årligen återkommande intäkter i förhållande till årligen återkommande intäkter motsvarande tidpunkt föregående år.	Nyckeltalet är relevant för att visa ökningen av värdet av totalsumman av alla kundkontrakt mellan olika tidpunkter.
		Operativt kassaflöde	Kassaflöde från den löpande verksamheten.	Nyckeltalet är relevant för visa Bolagets förmåga att generera kassaflöde för att upprätthålla och växa verksamheten.
		Soliditet	Justerat eget kapital i förhållande till balansomslutning. Justerat eget kapital beräknas som eget kapital minus obeskattade reserver.	Nyckeltalet ger investerare en bild av hur stor del av finansieringen som kommer från eget kapital respektive extern finansiering. Det visar även Bolagets finansiella stabilitet och förmåga att klara sig på längre sikt.
		Avkastning på eget kapital	Resultat efter finansiella poster i förhållande till genomsnittligt justerat eget kapital.	Nyckeltalet är relevant för att visa avkastningen som ges på ägarnas investerade kapital.
		Avkastning på totalt kapital	Rörelseresultat plus finansiella intäkter i förhållande till genomsnittligt totalt kapital. Genomsnittligt totalt kapital beräknas som ingående plus utgående balans dividerat med två.	Nyckeltalet är relevant för att visa avkastningen som ges på totalt kapital.
		Kassalikviditet	Kassalikviditet beräknas som omsättningstillgångar minus lager, i förhållande till kortfristiga skulder.	Nyckeltalet är relevant för att visa Bolagets kortsiktiga betalningsförmåga.
		Medelantalet anställda under perioden	Genomsnittligt antal heltidsanställda under perioden.	Nyckeltalet används för att visa medelantalet anställda under en viss period.

B.7	Finansiell information i sammandrag forts.	Härledning av alternativa nyckeltal	
		januari - december 2018	januari - december 2017
		EBITDA	
	Rörelseresultat	2 467 761	-20 886 608
	+ av- och nedskrivningar på materiella och immateriella anläggningstillgångar	8 236 898	8 618 263
	= EBITDA, MSEK	10 704 659	-12 268 345
	EBITDA-marginal		
	EBITDA	10 704 659	-12 268 345
	/ omsättning	57 033 495	32 262 159
	= EBITDA-marginal, %	18,8	-38,0
	ARR		
	Årsvärdet av samtliga kundkontrakt vid periodens slut	57,0	49,6
	= ARR, MSEK	57,0	49,6
	ARR-tillväxt		
	(ARR innevarande tidpunkt	57,0	49,6
	/ ARR motsvarande tidpunkt föregående period) - 1	49,6	41,4
	= ARR-tillväxt, %	14,9	19,8
	Soliditet		
	Justerat eget kapital	-8 820 813	-8 807 686
	/ balansomslutning	55 772 899	55 804 921
	= Soliditet, %	-15,81	-15,78
	Avkastning på eget kapital		
	Resultat efter finansiella poster	1 536 805	-21 822 753
	/ genomsnittligt justerat eget kapital	(-8 807 686 - 8 820 813) / 2	(9 470 676 - 8 807 686) / 2
	= Avkastning på eget kapital, %	-17,44	-6 583,13
	Avkastning på totalt kapital		
	Rörelseresultat plus finansiella intäkter	2 493 245	-20 881 802
	/ genomsnittligt totalt kapital	(55 804 921 + 55 772 899) / 2	(42 428 288 + 55 804 921) / 2
	= Avkastning på totalt kapital, %	4,47	-42,51
	Kassalikviditet		
	(Omsättningstillgångar - lager)	29 532 579 - 0	24 784 495 - 0
	/ kortfristiga skulder	55 427 045	51 941 038
	= Kassalikviditet, %	53,28	47,71
	Väsentliga händelser under perioden som den historiska finansiella informationen avser		
	2017		
	<ul style="list-style-type: none"> Upsales Nordic AB bytte under 2017 redovisningsprincip för intäkter från att redovisa hela intäkten vid inkommen betalning till att periodisera intäkter över hela licensperioden. Förändringen har haft stor påverkan på nettoomsättningen under 2017 då intäkter periodiserats in i 2018 års räkenskapsår samtidigt som intäkter från 2016 inte periodiserats in i 2017 års räkenskapsår. Intäkter som periodiserats till efterföljande räkenskapsår redovisas som förutbetalda intäkter i balansräkningen. 		

B.7	Finansiell information i sammandrag forts.	<p>2018</p> <ul style="list-style-type: none"> Upsales inledde ett samarbete med Fortnox där småföretagare som använder Fortnox ekonomisystem kan köpa en förenklad version av Upsales direkt hos Fortnox. Lösningen ersätter Fortnox tidigare säljstödssystem. Under 2018 har Upsales genomfört ett antal strategiska åtgärder i syfte att driva tillväxten ytterligare. Bland annat har en ny arbetsstruktur skapats där korsfunktionella team bestående av både kundansvariga och produktspecialister arbetar tillsammans för att lösa kundernas problem snabbare. Den nya arbetsstrukturen har lett till en halverad andel uppsägningar vilket driver tillväxten ytterligare. Upsales inleder geografiska expansion, främst till Tyskland, Österrike och Schweiz. Personer med internationell branschfarenhet kommer fokusera på expansionen. <p>Väsentliga händelser efter den 31 december 2018</p> <ul style="list-style-type: none"> Det har inte skett någon väsentlig förändring av Bolagets finansiella ställning eller ställning på marknaden sedan den 31 december 2018.
B.8	Proformaredovisning	Ej tillämplig; Prospektet innehåller inte proformaredovisning.
B.9	Resultatprognos	Ej tillämplig; Prospektet innehåller inte några resultatprognoser.
B.10	Revisionsanmärkningar	Ej tillämplig; revisionsanmärkningar saknas.
B.11	Rörelsekapital	Ej tillämplig; Upsales verksamhet genererar ett positivt resultat och kassaflöde och det befintliga rörelsekapitalet är tillräckligt för att driva verksamheten under de kommande tolv månaderna.

Avsnitt C - Information om de värdepapper som erbjuds

C.1	Värdepapper som erbjuds	Aktier med ISIN-kod SE0011985514 i Upsales Technology AB (publ).
C.2	Denominering	Bolagets aktier är denominerade i SEK.
C.3	Det totala antalet aktier i Bolaget och kvotvärde	Upsales aktiekapital uppgick per datumet för Prospektet till 612 720,00 SEK fördelat på 15 318 000 aktier, envar med ett kvotvärde om 0,04 SEK. Bolaget har endast ett aktieslag. Samtliga aktier är emitterade och fullt inbetalda.
C.4	Rättigheter som är förenade med värdepappren	<p>Aktierna är denominerade i SEK och har emitterats i enlighet med bestämmelserna i aktiebolagslagen (2005:551). Samtliga aktier är emitterade och fullt betalda. Varje aktie berättigar till en röst på Upsales bolagsstämma. Varje röstberättigad aktieägare får vid bolagsstämman rösta för fulla antalet av denne ägda och företrädde aktier. Aktieägare har normalt företrädesrätt till teckning av nya aktier, teckningsoptioner och konvertibla skuldebrev i enlighet med aktiebolagslagen, såvida inte bolagsstämman eller styrelsen med stöd av bolagsstämmans bemyndigande beslutar om avvikelse från aktieägarnas företrädesrätt.</p> <p>Varje aktie ger lika rätt till andel av Bolagets tillgångar och vinst. Vid en eventuell likvidation av Bolaget har aktieägare rätt till andel av överskott i förhållande till det antal aktier som aktieägaren innehar. Inga begränsningar föreligger avseende aktiernas överlåtbarhet.</p>
C.5	Restriktioner avseende fri överförbarhet	Ej tillämplig; aktierna är inte föremål för några begränsningar i rätten att överlåta dem.
C.6	Upptagande till handel på en reglerad marknad	Ej tillämplig. Aktierna är inte föremål för handel på en reglerad marknad. Upsales styrelse har ansökt om att Bolagets aktier ska tas upp till handel på Nasdaq First North, vilket inte är en reglerad marknad. Handeln beräknas påbörjas den 24 april 2019, villkorat av att Bolaget erhåller godkännande från Nasdaq och att Bolaget uppfyller marknadsplatsens spridningskrav.
C.7	Utdelningspolitik	<p>Mot bakgrund av att Upsales befinner sig i en tillväxtfas med investeringar i organisation och geografisk expansion, har styrelsen för närvarande ingen avsikt att föreslå någon utdelning. Någon utdelningspolicy har inte heller beslutats av styrelsen.</p> <p>Vinstutdelning beslutas av bolagsstämman och utbetalning ombesörjs av Euroclear. Utdelning får endast ske med ett sådant belopp att det efter utdelningen finns full täckning för Bolagets bundna egna kapital och endast om utdelningen framstår som försvarlig med hänsyn till (i) de krav som verksamhetens art, omfattning och risker ställer på storleken av det egna kapitalet samt (ii) Bolagets och Koncernens konsolideringsbehov, likviditet och ställning i övrigt (den s.k. försiktighetsregeln). Som huvudregel får aktieägarna inte besluta om utdelning av ett större belopp än styrelsen föreslagit eller godkänt.</p>

Avsnitt D - Risker		
D.1	Huvudsakliga risker relaterade till Bolagets verksamhet och dess bransch	<p>Upsales verkar inom en konkurrensutsatt bransch Branschen som Upsales verkar inom är konkurrensutsatt, där konkurrens dels kommer från större globala aktörer, dels från mindre aktörer. Vissa av Upsales konkurrenter är således stora företag med betydligt större resurser än Bolaget och det finns därför risk att dessa konkurrenter kan komma att reagera snabbare på nya krav och kundbehov i jämförelse med Upsales eller i övrigt komma att öka sina marknadsandelar. Konkurrensen kan även komma att öka när nya aktörer träder in på marknaden eller när befintliga leverantörer förbättrar och utvecklar sina produkt- och tjänsteerbjudanden. Vidare kan ökad konkurrens leda till att Bolagets kunder kräver lägre priser på de produkter som Upsales erbjuder eller att Bolaget utvecklar nya produkter eller tjänster, vilket, i den mån Bolaget inte kan eller lyckas leva upp till sådana krav, kan leda till att kunder förloras eller att väsentligt ökade utvecklingskostnader krävs. Om någon av de ovanstående risker, relaterade till konkurrens, inträffar skulle det kunna ha en väsentlig negativ inverkan på Bolagets verksamhet, finansiella ställning och resultat.</p> <p>Upsales är beroende av att behålla och rekrytera nyckelpersoner och kvalificerad personal Bolaget är beroende av ett antal nyckelpersoner och personer med specialiserad sakkunskap för den fortsatta utvecklingen av Bolagets verksamhet. Dessa nyckelpersoner har goda relationer med olika marknadsaktörer, en grundlig förståelse för den komplicerade miljö inom vilken Bolaget är verksam. Därför spelar dessa nyckelpersoner en central roll i utvecklingen av Bolagets verksamhet. Det råder vidare hård konkurrens om högkvalificerad personal för flera av Bolagets personal-kategorier, såsom mjukvaruutvecklare. Om en eller flera nyckelpersoner skulle lämna eller minska sitt engagemang i Bolaget, om personalomsättningen skulle öka, om Bolagets kostnader för att rekrytera, behålla och utbilda personal skulle öka eller om Bolaget misslyckas med att locka till sig och behålla kvalificerade nyckelpersoner och annan kunnig personal på godtagbara villkor, kan det ha en väsentlig negativ inverkan på Bolagets verksamhet, finansiella ställning och resultat.</p> <p>Upsales är beroende av teknisk utveckling och förändring De marknader där Upsales verkar påverkas i hög grad av den snabba teknikutvecklingen inom IT-området. Förseningar i Bolagets utvecklingsarbete eller oförmåga att följa med i den tekniska utvecklingen kan medföra minskad eller förlorad konkurrenskraft för Bolaget. Detta kan leda till att Bolagets verksamhet, resultat eller finansiella ställning påverkas negativt.</p> <p>Upsales är beroende av IT-system och utsatt för tekniska risker Bolaget är beroende av en effektiv och oavbruten drift hos olika IT-system för sin verksamhet. Ett omfattande haveri eller annan störning i IT-systemen kan påverka förmågan att bedriva verksamhet och leverera tjänster till kunder. För det fall Bolaget brister i leverans av tjänster till kund kan Bolaget komma att ådra sig ansvar eller erhålla missnöjda kunder som inte väljer att förnya sina prenumerationer. Därtill kan Bolaget komma att erhålla dåligt rykte vilket kan påverka nykundsförsäljning och omsättningstillväxt negativt. Bolagets verksamhet innefattar användning och lagring av data från kunder och information om arbetstagare. Trots Bolagets åtgärder för att upprätthålla säkerhet och integritet för personuppgifter och skyddad information är det möjligt att Bolagets säkerhetsåtgärder avseende sina system samt andra säkerhetsrutiner, inte förhindrar olovligt intrång, att personuppgifter eller skyddad information röjs, eller annars kan anses vara förenade med brister. Detta skulle kunna skada Bolagets anseende och medföra att Bolaget blir skadeståndsansvarigt, och därmed resultera i ökade kostnader och/eller förlorade intäkter. Om någon av dessa händelser skulle inträffa skulle det kunna få negativ effekt på Bolagets verksamhet, finansiella ställning och resultat.</p>
D.3	Huvudsakliga risker relaterade till värdepappren	<p>Risker relaterade till Upsales aktie Risk och risktagande är en oundviklig del av aktieäggande. Eftersom en investering i aktier både kan komma att stiga och sjunka i värde är det inte säkert att en investerare kommer att få tillbaka det investerade kapitalet. Aktiekursens utveckling är beroende av en rad faktorer, varav en del är bolagsspecifika och andra är knutna till aktiemarknaden som helhet. Det är omöjligt för ett enskilt bolag att kontrollera alla de faktorer som kan komma att påverka dess aktiekurs.</p> <p>Ingen offentlig handel har förekommit med Upsales aktier Det har inte förekommit någon offentlig handel i Upsales aktier före Erbjudandet. Styrelsen för Bolaget har ansökt om listning av Bolagets aktier på Nasdaq First North. Listningen förutsätter Nasdaq Stockholms godkännande. Det är inte möjligt att förutse hur handeln i Bolagets aktie kommer att utvecklas. Om en aktiv och likvid handel inte utvecklas, eller inte är varaktig, kan det innebära svårigheter för innehavarna att avyttra aktier, snabbt eller överhuvudtaget. Härutöver kan marknadskursen efter Erbjudandets genomförande komma att skilja sig avsevärt från försäljningspriset i Erbjudandet.</p> <p>Ägare med betydande inflytande WJ Capital Partners AB innehar före Erbjudandet cirka 65 procent av aktierna och rösterna i Upsales och beräknas även efter Erbjudandet att inneha en majoritet av aktierna och rösterna i Bolaget. WJ Capital Partners AB har därmed möjlighet att utöva ett väsentligt inflytande över Bolaget. Denna ägarkoncentration kan vara till nackdel för aktieägare som har andra intressen än majoritetsaktieägaren. Även andra ägare kan komma att inneha eller senare uppnå innehav av sådan storlek att det kan ha betydelse för inflytandet över Upsales.</p> <p>Nasdaq First North Nasdaq First North är en alternativ marknadsplats som drivs av de olika börserna som ingår i Nasdaq Stockholm. Bolag vars aktier handlas på Nasdaq First North är inte skyldiga att följa samma regler som bolag vars aktie handlas på en reglerad marknad, utan ett mindre omfattande regelverk anpassat till företrädesvis mindre bolag och tillväxtbolag. En placering i ett bolag vars aktier handlas på Nasdaq First North kan därför vara mer riskfylld än en placering i ett bolag vars aktie handlas på en reglerad marknad.</p>

Avsnitt E - Erbjudandet		
E.1	Emissionsbelopp och emissionskostnader	Erbjudandet kommer vid full teckning att tillföra Upsales cirka 25,1 MSEK före avdrag för emissionskostnader. Emissionskostnader beräknas uppgå till 2,5 MSEK, och utgörs främst av ersättning till finansiell och legal rådgivare samt kostnader för marknadsföring i anslutning till Erbjudandet. Under antagande om full teckning kommer Bolaget därmed att tillföras en nettolikvid om 22,6 MSEK.
E.2a	Motiv för Erbjudandet och användning av emissionslikviden	<p>För att ta tillvara på de tillväxtpotentialer som Bolaget har och i syfte att skapa en god likviditet i Bolagets aktie som noterat Bolag, genomför Upsales förestående Emission om 25,1 MSEK. Emissionslikviden som uppgår till 22,6 MSEK efter emissionskostnader ska användas till tillväxtsatsningar där organisation och internationell expansion står i fokus. I det fall Övertilldelningsoptionen utnyttjas i sin helhet tillförs Bolaget ytterligare 3,74 MSEK, och även denna likvid avses användas till tillväxtsatsningar där organisation och internationell expansion står i fokus.</p> <p>Bolagets nuvarande aktieägare bedömer, i samråd med Upsales styrelse, att det är rätt tidpunkt att stärka Upsales varumärke genom att lista Bolagets aktier på Nasdaq First North. Bolaget har etablerat en stabil plattform för framtida tillväxt och geografisk expansion och nuvarande aktieägare bedömer, med stöd av Upsales styrelse, att en listad miljö skulle ha en positiv inverkan på Bolagets igenkänningsgrad, verksamhet och profil gentemot investerare, kunder, potentiella medarbetare och samarbetspartners.</p>
E.3	Erbjudandets former och villkor	<p>Erbjudandet: Erbjudandet omfattar högst 1 140 000 nyemitterade aktier och riktar sig till allmänheten och institutionella investerare i Sverige.</p> <p>Övertilldelningsoption: Vid stor efterfrågan i marknaden kan Bolaget komma att emittera ytterligare högst 170 000 aktier, motsvarande högst cirka 15 procent av det totala antalet aktier som omfattas av Erbjudandet. Övertilldelningsoptionen kan utnyttjas helt eller delvis under 30 kalenderdagar från den första dagen för handel med Bolagets aktier på Nasdaq First North. Priset för de nyemitterade aktierna i Övertilldelningsoptionen kommer att vara detsamma som i erbjudandepriset. Aktier i Övertilldelningsoptionen förvaras avskilt från nyemitterade aktier i övrigt och kommer endast att tilldelas vissa utvalda institutionella investerare.</p> <p>Erbjudandepreis: Erbjudandepriset uppgår till 22 SEK per aktie.</p> <p>Teckningsperiod: Teckning av aktier ska ske under perioden 26 mars - 10 april 2019. Bolagets styrelse äger rätt att förlänga teckningsperioden. Eventuell förlängning av teckningstiden kommer offentliggöras genom pressmeddelande senast den 10 april 2019.</p> <p>Anmälan: Anmälan om förvärv av aktier inom ramen för Erbjudandet till allmänheten i Sverige ska avse lägst 250 aktier, motsvarande 5 500 SEK.</p> <p>Tilldelning: Tilldelning av aktier i Upsales beslutas av styrelsen för Bolaget i samråd med Erik Penser Bank, varvid målet är att uppnå en god spridning av aktien för att möjliggöra en regelbunden och likvid handel i aktien på Nasdaq First North samt att uppnå en önskad institutionell ägarbas. Tilldelningen är inte beroende av när under anmälningensperioden anmälan inges. I händelse av överteckning kan tilldelning komma att utebli eller ske med ett lägre antal aktier än anmälan avser, varvid tilldelning helt eller delvis kan komma att ske genom slumpmässigt urval. Swedbank Robur, institutionella investerare och depåer hos förvaltare kan komma att prioriteras i tilldelningshänseende. Vidare kan anmälningar från affärskontakter, medarbetare och andra till Upsales närstående parter samt kunder till Erik Penser Bank komma att särskilt beaktas.</p> <p>Besked om tilldelning: Besked om tilldelning erhålls i form av en avräkningsnota vilken beräknas skickas ut omkring den 12 april 2019. Information kommer ej att skickas till dem som ej tilldelats aktier.</p> <p>Betalning: Betalning ska ske i enlighet med utsänd avräkningsnota. Likvid ska erläggas senast två (2) bankdagar efter utfärdandet av avräkningsnotan. Om likvid ej erläggs i rätt tid kan aktierna komma att överlåtas till annan. Skulle försäljningspriset vid sådan överlåtelse komma att understiga priset enligt detta Erbjudande, kan den vilken ursprungligen erhållit tilldelning av dessa aktier komma att få svara för hela eller delar av mellanskillnaden.</p> <p>Leverans av aktier: Så snart betalning av tilldelade aktier har skett levereras aktier till det VP-konto eller den depå som angivits på anmälningssedeln. I samband med detta erhåller tecknaren en VP-avi med bekräftelse på att inbokning av aktier har skett på dennes VP-konto. Aktieägare vilka har sitt aktieinnehav registrerat på en depå hos bank eller fondkommissionär erhåller information från respektive förvaltare. Observera att leverans av aktier kan ske efter att handel i Bolagets aktie inletts.</p> <p>Stabiliseringsåtgärder: Under 30 kalenderdagar efter första dag för handel kan Erik Penser Bank komma att genomföra transaktioner på Nasdaq First North som stabiliserar aktiens marknadspris eller upprätthåller detta pris på en nivå som avviker från vad som annars skulle gälla på marknaden.</p>

E.3	Erbjudandets former och villkor forts.	Villkor för Erbjudandets fullföljande: Erbjudandet är villkorat av att intresset för Erbjudandet, enligt styrelsens bedömning och efter samråd med Erik Penser Bank, är tillräckligt stort för att skapa nödvändiga förutsättningar för en ändamålsenlig handel med aktierna i Upsales, samt att Nasdaq First Norths spridningskrav uppfylls genom Erbjudandet. Erbjudandet är vidare villkorat av att inga händelser inträffar, av force majeure-karaktär, som bedöms kunna ha så väsentligt negativ inverkan på Bolaget, dess verksamhet eller affärsutsikter, att Erbjudandet är olämpligt att genomföra. Om ovanstående villkor inte uppfylls kan Erbjudandet komma att avbrytas. Ett eventuellt avbrytande av Erbjudandet kommer att meddelas genom pressmeddelande så snart som möjligt och senast den 10 april 2019. För det fall Erbjudandet avbryts kommer varken leverans av eller betalning för aktier inom Erbjudandet att genomföras.
E.4	Intressen och intressekonflikter	Erik Penser Bank har tillhandahållit, och kan i framtiden komma att tillhandahålla, olika bank-, finansiella, investerings-, kommersiella och andra tjänster åt Bolaget för vilka de erhållit, respektive kan komma att erhålla, ersättning. Swedbank Robur har åtagit sig att teckna aktier i Erbjudandet. Ingen ersättning utgår för lämnat teckningsåtagande. Åtagandet är förenat med att vissa villkor uppfylls och är inte säkerställt genom bankgaranti, spärmedel, pantsättning eller liknande.
E.5	Säljare av värdepapper och avtal om lock up	Erbjudandet omfattar endast nyemitterade aktier. 32 befintliga aktieägare i Upsales har genom avtal förbundit sig gentemot Erik Penser Bank, att inom en period om tolv månader från första dag för handel på Nasdaq First North, inte sälja eller genomföra andra transaktioner med motsvarande effekt som en försäljning, utan att, i varje enskilt fall, först ha inhämtat ett skriftligt godkännande från Erik Penser Bank. Beslut att utge sådana skriftliga godkännanden beslutas helt diskretionärt av Erik Penser Bank och bedömning görs i varje enskilt fall. Beslut att bevilja sådant undantag kan bero på såväl personliga som affärsmässiga skäl. Totalt omfattar ingångna lock up-avtal 12 878 875 aktier, motsvarande 84 procent av aktierna i Bolaget före Erbjudandets genomförande och 78 procent efter Erbjudandets genomförande, givet att detta blir fulltecknat och 77 procent i det fall Erbjudandet tecknas fullt ut och Övertilldelningsoptionen utnyttjas i sin helhet. Efter utgången av respektive lock up-period kan aktierna komma att bjudas ut till försäljning, vilket i förekommande fall kan påverka marknadspriset på aktien. Undantag från lock up får göras enligt villkoren, och som en accept av, ett offentligt uppköpserbjudande enligt lag (2006:451) om offentliga uppköpserbjudanden på aktiemarknaden.
E.6	Utspädningseffekt	Förestående Erbjudande kommer, vid full anslutning, medföra att Bolagets aktiekapital ökar från 612 720,00 SEK till 658 320,00 SEK och att antalet aktier ökar från 15 318 000 aktier till 16 458 000 aktier genom nyemission av 1 140 000 aktier. För befintliga aktieägare som inte deltar i Erbjudandet innebär detta en utspädning om 6,9 procent. I det fall det blir en hög efterfrågan i marknaden för Erbjudandet kan Bolaget även komma att emittera ytterligare högst 170 000 aktier i enlighet med villkoren för Övertilldelningsoptionen. Utspädning från Övertilldelningsoptionen ensamt uppgår till cirka 1,0 procent, förutsatt att Övertilldelningsoptionen utnyttjas i sin helhet. Utnyttjande av Övertilldelningsoptionen förutsätter full teckning i Erbjudandet. Totalt, vid full teckning i Erbjudandet och fullt utnyttjande av Övertilldelningsoptionen, kommer utspädningen att uppgå till cirka 7,8 procent.
E.7	Kostnader som åläggs investerarna	Ej tillämplig: Bolaget ålägger inte investerare några kostnader. Vid handel med Bolagets aktie på Nasdaq First North utgår dock normalt courtage enligt tillämpliga villkor för värdepappershandel.

Riskfaktorer

Anmälan om teckning av aktier i Erbjudandet är förknippad med risker. Det finns ett antal faktorer som påverkar och kan komma att påverka Bolagets verksamhet och som inte är möjliga för Bolaget att helt eller delvis kontrollera. Sådana faktorer kan i framtiden komma att ha väsentlig negativ inverkan på Bolagets verksamhet, finansiella ställning och resultat eller leda till att priset på Bolagets aktier sjunker samt att investerare därmed förlorar hela eller delar av sitt investerade kapital. Risker föreligger beträffande såväl sådana förhållanden som har direkt anknytning till Bolaget som sådana som saknar specifik anknytning till Bolaget. En investerare bör genomföra en samlad utvärdering med hänsyn till dessa risker som innefattar övrig information i Prospektet tillsammans med en omvärldsbevakning innan investeraren beslutar sig för att delta i Erbjudandet. Riskfaktorerna beskrivs utan inbördes prioriteringsordning och redogörelsen gör inte anspråk på att vara heltäckande. Utöver information som framkommer i Prospektet bör varje investerare göra sin egen bedömning av varje riskfaktor och dess betydelse för Bolagets framtida utveckling. Det kan finnas ytterligare osäkerhets- eller riskfaktorer som för närvarande inte är kända för Bolaget eller som för närvarande inte bedöms som väsentliga men som senare kommer visa sig vara väsentliga.

Risker relaterade till Bolagets verksamhet och dess bransch

Upsales verkar inom en konkurrensutsatt bransch

Branschen som Upsales verkar inom är konkurrensutsatt, där konkurrens dels kommer från större globala aktörer, såsom Salesforce, Microsoft, Hubspot och Oracle, dels från mindre aktörer såsom Superoffice, Lime Technologies och Sugar CRM. Vissa av Upsales konkurrenter är således stora företag med betydligt större resurser än Bolaget och det finns därför risk att dessa konkurrenter kan komma att reagera snabbare på nya krav och kundbehov i jämförelse med Upsales eller i övrigt komma att öka sina marknadsandelar.

Konkurrensen kan även komma att öka när nya aktörer träder in på marknaden eller när befintliga leverantörer förbättrar och utvecklar sina produkt- och tjänsteerbjudanden. Vidare kan ökad konkurrens leda till att Bolagets kunder kräver lägre priser på de produkter som Upsales erbjuder eller att Bolaget utvecklar nya produkter eller tjänster, vilket, i den mån Bolaget inte kan eller lyckas leva upp till sådana krav, kan leda till att kunder förloras eller att väsentligt ökade utvecklingskostnader krävs. Om någon av de ovanstående risker, relaterade till konkurrens, inträffar skulle det kunna ha en väsentlig negativ inverkan på Bolagets verksamhet, finansiella ställning och resultat.

Upsales är beroende av att behålla och rekrytera nyckelpersoner och kvalificerad personal

Bolaget är beroende av ett antal nyckelpersoner och personer med specialiserad sakkunskap för den fortsatta utvecklingen av Bolagets verksamhet. Dessa nyckelpersoner har goda relationer med olika marknadsaktörer, en grundlig förståelse för den komplicerade miljö inom vilken Bolaget är verksam. Därför spelar dessa nyckelpersoner en central roll i utvecklingen av Bolagets verksamhet. Det råder vidare hård konkurrens om högkvalificerad personal för flera av Bolagets personalkategorier, såsom mjukvaruutvecklare. Om en eller flera nyckelpersoner skulle lämna eller minska sitt engagemang i Bolaget, om personalomsättningen skulle öka, om Bolagets kostnader för att rekrytera, behålla och utbilda personal skulle öka eller om Bolaget misslyckas med att locka till sig och behålla kvalificerade nyckelpersoner och annan kunnig personal på godtagbara villkor, kan det ha en väsentlig negativ inverkan på Bolagets verksamhet, finansiella ställning och resultat.

Upsales förmåga att hantera tillväxt

Upsales verksamhet kan komma att växa betydligt genom en plötslig och oväntad ökning i efterfrågan på Bolagets tjänster, vilket ställer stora krav på Bolagets ledning och den operativa och finansiella kapaciteten. I takt med att Bolagets personalstyrka och verksamhet växer, behöver Bolaget säkerställa effektiva planerings- och ledningsprocesser för att på ett framgångsrikt sätt kunna genomföra affärsplanen. Om inte Bolaget lyckas hantera sådana kapacitetsbelastningar kan det få negativ inverkan på Upsales verksamhet, resultat och finansiella ställning.

Upsales är beroende av teknisk utveckling och förändring

De marknader där Upsales verkar påverkas i hög grad av den snabba teknikutvecklingen inom IT-området. Förseningar i Bolagets utvecklingsarbete eller oförmåga att följa med i den tekniska utvecklingen kan medföra minskad eller förlorad konkurrenskraft för Bolaget. Detta kan leda till att Bolagets verksamhet, resultat eller finansiella ställning påverkas negativt.

Upsales är beroende av IT-system och utsatt för tekniska risker

Bolaget är beroende av en effektiv och oavbruten drift hos olika IT-system för sin verksamhet. Ett omfattande haveri eller annan störning i IT-systemen kan påverka förmågan att bedriva verksamhet och leverera tjänster till kunder. För det fall Bolaget brister i leverans av tjänster till kund kan Bolaget komma att ådra sig ansvar eller erhålla missnöjda kunder som inte väljer att förnya sina prenumerationer. Därtill kan Bolaget komma att erhålla dåligt rykte vilket kan påverka nykundsförsäljning och omsättnings-tillväxt negativt.

Bolagets verksamhet innefattar användning och lagring av data från kunder och information om arbetstagare. Trots Bolagets åtgärder för att upprätthålla säkerhet och integritet för personuppgifter och skyddad information är det möjligt att Bolagets säkerhetsåtgärder avseende sina system samt andra säkerhetsrutiner, inte förhindrar olovligt intrång, att personuppgifter eller skyddad information röjs, eller annars kan anses vara förenade med brister. Detta skulle kunna skada Bolagets anseende och medföra att Bolaget blir skadeståndsansvarigt, och därmed resultera i ökade kostnader och/eller förlorade intäkter. Om någon

av dessa händelser skulle inträffa skulle det kunna få negativ effekt på Bolagets verksamhet, finansiella ställning och resultat.

Upsales har verksamhet i utlandet

Upsales har tidigare inte aktivt marknadsfört och sålt sina produkter på marknader utanför Sverige men inledde under 2018 en internationell tillväxtsatsning, med fokus på Tyskland, Österrike och Schweiz. Marknadsföring och försäljning utomlands är föremål för annan reglering än sådan verksamhet i Sverige och kan vara utsatt för andra affärsmässiga och operationella risker än i Sverige. Det framtida resultat påverkas av en rad faktorer, bland annat lokala skattemässiga eller ekonomiska pålagor på Bolaget och förändringar i ett lands politiska eller ekonomiska förhållanden. Det finns en risk att Bolaget inte uppfyller de särskilda krav som ställs på Bolagets verksamhet i utlandet vilket skulle kunna inverka negativt på Bolagets verksamhet, resultat och finansiella ställning. Det finns också en risk att Bolaget misslyckas med att anpassa sina tjänster, marknadsföring och affärsmodell till andra geografiska marknader. Den internationella tillväxtsatsningen kan komma att kosta mer än planerat och resulterar i mindre intäkter än planerat vilket skulle kunna medföra att Bolaget inte återfår den investering som gjorts.

Upsales kan blandas in i tvister

Bolaget kan från tid till annan vara inblandad i tvister inom ramen för den normala affärsverksamheten och riskerar, likt andra aktörer på Upsales marknad, att bli föremål för rättsliga krav från kunder, leverantörer, konkurrenter eller andra marknadsaktörer. Sådana tvister och krav kan vara tidskrävande, störa den normala verksamheten, avse betydande ekonomiska belopp och medföra väsentliga kostnader, även om det slutliga utfallet i tvisten är positivt för Upsales. Vidare kan utgången av komplicerade tvister vara svår att förutse. Tvister skulle därför kunna inverka negativt på Bolagets verksamhet, resultat och finansiella ställning.

Upsales är beroende av kunder

Upsales kundbas är bred och under 2018 uppgick antalet kunder till drygt 500. Under 2018 svarade Bolagets fem största kunder för drygt 10 procent av det totala värdet av Bolagets kundstock. Upsales kundavtal löper ett år i taget och förnyas med ett år om kunden inte säger upp tre månader innan avtalsperiodens utgång. Upsales erbjuder även en produkt som betalas månadsvis med en månads bindningstid. För att Upsales ska kunna behålla eller förbättra sitt rörelseresultat är det viktigt att Bolagets kunder fortsätter förnya sina avtal med Bolaget.

Om Bolaget inte kan leva upp till ställda krav från sina kunder samt om kunder inte fullgör sina betalningsåtaganden eller om Bolagets kunder väljer att inte förnya sina avtal, eller om de förnyar sina avtal på för Bolaget mindre fördelaktiga villkor, kan Bolagets intäkter komma att minska, vilket kan medföra väsentligt negativ inverkan på Bolagets verksamhet, resultat och finansiella ställning.

Upsales är delvis beroende av leverantörer

För närvarande anlitar Upsales två leverantörer, vilka levererar den företagsdatabas respektive den analystjänst som Upsales tillhandahåller. Det finns en risk att Bolagets leverantörer inte är villiga att fortsätta samarbetet med Bolaget eller fortsätta samarbeta på likvärdiga villkor, och att Bolaget i det läget inte kan ersätta denna leverantör på ett tidsmässigt, kvalitativt eller ekonomiskt fullgott sätt. Detta skulle i sådana fall kunna medföra negativa effekter på Bolagets verksamhet, resultat och finansiella ställning.

Bristande produktkvalitet

Bristande kvalitet i Upsales produkter skulle kunna medföra att skadeståndsanspråk riktas mot Bolaget, vilket i sin tur skulle kunna ha en negativ effekt på Bolagets finansiella ställning. Vidare finns en risk att bristande produktkvalitet resulterar i minskad efterfrågan på Bolagets produkter och därmed få en negativ effekt på Upsales verksamhet, finansiella ställning och resultat.

Upsales är beroende av att skydda sina immateriella rättigheter

Upsales skyddar sina aktuella immateriella rättigheter i form av upphovsrätter, varumärken, firmanamn och domännamn med stöd av immaterialrättslig lagstiftning och avtal. Bolaget löper risk för intrång i såväl immateriella rättigheter som kan erhålla skydd genom registrering som rättigheter som inte kan registreras. Därtill kan ett intrång i en eller flera av Bolagets immateriella rättigheter skada Bolagets marknadsrenommé. Om intrång skulle inträffa riskerar Bolaget behöva väcka talan eller vidta andra legala åtgärder, vilket kan medföra kostnader för Bolaget. Upsales kan förlora en sådan talan vilket kan medföra att Bolagets rätt till den immateriella rättigheten upphör. Dessa samtliga faktorer kan ha väsentlig negativ inverkan på Bolagets verksamhet, resultat och finansiella ställning.

Äganderätten till de immateriella rättigheter som genereras av anställda inom ramen för Bolagets verksamhet, tillfaller som huvudregel Bolaget i enlighet med tillämplig lagstiftning och befintliga avtal. För det fall Bolaget framgent misslyckas med att ta sina immateriella rättigheter i anspråk kan det få negativa effekter på Bolagets verksamhet, resultat och finansiella ställning. Bolaget är även beroende av know-how och det finns en risk att konkurrenter utvecklar motsvarande know-how eller att Bolaget inte lyckas skydda sitt kunnande på ett effektivt sätt, vilket skulle kunna påverka Bolagets verksamhet, resultat och finansiella ställning negativt.

Upsales är utsatt för valutarisk

Valutarisker finns både i form av transaktions- och omräkningsrisker. Transaktionsrisk uppstår vid köp och försäljning av varor och tjänster i andra valutor än lokal valuta. Omräkningsrisk uppstår vid omräkning av de utländska dotterföretagens resultaträkningar och balansräkningar till SEK. Upsales försäljning och inköp sker, förutom i SEK, även i USD och EUR. Upsales är således exponerad mot förändringar i värdet på SEK i förhållande till USD respektive EUR och vidtar i dagsläget inga åtgärder för valuta-

säkring. Upsales har under 2018 inlett en satsning på försäljning utanför Sverige varför valutarisken kan komma att öka under de närmaste åren. Om det skulle ske växelkursförändringar kan Upsales verksamhet, resultat och finansiella ställning påverkas negativt.

Upsales är utsatt för skatterisker

Bolaget bedriver verksamhet främst i Sverige. Verksamheten bedrivs i enlighet med Bolagets tolkning av gällande skattelagar, skatteavtal och bestämmelser i de aktuella länderna samt berörda skattemyndigheters krav. Om det skulle visa sig att Bolagets tolkning av tillämpliga lagar, skatteavtal och bestämmelser, eller berörda myndigheters tolkning av dessa eller deras administrativa praxis, inte är helt korrekt, eller att sådana regler, tolkningar och praxis ändras, eventuellt med retroaktiv verkan, skulle det kunna förändra Bolagets nuvarande och tidigare skattesituation vilket riskerar att inverka negativt på Bolagets resultat och finansiella ställning.

Upsales är utsatt för försäkringsrisk

Upsales har ett komplett försäkringsprogram för Bolagets verksamhet. Det finns en risk att tecknad försäkring skulle visa sig vara otillräcklig vid skada och att Upsales inte skulle få full ersättning för eventuella skador som kan uppkomma eller för anspråk som skulle kunna riktas mot Bolaget, vilket skulle kunna få negativa konsekvenser för Upsales verksamhet, finansiella ställning och resultat.

Risker relaterade till Erbjudandet och aktien

Risker relaterade till Upsales aktie

Risk och risktagande är en oundviklig del av aktieäggande. Eftersom en investering i aktier både kan komma att stiga och sjunka i värde är det inte säkert att en investerare kommer att få tillbaka det investerade kapitalet. Aktiekursens utveckling är beroende av en rad faktorer, varav en del är bolagsspecifika och andra är knutna till aktiemarknaden som helhet. Det är omöjligt för ett enskilt bolag att kontrollera alla de faktorer som kan komma att påverka dess aktiekurs.

Ingen offentlig handel har förekommit med Upsales aktier

Det har inte förekommit någon offentlig handel i Upsales aktier före Erbjudandet. Styrelsen för Bolaget har ansökt om listning av Bolagets aktier på Nasdaq First North. Listningen förutsätter Nasdaq Stockholms godkännande. Det är inte möjligt att förutse hur handeln i Bolagets aktie kommer att utvecklas. Om en aktiv och likvid handel inte utvecklas, eller inte är varaktig, kan det innebära svårigheter för innehavarna att avyttra aktier, snabbt eller överhuvudtaget. Härutöver kan marknadskursen efter Erbjudandets genomförande komma att skilja sig avsevärt från försäljningspriset i Erbjudandet.

Utspädning genom framtida nyemissioner

Bolaget kan i framtiden komma att genomföra nyemissioner av aktier och aktierelaterade instrument för att anskaffa kapital. Alla sådana emissioner kan minska det proportionella ägandet och röstandel samt vinst per aktie för innehavare av aktier i Bolaget. Vidare kan eventuella nyemissioner få en negativ effekt på aktiernas marknadspris.

Framtida utdelning

Vid förslag om utdelning ska styrelsen beakta bland annat Bolagets framtida resultat, investeringsbehov och utvecklingsmöjligheter samt allmänna ekonomiska och affärsmässiga förhållanden. Det finns därmed en risk att ingen utdelning kommer att kunna föreslås eller fastställas ett visst år.

Ägare med betydande inflytande

WJ Capital Partners AB innehar före Erbjudandet cirka 65 procent av aktierna och rösterna i Upsales och beräknas även efter Erbjudandet att inneha en majoritet av aktierna och rösterna i Bolaget. WJ Capital Partners AB har därmed möjlighet att utöva ett väsentligt inflytande över Bolaget. Denna ägarkoncentration kan vara till nackdel för aktieägare som har andra intressen än majoritetsaktieägaren. Även andra ägare kan komma att inneha eller senare uppnå innehav av sådan storlek att det kan ha betydelse för inflytandet över Upsales.

Ökade kostnader till följd av listningen

Som listat bolag måste Upsales följa regler som kan innebära en påfrestning på Bolagets resurser och öka dess kostnader. Dessa kostnader kan komma att påverka Upsales verksamhet, finansiella ställning och resultat negativt jämfört med historiskt redovisade kostnader.

Teckningsåtagande är ej säkerställt

I samband med Erbjudandet har Upsales erhållit teckningsåtagande från Swedbank Robur som uppgår till 3 MSEK, motsvarande 12 procent av Erbjudandet. Åtagandet är förenat med att vissa villkor uppfylls och är inte säkerställt genom bankgaranti, spärrmedel, pantsättning eller liknande arrangemang, varför det finns en risk för att åtagandena, helt eller delvis, inte kommer att infrias. Om dessa åtaganden, helt eller delvis, inte skulle infrias kan det medföra att hela Erbjudandet inte fulltecknas och att Bolaget således får in mindre kapital än planerat samt ha en väsentligt negativ inverkan på Erbjudandets genomförande.

Nasdaq First North

Nasdaq First North är en alternativ marknadsplats som drivs av de olika börserna som ingår i Nasdaq Stockholm. Bolag vars aktier handlas på Nasdaq First North är inte skyldiga att följa samma regler som bolag vars aktie handlas på en reglerad marknad, utan ett mindre omfattande regelverk anpassat till företrädesvis mindre bolag och tillväxtbolag. En placering i ett bolag vars aktier handlas på Nasdaq First North kan därför vara mer riskfylld än en placering i ett bolag vars aktie handlas på en reglerad marknad.

Inbjudan till teckning av aktier

Styrelsen i Upsales beslutade den 22 mars, med bemyndigande från årsstämman 2019, att genomföra ägarspridning av Bolagets aktie genom en nyemission av högst 1 140 000 aktier, vilka erbjuds allmänheten och institutionella investerare till en teckningskurs om 22 SEK. Erbjudandet genomförs i syfte att främja Bolagets framtida tillväxt och utveckling samt för att uppfylla spridningskravet inför kommande listning på Nasdaq First North.

Anmälningssperioden kommer att löpa under perioden 26 mars - 10 april 2019. Minsta teckningspost uppgår till 250 aktier, motsvarande 5 500 SEK. Vid full teckning i Erbjudandet kommer Bolaget att tillföras cirka 25,1 MSEK före emissionskostnader, vilka beräknas uppgå till 2,5 MSEK. Vid full anslutning i Erbjudandet kommer antalet aktier i Bolaget att öka från 15 318 000 aktier till 16 458 000 aktier och aktiekapitalet kommer att öka med 45 600,00 SEK från 612 720,00 SEK till 658 320,00 SEK, vilket motsvarar en utspädningseffekt om cirka 6,9 procent. Vidare har Bolaget utfärdat en option till Erik Penser Bank att förvärva högst 170 000 ytterligare nyemitterade aktier för att täcka eventuell övertilldelning i samband med Erbjudandet. Om Erbjudandet fulltecknas och Övertilldelningsoptionen utnyttjas i sin helhet kommer Erbjudandet att omfatta 1 310 000 aktier i Upsales, motsvarande 7,9 procent av det totala antalet aktier i Bolaget efter Erbjudandet, och förväntas tillföra Upsales totalt cirka 22,6 MSEK efter avdrag för kostnader relaterade till Erbjudandet.

Tilldelning av aktier i Upsales beslutas av styrelsen för Bolaget i samråd med Erik Penser Bank, varvid målet är att uppnå en god spridning av aktien för att möjliggöra en regelbunden och likvid handel i aktien på Nasdaq First North samt att uppnå en önskad institutionell ägarbas. Tilldelningen är inte beroende av när under anmälningssperioden anmälan inges. I händelse av överteckning kan tilldelning komma att utebli eller ske med ett lägre antal aktier än anmälan avser, varvid tilldelning helt eller delvis kan komma att ske genom slumpmässigt urval. Swedbank Robur, institutionella investerare och depåer hos förvaltare kan komma att prioriteras i tilldelningshänseende. Vidare kan anmälningar från affärskontakter, medarbetare och andra till Upsales närstående parter samt kunder till Erik Penser Bank komma att särskilt beaktas.

I samband med Erbjudandet har Upsales erhållit teckningsåtagande från Swedbank Robur som uppgår till 3 MSEK, motsvarande 12 procent av Erbjudandet. Åtagandet är förenat med att vissa villkor uppfylls och är inte säkerställt genom bankgaranti, spärmedel, pantsättning eller liknande arrangemang, varför det finns en risk för att åtagandena, helt eller delvis, inte kommer att infrias. Ytterligare information om teckningsåtagandet återfinns i avsnittet "*Legala frågor och kompletterande information - Teckningsåtaganden*".

Styrelsen för Upsales har ansökt om listning av Bolagets aktier på Nasdaq First North. Preliminär första dag för handel är den 24 april 2019 under förutsättning att Bolaget erhåller tillräckligt spridning i aktien samt godkännande från Nasdaq Stockholm.

Härmed inbjuds allmänheten och institutionella investerare att teckna aktier i Erbjudandet i enlighet med villkoren i Prospektet.

Stockholm den 25 mars 2019

Upsales Technology AB (publ)

Styrelsen

Bakgrund och motiv

Upsales startades 2003 med visionen att skapa ett användarvänligt CRM-system som möjliggör mätbar effektivisering av kundernas sälj- och marknadsföringsprocesser. Idag har Upsales etablerat sig som en stark aktör på den svenska marknaden med över 500 kunder och 57 MSEK i återkommande abonnemangsinträder. Produkten har utvecklats genom åren där verktyg för marknadsföringsautomation och analys är sömlöst integrerat i produkten. Genom att integrera försäljning och marknadsföring kan Upsales kunder effektivisera sina sälj- och marknadsprocesser för att uppnå en snabbare tillväxt.

Upsales produkt levereras genom en molnbaserad mjukvara där kunder tecknar månadsvisa eller årsvisa abonnemang, SaaS. Verksamheten har sedan start varit kassaflödespositiv och intäkterna består idag till 84 procent av återkommande intäkter och till 16 procent av serviceintäkter. Bolaget har under de senaste tre åren utvecklats starkt med en genomsnittlig årlig ARR-tillväxt¹ på 20 procent.

Under 2018 har Upsales genomfört ett antal strategiska åtgärder i syfte att driva tillväxten. En ny arbetsstruktur har skapats, där korsfunktionella team bestående av både kundansvariga och produktspecialister arbetar tillsammans för att tillgodose kundernas behov bättre. Den nya arbetsstrukturen har minskat antalet uppsägningar vilket i sin tur har halverat Bolagets kundtapp. Under 2018 inledde Bolaget ett strategiskt samarbete med Fortnox där en avskalad version av Upsales CRM erbjuds 200 000 Fortnox-kunder. Därtill har produkten anpassats till nya marknader och en geografisk expansion inletts mot den tysktalande marknaden. Sammantaget bedömer Bolaget att det finns goda möjligheter att öka tillväxttakten i under kommande år.

För att ta tillvara på de tillväxtpotentialer som Bolaget har och i syfte att skapa en god likviditet i Bolagets aktie som noterat Bolag, genomför Upsales förestående Emission om 25,1 MSEK. Emissionslikviden som efter emissionskostnader uppgår till 22,6 MSEK ska användas till tillväxtsatsningar där organisation och internationell expansion står i fokus. I det fall Övertilldelningsoptionen utnyttjas i sin helhet tillförs Bolaget ytterligare 3,74 MSEK, och även denna likvid avses användas till tillväxtsatsningar där organisation och internationell expansion står i fokus.

Bolagets nuvarande aktieägare bedömer, i samråd med Upsales styrelse, att det är rätt tidpunkt att stärka Upsales varumärke genom att lista Bolagets aktier på Nasdaq First North. Bolaget har etablerat en stabil plattform för framtida tillväxt och geografisk expansion, och nuvarande aktieägare bedömer, med stöd av Upsales styrelse, att en listad miljö skulle ha en positiv inverkan på Bolagets igenkänningsgrad, verksamhet och profil gentemot investerare, kunder, potentiella medarbetare och samarbetspartners.

Styrelsen för Upsales Technology AB (publ) är ansvarig för innehållet i Prospektet. Härmed försäkras att styrelsen för Upsales har vidtagit alla rimliga försiktighetsåtgärder för att säkerställa att uppgifterna i Prospektet, såvitt styrelsen vet, överensstämmer med faktiska förhållanden och att ingenting är utelämnat som skulle kunna påverka dess innebörd.

Stockholm den 25 mars 2019

Upsales Technology AB (publ)

Styrelsen

¹ Se definition på sid 32.

VD har ordet

Försäljning är och förblir det viktigaste för alla företag. Jag startade Upsales 2003 efter att ha arbetat som säljare ett antal år och insåg det fanns ett stort behov av ett CRM- och säljstödssystem som inte krävde långa konsultprojekt och stora investeringar för att komma igång. På den tiden var begrepp som SaaS och webbaserade system heta nyheter och begreppet Marketing Automation existerade inte. Jag såg möjligheten att bygga ett CRM- och säljstödssystem som var lätt att komma igång med, använda och anpassa och som faktiskt hjälpte säljorganisationen att sälja mer.

CRM som då var ett banbrytande tankesätt är idag ett viktigt grundfundament. Upsales har under åren investerat tid och pengar i att ta fram en produkt som passar kundernas behov och hjälper dem sälja enklare, smartare och mer effektivt. Vår vision, "att möjliggöra överlägsen och mätbar försäljning och marknadsföring för B2B-företag" driver oss framåt.

Tack vare våra fantastiska medarbetare och engagerade kunder har Upsales sedan år ett varit kassaflödespositivt och kunnat växa organiskt. 84 procent av intäkterna är återkommande abonnemangsinktäkter (ARR), vilket gör bolaget skalbart och mer snabbriktigt än andra företag i branschen som ofta har en mer traditionell modell med en betydligt högre andel konsultintäkter. En förnyelsegrad om 95 procent samt högsta betyg av kunderna på sajten G2Crowd.com ser vi som starka bevis på att vår produkt är rätt positionerad och uppskattad.

När den första versionen av vår produkt lanserades 2003 var det ett renodlat CRM-system med fokus på att underlätta säljarbetet i B2B-företag. Genom åren har det blivit allt tydligare att våra kunder behöver tre saker; CRM, Marketing Automation och Business Intelligence. Efter stark efterfrågan från kunderna att kunna använda digitala kanaler för att stödja säljarbetet lade vi 2013 till funktion för Marketing Automation. Två år senare lanserade vi även Upsales Insights som är ett Business Intelligence-verktyg som kunderna kan använda för att göra smarta analyser och dra slutsatser kring hur försäljnings- och marknadsprocesser kan effektiviseras.

Idag har Upsales mer än 8 000 användare i drygt 500 organisationer. Trots att vi historiskt har fokuserat på att sälja på den svenska marknaden har efterfrågan på våra produkter och affärsmodellens skalbarhet gjort att vi har kunder i ett tiotal olika länder. Sedan mitten av 2018 samarbetar vi med affärssystembolaget Fortnox. Genom samarbetet når vi ut till ett nytt kundsegment där 200 000 småföretagare erbjuder vår produkt. Våra löpande abonnemangsinktäkter har i genomsnitt vuxit med 20 procent per år de senaste tre åren, samtidigt som vårt kundtapp har halverats från tio procent till fem procent under 2018. Det låga kundtappet och den bredd som Fortnox-samarbetet ger oss bildar tillsammans fundamentet som gör att vi kommer att kunna växa ännu snabbare framöver.

"Även om siffrorna är starka är det som gör mig mest stolt det faktum att vi lyckas leverera våra tjänster till så många kunder utan att behöva bygga en stor del av verksamheten på konsulttjänster. De 84 procent av våra intäkter som kommer från abonnemang medför en trygghet och förutsägbarhet i framtida intäkter och resultat."

Trots att många har CRM-lösningar sedan länge finns det fortfarande en betydande marknadspotential i vårt segment, B2B-företag med 50 till 2 000 anställda. Dessutom har vi under 2018 påbörjat en internationell satsning på den tysktalande marknaden där vi ser goda tillväxtpotentialer framåt. De strategiska initiativ som inleddes under 2018, kommer vi kunna se effekt av under 2019, i form av väsentlig förbättring avseende omsättning och lönsamhet. Vårt mål är att växa löpande abonnemangsinktäkter med över 30 procent per år och att dessa ska stå för minst 80 procent av omsättningen.

"Resultatet av våra nya satsningar visade sig redan under det fjärde kvartalet 2018 då våra abonnemangsinktäkter (ARR¹) växte i en takt som indikerar en årlig tillväxt på drygt 40 procent². Samma positiva trend har fortsatt under början av året med ett fortsatt starkt inflöde av nya kunder."

Sammanfattningsvis agerar vi på en marknad med en stark underliggande tillväxt. Våra strategiska samarbeten, ett lägre kundtapp och vår internationella satsning gör att vi känner oss trygga att gå in i en accelererad tillväxtfas. Upsales är nu redo för en noterad miljö. Vi har en stabil plattform att stå på och ser en tydlig tillväxtpotential framåt. Jag hoppas att vi får ditt förtroende och får välkomna dig som ny aktieägare i Upsales.

Stockholm den 25 mars 2019

Upsales Technology AB (publ)
Daniel Wikberg
Verkställande direktör

¹ Se definition på sid 32.

² Data är hämtad från Bolagets interna bokföringssystem och avser tillväxt jämfört med Q3 2018 som sedan uppräknas på årstakt.



Villkor och anvisningar

Erbjudandet

Allmänheten och institutionella investerare inbjuds härmed att anmäla intresse att teckna högst 1 140 000 aktier inom ramen för Erbjudandet i Upsales under perioden 26 mars - 10 april 2019 till en teckningskurs om 22 SEK per aktie. Courtage utgår ej.

Övertilldelningsoption

I syfte att tillgodose en eventuell överteckning i Erbjudandet har Bolaget beslutat om en Övertilldelningsoption som kan komma att omfatta upp till ytterligare 170 000 nyemitterade aktier, motsvarande högst cirka 15 procent av det totala antalet aktier som omfattas av Erbjudandet. Övertilldelningsoptionen kan utnyttjas helt eller delvis under 30 kalenderdagar från den första dagen för handel i Bolagets aktier på Nasdaq First North. Priset för aktier i Övertilldelningsoptionen kommer att vara detsamma som erbjudandepriiset. Aktier i Övertilldelningsoptionen förvaras avskilt från nyemitterade aktier i övrigt och kommer endast att tilldelas vissa utvalda institutionella investerare.

Anmälan om teckning av aktier

Anmälan om teckning av aktier ska ske genom ifyllande och under-tecknande av anmälningsedel som under anmälningsperioden ska inges till Erik Penser Bank på nedanstående adress.

Erik Penser Bank
Emissionsavdelningen/Upsales
Box 7405
103 91 Stockholm
Besöksadress: Apelbergsgatan 27
Telefon: 08-463 80 00
E-post: emission@penser.se
Webbplats: www.penser.se

Minsta teckningspost är 250 aktier, vilket motsvarar 5 500 SEK. Ifyllt anmälningsedel ska vara Erik Penser Bank tillhanda senast kl 17:00 den 10 april 2019. Anmälningsedlar som sänds per post bör avsändas i god tid före sista dagen av anmälningsperioden. Styrelsen i Upsales förbehåller sig rätten att förlänga anmälningsperioden. För det fall beslut om förlängning av anmälningsperioden fattas ska Bolaget genom pressmeddelande informera marknaden om detta senast den 10 april 2019.

Det är endast tillåtet att insända en (1) anmälningsedel per tecknare. För det fall flera anmälningsedlar insändes kommer endast den först inkomna att beaktas. Senare anmälningsedlar från samma part kommer således att lämnas utan avseende. Ofullständig eller felaktigt ifyllt anmälningsedel kan komma att lämnas utan avseende. Betald likvid som ej tagits i anspråk kommer i så fall att återbetalas. För sent inkommen inbetalning på belopp som understiger 100 SEK återbetalas endast på begäran. Inga tillägg och ändringar får göras i den på anmälningsedeln tryckta texten. Observera att anmälan är bindande.

Den som anmäler sig för teckning av aktier måste ha ett VP-konto eller en depå hos bank eller annan förvaltare till vilken leverans av aktier kan ske. Personer som saknar VP-konto eller depå måste öppna ett VP-konto eller en depå hos en bank eller ett värdepappersinstitut innan anmälningsedel inlämnas till Erik Penser Bank. Observera att detta kan ta viss tid. Anmälningsedlar och Prospekt finns tillgängliga på Bolagets hemsida www.upsales.com samt på Erik Penser Banks hemsida, www.penser.se.

Tilldelning

Tilldelning av aktier i Upsales beslutas av styrelsen för Bolaget i samråd med Erik Penser Bank, varvid målet är att uppnå en god spridning av aktien för att möjliggöra en regelbunden och likvid handel i aktien på Nasdaq First North samt att uppnå en önskad institutionell ägarbas. Tilldelningen är inte beroende av när under anmälningsperioden anmälan inges. I händelse av överteckning kan tilldelning komma att utebli eller ske med ett lägre antal aktier än anmälan avser, varvid tilldelning helt eller delvis kan komma att ske genom slumpmässigt urval. Swedbank Robur, institutionella investerare och depåer hos förvaltare kan komma att prioriteras i tilldelningshänseende. Vidare kan anmälningar från affärskontakter, medarbetare och andra till Upsales närstående parter samt kunder till Erik Penser Bank komma att särskilt beaktas.

Besked om tilldelning

Besked om tilldelning erhålls i form av en avräkningsnota vilken beräknas skickas ut omkring den 12 april 2019. Information kommer ej att skickas till dem som ej tilldelats aktier.

Betalning

Betalning ska ske i enlighet med utsänd avräkningsnota. Likvid ska erläggas senast två (2) bankdagar efter utfärdandet av avräkningsnotan. Om likvid ej erläggs i rätt tid kan aktierna komma att överlåtas till annan. Skulle försäljningspriset vid sådan överlåtelse komma att understiga priset enligt detta Erbjudande, kan den vilken ursprungligen erhållit tilldelning av dessa aktier komma att få svara för hela eller delar av mellanskillnaden.

Leverans av aktier

Så snart betalning av tilldelade aktier har skett levereras aktier till det VP-konto eller den depå som angivits på anmälningsedeln. I samband med detta erhåller tecknaren en VP-avi med bekräftelse på att inbokning av aktier har skett på dennes VP-konto. Aktieägare vilka har sitt aktieinnehav registrerat på en depå hos bank eller fondkommissionär erhåller information från respektive förvaltare. Observera att leverans av aktier kan ske efter att handel i Bolagets aktie inletts.

Upptagande till handel

Styrelsen i Upsales har ansökt om listning av Bolagets aktier på Nasdaq First North. Preliminär första dag för handel är den 24 april 2019 under förutsättningar att Bolaget erhåller tillräckligt spridning i aktien samt godkännande från Nasdaq Stockholm. Spridningskravet innebär att Upsales måste ha tillräckligt stort antal aktieägare med ett innehav värt minst 500 EUR samt att minst tio procent av aktierna i Bolaget ska anses vara i allmän ägo.

Offentliggörande av utfallet i Erbjudandet

Snarast möjligt efter att anmälningsperioden avslutats och omkring den 12 april 2019 kommer Bolaget att offentliggöra utfallet av Erbjudandet. Offentliggörandet kommer att ske genom pressmeddelande och finnas tillgängligt på Bolagets hemsida.

Rätt till utdelning

De nya aktierna medför rätt till utdelning första gången på den avstämningsdag för utdelning som infaller närmast efter det att Erbjudandet har registrerats av Bolagsverket och aktierna införts i aktieboken hos Euroclear. Eventuell utdelning betalas ut efter beslut av bolagsstämman. Utbetalningen ombesörjes av Euroclear eller för förvaltarregistrerat innehav i enlighet med respektive förvaltares rutiner. Rätt till utdelning tillfaller den som på den av bolagsstämman fastställda avstämningsdagen är registrerad som aktieägare i den av Euroclear förda aktieboken.

Villkor för Erbjudandets fullföljande

Erbjudandet är villkorat av att intresset för Erbjudandet, enligt styrelsens bedömning och efter samråd med Erik Penser Bank, är tillräckligt stort för att skapa nödvändiga förutsättningar för en ändamålsenlig handel med aktierna i Upsales, samt att Nasdaq First Norths spridningskrav uppfylls genom Erbjudandet. Erbjudandet är vidare villkorat av att inga händelser inträffar, av force majeure-karaktär, som bedöms kunna ha så väsentligt negativ inverkan på Bolaget, dess verksamhet eller affärsutsikter, att Erbjudandet är olämpligt att genomföra. Om ovanstående villkor inte uppfylls kan Erbjudandet komma att avbrytas. Ett eventuellt avbrytande av Erbjudandet kommer att meddelas genom pressmeddelande så snart som möjligt och senast den 10 april 2019. För det fall Erbjudandet avbryts kommer varken leverans av eller betalning för aktier inom Erbjudandet att genomföras.

Priset i Erbjudandet

Priset per aktie uppgår till 22 SEK, vilket motsvarar ett bolagsvärde på cirka 337 MSEK före Erbjudandet. Emissionskursen och bolagsvärdet har fastställts av styrelsen i samråd med Erik Penser Bank. Emissionskursen har fastställts utifrån en bedömning av det allmänna marknadsläget, en jämförelsevärdering baserat på multiplar så som EV/EBITDA, EV/SALES och EV/ARR, diskussioner med institutionella investerare, Bolagets framtida affärsutsikter och internationella tillväxtplan. Diskussioner med vissa större investerare har gjorts för att bedöma efterfrågan på att investera i Bolagets aktie. Antaganden om Upsales framtida affärsutsikter innefattar bland annat Bolagets bedömning att det finns goda förutsättningar för att accelerera Bolagets tillväxt under de kommande åren baserat på de tillväxtpotentialer som beskrivs på sida 25 i Prospektet. Sammantaget gör styrelsen bedömningen att priset på 22 SEK per aktie utgör en rimlig värdering av Bolaget.

Stabiliseringsåtgärder

I samband med Erbjudandet kan Erik Penser Bank komma att genomföra transaktioner som stabiliserar marknadspriset på aktien eller upprätthåller detta pris på en nivå som avviker från vad som annars skulle varit fallet på marknaden. Sådana stabiliseringsåtgärder kan komma att genomföras på Nasdaq First North, OTC-marknaden eller på annat sätt, och kan komma att genomföras när som helst under perioden som börjar på första dag för handel i aktien på Nasdaq First North och avslutas senast 30 kalenderdagar därefter. Erik Penser Bank har ingen skyldighet att genomföra sådana åtgärder och om de vidtas kan de när som helst avbrytas, se vidare i avsnittet "*Legala frågor och kompletterande information - Stabiliseringsåtgärder*".

Marknadsöversikt

Nedan följer en översiktlig beskrivning över den marknad som Upsales är verksamt inom. Viss information har inhämtats från externa källor och Bolaget har återgett sådan information korrekt i Prospektet. Även om Bolaget anser dessa källor vara tillförlitliga har ingen oberoende verifiering gjorts, varför riktigheten eller fullständigheten i informationen inte kan garanteras. Såvitt Bolaget känner till, och kan försäkra sig om genom jämförelse med annan information som offentliggjorts av den tredje part varifrån informationen hämtats, har dock inga uppgifter utelämnats på ett sätt som skulle göra den återgivna informationen felaktig eller missvisande. För definitioner av termer se avsnittet "Definitioner och ordlista".

Introduktion

Upsales utvecklar, marknadsför och säljer en egenutvecklad och molnbaserad mjukvara för kundrelationshantering (eng. *customer relationship management, CRM*), marknadsföringsautomatisering (eng. *Marketing Automation*) och analys. CRM är en metod för företag att hantera interaktioner med nuvarande och potentiella kunder. Genom dataanalys av sparad kundhistorik kan företag förbättra sina affärsrelationer för att behålla kunderna och driva försäljningen. Marketing Automation är automatiserade metoder för att hantera repetitiva aktiviteter såsom e-post, sociala medier och andra marknadsföringsverktyg. Genom att integrera försäljning och marknadsföring kan Upsales kunder effektivisera sälj- och marknadsprocesser för att uppnå snabbare tillväxt. Upsales analysverktyg är en BI-lösning (eng. *Business Intelligence*) som hjälper kunden att få bättre insyn i affären och kan härleda intäkter till specifika marknadsinsatser. Mjukvaruplattformen är en molnbaserad prenumerationstjänst, (eng. *Software-as-a-Service, SaaS*), där kunden tecknar sig för månadsvisa eller årsvisa abonnemang. Upsales kunder är så kallade B2B-företag (eng. *Business-to-Business*) och den primära målgruppen är små och medelstora företag.

Marknaden för SaaS

SaaS är molnbaserade programvaror där en tredjepartsleverantör tillhandahåller applikationer som är tillgängliga för användare via internet. SaaS låter användarna få tillgång till olika komponenter och funktioner genom en prenumurationsmodell och behöver därför inte produktlicenser. Förändrade kommunikationsmedel är den främsta faktorn som har drivit utvecklingen av SaaS, där sociala medier, e-post och videosamtal för både privata och affärsmässiga behov är de främsta medlen som används.¹ Vidare har växande outsourcing och globaliserade affärer bidragit till att företag breddar sig och erbjuder tjänster till kunder runt om i världen. Utvecklingen har lett till en ökad efterfrågan på tillförlitliga system med data som kan förbättra strategier och upptäcka eventuella problem och orsakerna till dessa.² Den globala marknaden för SaaS förväntas 2024 nå ett värde om 185,8 miljarder USD, vilket motsvarar en genomsnittlig årlig tillväxt om 21,4 procent mellan 2018 och 2024.¹



Marknaden för CRM

Vid slutet av 2017 uppgick globala intäkter för CRM-marknaden till 39,5 miljarder USD, vilket gjorde den till den största mjukvarumarknaden globalt. Under 2018 växte CRM-marknaden med 16 procent vilket också gör den till den snabbast växande mjukvarumarknaden.³ En viktig drivkraft har varit den starka tillväxten av SaaS som affärsmodell i och med att den ökat tillgängligheten genom molnbaserad mjukvara samt gjort det enklare och mer kostnadseffektivt eftersom företag kan köpa CRM-tjänster på begäran (eng. *on-demand*) genom abonnemang. Företag behöver idag inte installera mjukvaran på egna servrar utan kan enkelt via internet välja bland hundratals leverantörer som erbjuder moln- och prenumurationsbaserade CRM-lösningar. I och med att tjänsterna är molnbaserade möjliggörs också användning mellan olika enheter såsom mobil, surfplatta och dator. Det har historiskt också varit brist på enkla och billiga CRM-lösningar för små och medelstora företag. Ett litet företag kan idag köpa CRM-lösningar för under 100 SEK per användare och månad. Hubspot och Pipedrive är exempel på aktörer som riktar sig mot mindre företag.

Marknaden för CRM karaktäriseras av en handfull stora aktörer såsom Salesforce, Microsoft, och Oracle samt en lång svans med lokala små och medelstora aktörer. Nya marknadsföringsmetoder och säljtekniker inom CRM har utvecklats vilket har lett till att nya aktörer trätt in på marknaden. De stora globala aktörerna visar trots detta stark tillväxt och säljer tilläggstjänster till befintliga kunder.³ De tio största CRM-bolagen stod för över 50 procent av marknaden under 2017.⁴ I Europa förväntas investeringar inom CRM fokusera på marknadsföringsutveckling, förebyggande av dataförlust, säkerhetsinformation och incidenthantering samt säkerhetskonsultation.³

GDPR

Sedan GDPR trädde i kraft 2018 gäller striktare regelverk för hantering av personuppgifter. CRM-system innehåller vanligtvis stora mängder av personliga data som behålls i systemen under lång tid. Mot bakgrund av möjligheterna för CRM-system att säkerställa korrekt hantering av kunddata är det Bolagets bedömning att efterfrågan på CRM-system förväntas att öka. Det är främst kostnader för informationssäkerhet och CRM som förväntas öka under de kommande åren, mot bakgrund av det nya regelverket.¹

¹ Report Buyer, Global Software as a Service Market Analysis (2018-2024), november 2018

² Research and Markets, Global Software-as-a-Service (SaaS) Market (2018-2023)

³ Gartner, Gartner Says CRM Became the Largest Software Market in 2017 and Will Be the Fastest Growing Software Market in 2018, april 2018

⁴ Apps Around the World, Top 10 CRM Software Vendors and Market Forecast 2017 - 2022, januari 2019

Marknaden för Marketing Automation

Köpresan inom B2B har förändrats, där kunder idag kan hitta information om många olika alternativ, bedöma olika erbjudanden och fatta beslut utan att ens behöva prata med en säljare. Genereringen av leads inom B2B har som följd blivit mer utmanande, där en online-anpassning är en lösning.

System för Marketing Automation hjälper företag att automatisera repetitiva och monotona uppgifter, som e-post, sociala medier och andra webbsidor, för att spara tid och kostnader. Tekniken är till hjälp för att generera kvalificerade leads och framgångsrikt genomföra marknadsföringskampanjer. Ett system för Marketing Automation kan hjälpa en marknadsföringsavdelning att optimera tiden vid användning av flera olika online-källor.¹

Den globala mjukvarumarknaden för Marketing Automation förväntas växa och uppnå ett värde om 7,6 miljarder USD vid 2025, vilket motsvarar en årlig genomsnittlig tillväxttakt om 11,8 procent mellan åren 2017 och 2025.¹ Det största globala aktörerna inom Marketing Automation är bland andra Hubspot, Marketo, Salesforce, Adobe Systems och Oracle.²

Marknaden för Business Intelligence

Business Intelligence (BI) avser teknik, applikationer och metoder för insamling, integration, analys och presentation av företags- eller kundinformation. BI omfattar ett brett utbud av verktyg som gör det möjligt för organisationer att samla in data från interna system och externa källor, bearbeta dem för analys.³ BI möjliggör snabbare beslutsfattande, realtidsmätning, ökad insikt i kundbeteende, bättre informationskvalitet, bättre bedömning av hot och möjligheter, ökat informationsutbyte och förbättrad effektivitet, förbättrad kommunikation och snabb respons till förändringar i finansiella förhållanden och försörjningskedjans verksamhet.⁴ Med BI kan företag utveckla och driva frågor, baserad analyserade data, för bättre beslutsprocesser. BI kan hjälpa att förbättra effektiviteten, identifiera nya intäkter och få insikter för att göra mer exakta affärsbeslut.³

Den globala marknaden för Business Intelligence värderades 2016 till drygt 17 miljarder USD och beräknas uppgå till 147 miljarder USD år 2025. Tillväxten mellan 2017 och 2025 motsvarar en årlig genomsnittlig tillväxttakt om närmare 27 procent.³ De främsta drivkrafterna på marknaden för BI bedöms vara ökad användning av datanalis, snabbt förändrade kundbeteenden och affärsmiljöer, framväxten av IoT-teknik (*eng. Internet of Things*) samt att de stora mängder data som samlas av organisationer har ökat efterfrågan på analysverktyg.⁴

Konkurrenssituation

Upsales har positionerat sig mot små och medelstora företag, med mellan 50 och 2 000 anställda. Bolaget bedömer att det inom detta segment finns en marknadslucka. Det som skiljer Upsales från sina konkurrenter är att Bolaget erbjuder en integrerad mjukvara med CRM, Marketing Automation och analys. Av den anledningen har Upsales också olika konkurrenter på marknaderna för CRM respektive Marketing Automation.

De globala aktörerna Microsoft, Salesforce, Oracle med flera riktar sig främst mot stora företag som har behov av avancerade och anpassningsbara CRM-system med tillhörande servicetjänster, medan Pipedrive, Hubspot med flera riktar sig mot små bolag som inte har ett lika stort behov av en anpassningsbar lösning och service. Upsales konkurrerar dels med Salesforce, Microsoft och andra aktörer som har CRM-system för stora företag, dels med aktörer som likt Upsales riktar sig mot medelstora företag så som Lime Technologies och Sugar CRM. Därtill konkurrerar Upsales med lösningar som erbjuder delvis jämförbara funktioner. Ett flertal bolag använder exempelvis Microsoft Excel för att strukturera och administrera sina kundrelationer. Marknad för CRM är hårt konkurrenssatt och det finns en uppsjö med konkurrerande aktörer och alternativa lösningar.

¹ Grand View Research, Marketing Automation Software Market Size Worth \$7.63 Billion By 2025, april 2017

² Digital Journal, Marketing Automation Software 2018 Global Market – Challenges, Drivers, Outlook, Growth Opportunities - Analysis to 2025, juli 2018

³ MarketWatch, Business Intelligence Market Is Booming at a CAGR of 26.98% by 2025, januari 2019

⁴ Digital Journal, Business Intelligence (BI) Market 2018 Global Size, Historical Analysis, Recent Trends, Opportunity Assessment, Future Scope and Potential of Industry Growth

Verksamhetsbeskrivning

Introduktion till Upsales

Upsales utvecklar, marknadsför och säljer en molnbaserad mjukvara, SaaS, för CRM, Marketing Automation och analys. Genom att integrera försäljning och marknadsföring kan Upsales kunder effektivisera sälj- och marknadsprocesser för att uppnå snabbare tillväxt. Upsales analysverktyg hjälper kunden att få bättre insyn i affären och kan härleda intäkter till specifika marknadsinsatser. Upsales kunder är B2B-företag och den primära målgruppen är små och medelstora företag.

Affärsidé

Upsales hjälper företag att skapa tillväxt med hjälp av molntjänster inom försäljning, marknadsföring och analys.

Vision

Att möjliggöra överlägsen och mätbar försäljning och marknadsföring för B2B-företag.

Mål

Bolagets mål är att ha en genomsnittlig ARR-tillväxt¹ om lägst 30 procent per år och att minst 80 procent av omsättningen ska bestå av återkommande intäkter (ARR¹). Se vidare under "Tillväxtpotentialer".

Affärsmodell

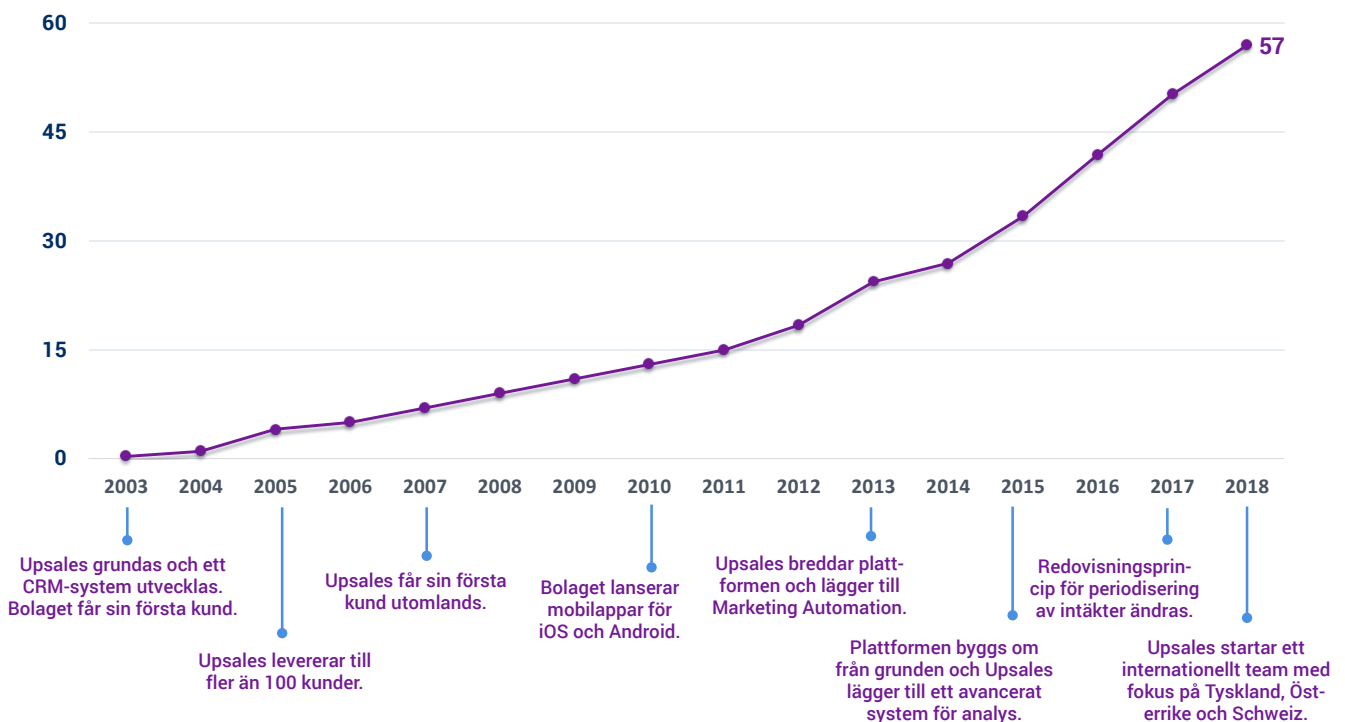
VD och grundare Daniel Wikberg kom på idén till Upsales när han som säljare såg ett behov av en CRM-lösning som var enkel att använda och implementera. De CRM-system som fanns då var svåra och omständliga att använda. Sedan starten av Upsales har enkelhet därmed varit ett ledord.

Plattformen är idag till stor del automatiserad, vilket gör att en säljare utan marknadsföringskunskaper på bara några minuter kan skapa marknadsföringskampanjer och event. För att underlätta hanteringen av data som finns i olika system och källor kan Upsales integrera med andra system såsom ekonomi- och faktureringsystem, kalender och e-postsystem. Tjänsten är abonnemangsbaserad där kunderna, beroende på version, betalar en månad eller ett år i taget. Tjänsten erbjuds som en molnbaserad mjukvara vilket betyder att Upsales tillhandahåller sin tjänst över internet och att kunderna inte behöver installera någon mjukvara på den enhet (dator, mobil eller surfplatta) där tjänsten ska användas.

Upsales strävan efter att erbjuda en lättanvänd produkt möjliggör också en skalbarhet i affären, med en stor andel återkommande intäkter. Under 2018 bestod 84 procent av Bolagets intäkter av återkommande abonnemangintäkter (eng. *annual recurring revenue, ARR*) och enbart 16 procent konsulttjänster.

Historik

Utveckling av årligen återkommande intäkter (ARR¹) mellan 2003 - 2018 (MSEK)



¹ Se definition på sid 32.

Upsales plattform och erbjudande

CRM och försäljning

Upsales plattform erbjuder effektiv hantering av potentiella och befintliga kunder och hjälper säljteamet att hålla en hög aktivitetsnivå. Säljtavlan i CRM-delen skapar en samsyn mellan de olika stegen i säljprocessen där säljteamet får en överblick över alla potentiella affärer och hur nära avslut de är. Säljtavlan syftar till att uppmuntra till rätt beteende i säljmöten, effektivisera säljcykeln och underlätta uppföljning mot budget. När säljcykeln har nått sitt slut kan avtalen signeras digitalt direkt i Upsales. För att underlätta säljprocessen finns Upsales även som mobilapplikation där personal kan följa alla aktiviteter och löpande uppdateras kring säljteamets resultat. Med en strukturerad och överskådlig säljprocess blir det lättare för säljteamet att prognostisera resultaten för kommande månad eller kvartal.

Företagsdatabas

Med hjälp av företagsdatabasen som finns i Upsales kan kunderna få tillgång till information om företag över hela världen. Genom automatiserade uppdateringar och djupare insikter avseende till exempel bolagsform, omsättning, bransch och geografi kan Upsales kunder få automatiska uppdateringar och djupare insikter på utvalda företag. Företagsdatabasen underlättar också för användaren då information om befintliga och potentiella kunder, så som kontaktuppgifter, adress och beslutsfattare, automatiskt läses in i CRM-systemet.

Abonnemang

Med Upsales abonnemangsfunktion kan kunderna hantera avtal, fakturering och uppföljning av kundstockens utveckling och återkommande order. Relevanta nyckeltal uppdateras automatiskt för att kunderna lättare ska kunna fokusera på affären.

Marknadsföring

För att driva potentiella kunders intresse vidare till en avslutad affär är Upsales marknadsföringslösningar tätt sammanflätade med CRM-delen. Kundens varumärkesprofil synkas automatiskt till e-post, formulär, landningssidor, annonser och andra mallar. Med automatiserad marknadsföring kan kunden dynamisk segmentera sin målgrupp baserat på kontaktinformation och agerande för att sedan leda dem genom förinställda marknadsresor.

Riktad annonsering

Genom att kombinera IP-data med cookies säkerställer Upsales att kundernas marknadsföringsaktiviteter når ut till rätt företag och webbsidor. Med Upsales färdiga annonsmallar kan kunderna anpassas annonserna till sin varumärkesprofil. Kampanjer kan även anpassas till geografiska områden eller till den tiden på dygnet potentiella kunder är mest benägna att interagera med marknadsföringskampanjer.

Leads och webbsidebesök

I Upsales kan kunderna följa upp på leads och se var de befinner sig i sälj- och marknadsprocessen och därmed även se vilka leads som leder till möten, affärsmöjligheter och till slut försälj-

ning. Kundbearbetningen kan anpassas för utvalda leads, som automatiskt får anpassade budskap via e-post, webb eller annonsering. Inom B2B är det ofta viktigare att kunna se vem som besöker hemsidan snarare än hur många som har besökt den. I Upsales får kunden uppdaterad data om besökarna och kan segmentera dessa och prioritera leads efter till exempel bransch, omsättning eller region. Upsales kunder kan sedan följa upp och se vilka specifika annonser och kampanjer som attraherar rätt typ av företag.

Eventhantering

I Upsales kan event och inbjudningar utformas och nå ut till en bred räckvidd av mottagare. Genom att checka in deltagarna vid ankomst till eventen kan leads identifieras och följas upp.

Business Intelligence

En viktig drivkraft för att börja använda ett system för CRM och automatiserad marknadsföring är att få bättre insyn i affären. En säljchef vill ha information om potentiella kunder, möten och kundstockens utveckling. En marknadschef vill ha insyn i potentiella affärer, konverteringar, e-postutskick och annonsering. En viktig del är att koppla ihop sälj- och marknadsprocessen och analysera vilka marknadsaktiviteter som bidrar till fler affärer. Med Upsales BI-lösning kan kunden få insyn i affären och härleda intäkter till specifika marknadsinsatser. Analysverktyget hjälper kunderna att analysera kontakternas beteende från första visade intresset tills att de blir kunder och ger en tydlig överblick av återkommande avtal.

Integration

Upsales kan integreras mot ekonomi- och faktureringsystem, kalender, e-post och andra system som Upsales kunder använder. Integrationerna är automatiserade vilket gör att kunden med en enkel knapptryckning kan integrera mot system som exempelvis Visma, Microsoft Exchange, Bisnode och SAP. Genom standardiserade och automatiserade integrationer behöver kunden inte betala för implementering och anpassning av systemet samtidigt som Upsales inte behöver bygga upp en stor konsultorganisation. Bolaget bedömer att detta är en konkurrensfördel då många andra företag i branschen har en betydande andel konsultintäkter. Upsales erbjuder även applikationer från tjänster i många kategorier såsom orderhantering, tidrapportering, chat-tjänster och kontakt- och företagsdatabaser.



Produkter och pris

Upsales plattform erbjuds i fyra olika versioner, som är anpassade för företag av olika storlek och behov.

Launch

3 900 SEK per månad och inkluderar fem användare, därefter 695 SEK per användare och månad. Passar företag med en till tio säljare och innehåller CRM samt marknadsföringsfunktionerna massutskick och websidebesök. Launch löper med en månads bindningstid.

Growth

15 900 SEK per månad och inkluderar 20 användare, därefter 995 SEK per månad och användare. Riktas till företag som har en säljorganisation med tio till tjugofem säljare och innehåller alla funktioner i LAUNCH men även fler avancerade marknadsföringsfunktioner. Growth löper med ett års bindningstid.

Gazelle

39 000 SEK per månad och inkluderar 30 användare, därefter 1 495 SEK per användare och månad. Riktas till snabbväxande företag med 25 till 50 säljare och innehåller samtliga funktioner i GROWTH samt fullskalig analys. GAZELLE är flexibelt och passar växande och agila företag. Gazelle löper med ett års bindningstid.

Leader

100 000 SEK per månad och inkluderar 50 användare, därefter 1 995 SEK per användare och månad men kan anpassas efter kundens specifika behov. Passa större försäljnings- och marknadsföringsorganisationer med fler än 100 säljare och innehåller allt i GAZELLE samt koncernfunktioner. Leader löper med ett års bindningstid.

Kunder

Upsales riktar sig till företag som säljer till andra företag (B2B). Bolaget har avseende pris och produkt positionerat sig mot små och medelstora företag, vilka har mellan 50 och 2 000 anställda. Upsales kunder återfinns inom många olika vertikaler men de främsta idag är IT & mjukvara, tjänsteföretag, media och finansiella tjänster.

Upsales har en väl diversifierad kundportfölj med över 500 kunder, där de fem största kunderna står för drygt 10 procent av värdet av Bolagets totala kundstock. Upsales är därför inte beroende av någon enskild kund, vilket ökar stabiliteten i Bolagets intjäning och minskar operativa risker.

Upsales har fram till 2018 enbart fokuserat på att sälja på den svenska marknaden, varför en majoritet av kunderna också är svenska. Bolaget har trots detta ett tjugotal kunder i totalt tio andra länder (Norge, Danmark, Schweiz, Tyskland, Rumänien, Portugal, Frankrike, Tjeckien, Belgien och USA). De utländska kunderna har erhållits genom rekommendation, där till exempel säljare på kunders utländska dotterbolag bytt arbetsplats och sedan rekommenderat Upsales plattform. Under 2018 påbörjade Bolaget en internationell expansion, med fokus på Tyskland, Österrike och Schweiz.

Bilden visar i vilka europeiska länder Upsales har kunder.



Tillväxtmöjligheter

Upsales har en väl etablerad verksamhet och återkommande intäkter uppgick till 57 MSEK vid utgången av 2018, en tillväxt med 14 procent jämfört med 2017. Bolagets återkommande abonnemangsentäkter har under de senaste tre åren haft en årlig genomsnittlig tillväxttakt (CAGR) på cirka 20 procent. Marknaden för Bolagets produkt har en god underliggande tillväxt, främst drivet av ökad tillgänglighet och kostnadseffektivitet genom molnbaserade prenumerationslösningar. Upsales ser utöver den underliggande marknadstillväxten ett antal andra faktorer som under de närmaste åren förväntas att öka tillväxten ytterligare.

Minskat kundtapp

Upsales har historiskt haft ett kundtapp (*eng. churn rate*) på omkring tio procent. Med kundtapp menas andelen tappad omsättning under en viss period med anledning av att befintliga kunder säger upp sina abonnemang. Ett lågt kundtapp är viktigt för växa snabbt som SaaS-företag. Den vanligaste orsaken till att en kund säger upp sitt abonnemang är att kunden inte kommit igång med användningen av systemet. I syfte att minska uppsägningar strukturerade Bolaget under 2018 om sin arbetsstruktur, där korsfunktionella team bestående av både kundansvariga och produktspecialister arbetar tillsammans för att tillgodose kundernas behov bättre.

Genom förändringen har Bolaget skapat en bättre kundresa där nya kunder enkelt kommer igång med tjänsten. Detta har lett till att andelen uppsägningar minskat kraftigt och att Bolagets kundtapp halverats till fem procent.

Samarbete med Fortnox

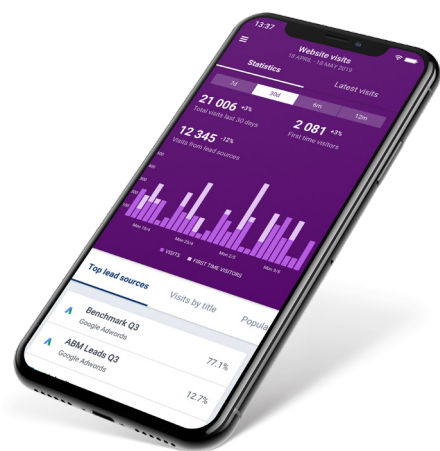
Upsales inledde under 2018 ett samarbete med det svenska företaget Fortnox, som säljer Upsales produkt till sina kunder under eget varumärke. Produkten är en avskalad version av Upsales och innehåller grundläggande CRM-funktioner och riktar sig till mindre företag med behov av ett enkelt CRM-system. Produkten kostar 199 SEK per månad och användare samt är begränsad till fem användare per kund, i syfte att inte kannibalisera på Upsales normala affär. Genom samarbetet når Upsales ut till småföretagare, vilket tidigare inte har varit Bolagets primära kundsegment. Kunder som köpt tjänsten via Fortnox kan enkelt uppgradera till Upsales kompletta produkt med CRM, Marketing Automation och analys. Bolaget bedömer att samarbetet kommer bidra till fortsatt tillväxt de kommande åren.

Geografisk expansion

Upsales har historiskt fokuserat på direktförsäljning på den svenska marknaden men inledde under 2018 en geografisk expansion. För att ha full kontroll över kundupplevelsen driver Upsales även den internationella expansionen genom direktförsäljning. Personer med internationell branscherfarenhet kommer fokusera helhjärtat på att bygga upp marknaden i Tyskland, Österrike och Schweiz Upsales produkt stöder idag sju olika språk.

Organisation

Upsales har 38 heltidsanställda. Därutöver arbetar Bolaget med ytterligare ett tjugotal konsulter, vilket skapar en effektiv organisation med en flexibel kostnadsbas. Organisationen kan delas in i försäljning, kundrelationer och produktutveckling. Försäljningsorganisationen arbetar uteslutande med nya kunder och består av säljare, projektledare och marknadsförare. Försäljningsorganisationen arbetar med nykundsförsäljning och ansvarar för marknadsåtgärder så som traditionell annonsering och exponering av Upsales i sociala medier. För nyförsäljning används bl a Upsales egna produkt i syfte att skapa leads, event och e-postkampanjer. Kundrelationer ansvarar för att hjälpa befintliga kunder att få ut maximal nytta av Bolagets tjänster. Detta görs bl a genom teknisk support, kundtjänst, framtagande av instruktionsvideos för Bolagets produkt samt genom kundansvariga som arbetar med att säkerställa en god affärsrelation till befintliga kunder. Inom denna avdelning finns även ett antal konsulter och specialister som hjälper kunderna att skapa anpassade lösningar och integrationer till andra system. Produktutveckling ansvarar för design, utveckling och drift av Bolagets mjukvara. Produktutveckling består av ett antal systemutvecklare som främst arbetar med att utveckla nya funktioner samt förenkla och effektivisera befintliga funktioner. Utöver dessa tre huvudsakliga avdelningar finns även ett antal personer som arbetar med administration, ekonomi och ledning.



Utvald historisk finansiell information

Upsales Technology AB (publ) är moderbolag i Koncernen som, förutom Bolaget, består av det verksamhetsdrivande bolaget Upsales Nordic AB samt till detta tre helägda dotterbolag. Koncernen har för 2018 års räkenskapsår övergått till att upprätta koncernredovisning och samtliga koncernbolags finansiella angelägenheter kommer därför att beaktas i såväl löpande finansiell rapportering som i koncernbokslut. I syfte att erbjuda investerarna möjlighet till jämförbar finansiell information har Bolaget i samband med framtagandet av detta Prospekt i efterhand upprättat koncernredovisning för räkenskapsåret 2017, som är upprättad i enlighet med årsredovisningslagen samt BFNAR 2012:1 Årsredovisning och koncernredovisning (K3), och har i efterhand reviderats av Bolagets revisor i enlighet med RevR5, se avsnitt "Historisk finansiell information".

I detta avsnitt presenteras utvald historisk finansiell information i sammandrag för Upsales avseende räkenskapsåren 2018 och 2017. Informationen för räkenskapsåren 2018 och 2017 är hämtad från Bolagets reviderade årsredovisning avseende räkenskapsåret 2018, vilken har upprättats i enlighet med årsredovisningslagen samt BFNAR 2012:1 Årsredovisning och koncernredovisning (K3). Nedanstående sammandrag av Bolagets räkenskaper bör läsas tillsammans med avsnittet "Kommentarer till den finansiella utvecklingen" och "Historisk finansiell information".

Koncernens resultaträkning i sammandrag

Belopp i SEK. Avser perioden januari - december	2018	2017
	Reviderat	Reviderat*
Nettoomsättning	57 033 495	32 262 159
Aktiverat arbete för egen räkning	3 930 107	5 378 253
Övriga rörelseintäkter	125 235	26 364
Summa rörelsens intäkter	61 088 837	37 666 776
<i>Rörelsens kostnader</i>		
Råvaror och förnödenheter	0	-707 644
Handelsvaror	-7 613	-181 410
Övriga externa kostnader	-21 710 126	-20 912 151
Personalkostnader	-28 593 514	-28 031 677
Övriga rörelsekostnader	-72 925	-102 239
EBITDA	10 704 659	-12 268 345
Av- och nedskrivningar på materiella och immateriella anläggningstillgångar	-8 236 898	-8 618 263
Rörelseresultat	2 467 761	-20 886 608
<i>Resultat från finansiella poster</i>		
Finansiella intäkter	31 423	56 897
Finansiella kostnader	-962 379	-993 042
Summa resultat från finansiella poster	-930 956	-936 145
Resultat efter finansiella poster	1 536 805	-21 822 753
Skatt på periodens resultat	-1 472 336	3 254 187
Periodens resultat	64 469	-18 568 566

* I efterhand reviderat av Bolagets revisor i enlighet med RevR5, se avsnitt "Historisk finansiell information".

Koncernens balansräkning i sammandrag

Belopp i SEK per 31 december	2018	2017
	Reviderat	Reviderat*
TILLGÅNGAR		
Anläggningstillgångar		
<i>Immateriella anläggningstillgångar</i>		
Goodwill	6 431 514	9 203 285
Övriga immateriella anläggningstillgångar	16 401 206	16 758 824
Summa immateriella anläggningstillgångar	22 832 720	25 962 109
<i>Materiella anläggningstillgångar</i>		
Inventarier, verktyg och installationer	1 615 748	1 382 762
Summa materiella anläggningstillgångar	1 615 748	1 382 762
<i>Finansiella anläggningstillgångar</i>		
Uppskjuten skattefordran	1 781 852	3 254 187
Andra långfristiga fordringar	10 000	421 369
Summa finansiella anläggningstillgångar	1 791 852	3 675 556
Summa anläggningstillgångar	26 240 320	31 020 427
Omsättningstillgångar		
<i>Kortfristiga fordringar</i>		
Kundfordringar	17 481 052	12 396 688
Aktuell skattefordran	85 368	0
Övriga fordringar	22 127	3 180 150
Förutbetalda kostnader och upplupna intäkter	3 057 406	2 179 684
Summa kortfristiga fordringar	20 645 953	17 756 522
Kassa och bank	8 886 626	7 027 973
Summa omsättningstillgångar	29 532 579	24 784 495
SUMMA TILLGÅNGAR	55 772 899	55 804 922

* I efterhand reviderat av Bolagets revisor i enlighet med RevR5, se avsnitt "Historisk finansiell information".

Koncernens balansräkning i sammandrag forts.

Belopp i SEK per 31 december	2018	2017
	<i>Reviderat</i>	<i>Reviderat*</i>
EGET KAPITAL OCH SKULDER		
Eget kapital		
Aktiekapital	612 720	102 120
Övrigt tillskjutet kapital	323 400	323 400
Annat eget kapital inklusive årets resultat	-9 756 933	-9 233 206
Summa eget kapital	-8 820 813	-8 807 686
Långfristiga skulder		
Skulder till kreditinstitut	9 166 667	3 750 000
Skulder till koncernföretag	0	0
Övriga skulder	0	8 921 569
Summa långfristiga skulder	9 166 667	12 671 569
Kortfristiga skulder		
Checkräkningskredit	0	3 637 640
Skulder till kreditinstitut	15 833 334	12 328 431
Leverantörsskulder	3 838 343	3 091 605
Aktuell skatteskuld	0	1 675 141
Övriga skulder	5 211 871	4 136 689
Upplupna kostnader och förutbetalda intäkter	30 543 497	27 071 532
Summa kortfristiga skulder	55 427 045	51 941 038
SUMMA EGET KAPITAL OCH SKULDER	55 772 899	55 804 921

* I efterhand reviderat av Bolagets revisor i enlighet med RevR5, se avsnitt "Historisk finansiell information".

Koncernens kassaflödesanalys i sammandrag

Belopp i SEK. Avser perioden januari - december	2018	2017
	Reviderat	Reviderat*
Den löpande verksamheten		
Rörelseresultat	2 467 761	-20 886 608
Justeringar för poster som inte ingår i kassaflödet	8 236 898	8 618 263
Erhållen ränta	31 423	56 897
Erlagd ränta	-962 379	-993 042
Kassaflöde från den löpande verksamheten före förändringar i rörelsekapital	9 773 703	-13 204 490
<i>Kassaflöde från förändringar av rörelsekapital</i>		
Minskning(+)/ökning(-) av kundfordringar	-5 084 364	-1 627 141
Minskning(+)/ökning(-) av fordringar	2 194 933	-3 213 911
Minskning(-)/ökning(+)	746 738	115 251
Minskning(-)/ökning(+)	-765 634	23 671 117
Kassaflöde från den löpande verksamheten	6 865 376	5 740 826
Investeringsverksamheten		
Förvärv av immateriella anläggningstillgångar	-4 487 152	-5 857 935
Förvärv av inventarier, verktyg och installationer	-853 344	-1 102 165
Förvärv av andelar i gemensamt styrda företag	411 369	-411 369
Kassaflöde från investeringsverksamheten	-4 929 127	-7 371 469
Finansieringsverksamheten		
Nyemission	0	323 520
Upptagna långfristiga lån	0	3 750 000
Ändring kortfristiga finansiella skulder	3 504 903	5 688 431
Amortering långfristiga lån	-3 504 902	-1 569 804
Kassaflöde från finansieringsverksamheten	1	8 192 147
Förändring av likvida medel	1 936 250	6 561 504
Likvida medel vid årets början	7 027 972	499 784
Kursdifferens i likvida medel	-77 596	-33 316
Likvida medel vid periodens slut	8 886 626	7 027 972

* I efterhand reviderat av Bolagets revisor i enlighet med RevR5, se avsnitt "Historisk finansiell information".

Koncernens nyckeltal

En del av de nyckeltal som presenteras nedan är inte definierade enligt Upsales tillämpade redovisningsregler för finansiell rapportering. Upsales bedömer att nyckeltalen ger en bättre förståelse för Bolagets ekonomiska trender. Nyckeltalen, såsom Upsales har definierat dessa, bör inte jämföras med andra bolags nyckeltal som har samma benämning då definitionerna kan skilja sig åt. Nyckeltalen i nedan tabell har inte reviderats såvida inget annat anges.

	2018	2017
Nettoomsättning ² , SEK	57 033 495	32 262 159
EBITDA ¹ , SEK	10 704 659	-12 268 345
EBITDA-marginal ¹ , %	18,8	-38,0
ARR ¹ , MSEK	57,0	49,6
ARR-tillväxt ¹ , %	14,9	18,4
Operativt kassaflöde ² , SEK	6 865 376	5 740 826
Resultat efter finansiella poster ² , SEK	1 536 805	-21 822 753
Resultat efter finansiella poster i % av nettoomsättningen ²	2,69	-67,64
Balansomslutning ² , SEK	55 772 899	55 804 921
Soliditet ¹ , %	-15,81	-15,78
Avkastning på eget kapital ¹ , %	-17,44	-6 583,13 ¹
Avkastning på totalt kapital ¹ , %	4,47	-42,51
Kassalikviditet ¹ , %	53,28	47,71
Antal aktier vid periodens utgång, st	15 318 000	10 212
Genomsnittligt antal aktier, st	15 318 000	15 318 000*
Eget kapital per aktie, SEK	-0,58	-0,57
Resultat per aktie, SEK	0,00	0,21
Utdelning per aktie, SEK	0,00	0,00
Medelantalet anställda under perioden, st	41	41

¹ Alternativt nyckeltal. ² Reviderat nyckeltal. *Justerat efter aktiesplit 1 500:1 under 2018.

Definitioner av alternativa nyckeltal

Nyckeltal	Definition	Syfte
EBITDA	Rörelseresultat plus av- och nedskrivningar på materiella och immateriella anläggningstillgångar.	Nyckeltalet är relevant för att förstå resultatgenereringen före av- och nedskrivningar på materiella och immateriella anläggningstillgångar.
EBITDA-marginal	EBITDA i förhållande till omsättningen.	Nyckeltalet är relevant för att förstå resultatgenereringen före av- och nedskrivningar på materiella och immateriella anläggningstillgångar i förhållande till omsättningen.
ARR	Årligen återkommande intäkter. ARR räknas ut genom att summera årsvärdet av samtliga kundkontrakt vid periodens slut.	Nyckeltalet visar årligen återkommande intäkter för en verksamhet med abonnemangsinntäkter. ARR motsvarar totalsumman på alla kundkontrakt vid en viss tidpunkt och är även relevant för branschjämförelse.
ARR-tillväxt	Ökningen av årligen återkommande intäkter i förhållande till årligen återkommande intäkter motsvarande tidpunkt föregående år.	Nyckeltalet är relevant för att visa ökningen av värdet av totalsumman av alla kundkontrakt mellan olika tidpunkter.
Operativt kassaflöde	Kassaflöde från den löpande verksamheten.	Nyckeltalet är relevant för visa Bolagets förmåga att generera kassaflöde för att upprätthålla och växa verksamheten.
Soliditet	Justerat eget kapital i förhållande till balansomslutning. Justerat eget kapital är beräknas som eget kapital minus obeskattade reserver.	Nyckeltalet ger investerare en bild av hur stor del av finansieringen som kommer från eget kapital respektive extern finansiering. Det visar även Bolagets finansiella stabilitet och förmåga att klara sig på längre sikt.
Avkastning på eget kapital	Resultat efter finansiella poster i förhållande till genomsnittligt justerat eget kapital.	Nyckeltalet är relevant för att visa avkastningen som ges på ägarernas investerade kapital.
Avkastning på totalt kapital	Rörelseresultat plus finansiella intäkter i förhållande till genomsnittligt totalt kapital. Genomsnittligt totalt kapital beräknas som ingående plus utgående balans dividerat med två.	Nyckeltalet är relevant för att visa avkastningen som ges på totalt kapital.
Kassalikviditet	Kassalikviditet beräknas som omsättningstillgångar minus lager, i förhållande till kortfristiga skulder.	Nyckeltalet är relevant för att visa Bolagets kortsiktiga betalningsförmåga.
Medelantalet anställda under perioden	Genomsnittligt antal heltidsanställda under perioden.	Nyckeltalet används för att visa medelantalet anställda under en viss period.

Härledning av alternativa nyckeltal

	2018	2017
EBITDA		
Rörelseresultat	2 467 761	-20 886 608
+ av- och nedskrivningar på materiella och immateriella anläggningstillgångar	8 236 898	8 618 263
= EBITDA, MSEK	10 704 659	-12 268 345
EBITDA-marginal		
EBITDA	10 704 659	-12 268 345
/ omsättning	57 033 495	32 262 159
= EBITDA-marginal, %	18,8	-38,0
ARR		
Årsvärdet av samtliga kundkontrakt	57,0	49,6
= ARR, MSEK	57,0	49,6
ARR-tillväxt		
(ARR innevarande tidpunkt	57,0	49,6
/ ARR motsvarande tidpunkt föregående år) - 1	49,6	41,4
= ARR-tillväxt, %	14,9	19,8
Soliditet		
Justerat eget kapital	-8 820 813	-8 807 686
/ balansomslutning	55 772 899	55 804 921
= Soliditet, %	-15,81	-15,78
Avkastning på eget kapital		
Resultat efter finansiella poster	1 536 805	-21 822 753
/ genomsnittligt justerat eget kapital	(-8 807 686 - 8 820 813) / 2	(9 470 676 - 8 807 686) / 2
= avkastning på eget kapital, %	- 17,44	- 6 583,13
Avkastning på totalt kapital		
Rörelseresultat plus finansiella intäkter	2 493 243	-20 881 802
/ genomsnittligt totalt kapital	(55 804 921 + 55 772 899) / 2	(42 428 288 + 55 804 921) / 2
= avkastning på totalt kapital, %	4,47	-42,51
Kassalikviditet		
(Omsättningstillgångar - lager)	29 532 579 - 0	24 784 495 - 0
/ kortfristiga skulder	55 427 045	51 941 038
= Kassalikviditet, %	53,28	47,71

Kommentarer till den finansiella utvecklingen

Nedanstående kommentarer till den finansiella utvecklingen avser räkenskapsåren 2018 och 2017. Informationen ska läsas tillsammans med avsnittet "Utvald historisk finansiell information". Siffror inom parantes avser motsvarande period föregående år.

Intäkter och resultat

Jämförelse mellan perioderna januari till december 2018 och januari till december 2017

Under perioden januari till december 2018 uppgick intäkterna till 61,1 (37,7) MSEK. De lägre intäkterna under 2017 förklaras framförallt av att det verksamhetsdrivande bolaget Upsales Nordic AB under 2017 bytte redovisningsprincip för intäkter från att redovisa hela intäkten vid mottagen betalning till att periodisera intäkter över hela licensperioden. En sådan förändring har stor påverkan på nettoomsättningen det år förändringen görs. Intäkter som periodiserats till efterföljande räkenskapsår redovisas som förutbetalda intäkter i balansräkningen.

Rörelsens kostnader uppgick till 58,6 (58,6) MSEK. Övriga externa kostnader uppgick till 21,7 (20,9) MSEK och bestod i huvudsak av lokalhyra och IT-tjänster. Personalkostnader uppgick till 28,6 (28,0) MSEK. Av- och nedskrivningar av materiella och immateriella anläggningstillgångar uppgick till 8,2 (8,6) MSEK, varav 4,8 MSEK bestod av avskrivningar på aktiverade utvecklingskostnader och 2,8 MSEK bestod av koncernmässiga avskrivningar på goodwill. Rörelseresultat för perioden uppgick till 2,5 (-20,9) MSEK. Det lägre rörelseresultatet under 2017 förklaras framförallt av förändringen av redovisningsprincip för intäkter. Resultat efter finansiella poster uppgick till 1,5 (-21,8) MSEK. Periodens resultat uppgick till 0,1 (-18,6) MSEK.

Finansiell ställning

Jämförelse mellan 31 december 2018 och 31 december 2017

Per den 31 december 2018 uppgick Bolagets anläggningstillgångar till 26,2 (31,0) MSEK, och utgjordes främst av immateriella anläggningstillgångar i form av balanserade utvecklingsutgifter och goodwill. Bolagets omsättningstillgångar uppgick till 29,5 (24,8) MSEK och utgjordes främst av likvida medel om 8,9 (7,0) MSEK och kundfordringar och 17,5 (12,4) MSEK. Ett flertal av Bolagets fakturor skickas i december månad varför kundfordringarna vid utgången av året är stora. Kundfordringarna avser fakturor som ska betalas inom 20 dagar.

Upsales egna kapital uppgick per den 31 december 2018 till -8,8 (-8,9) MSEK. Det egna kapitalet är endast negativt på koncernnivå och inget enskilt bolag i Koncernen har negativt eget kapital. Anledningen till det negativa egna kapitalet är främst Upsales Nordic ABs negativa resultat under 2017, som följd av ändrad redovisningsprincip för intäktsredovisning samt koncernmässiga avskrivningar på goodwill.

Bolagets långfristiga skulder uppgick till 9,2 (12,7) MSEK och bestod av skulder till kreditinstitut. Bolagets kortfristiga skulder uppgick till 55,4 (51,9) MSEK och utgjordes främst av upplupna kostnader och förutbetalda intäkter om 30,5 MSEK samt skulder till kreditinstitut om 15,8 MSEK. De förutbetalda intäkterna består av redan betalda kundkontrakt som löper på 12 månader och där intäkterna är periodiserade över kontraktets löptid. Skulder till kreditinstitut består av räntebärande skulder till Swedbank.

Kassaflöde

Jämförelse mellan perioderna januari till december 2018 och januari till december 2017

Under perioden januari till december 2018 uppgick kassaflödet från den löpande verksamheten före förändringar i rörelsekapital till 9,8 (-13,2) MSEK, där förbättringen under 2018 förklaras av ett högre rörelseresultat samt förändrad redovisningsprincip för intäkter under 2017. Kassaflöde från den löpande verksamheten uppgick till 6,9 (5,7) MSEK.

Kassaflöde använt till investeringar uppgick till -4,9 (-7,4) MSEK under samma period, och bestod i huvudsak av produktutveckling. Kassaflöde från finansieringsverksamheten uppgick till 0,0 (8,2) MSEK, och utgjordes under 2017 framförallt av upptaget långfristigt lån om 3,8 MSEK och kortfristiga finansiella skulder om 5,7 MSEK. Bolagets kassaflöde för perioden summerades därmed till 8,9 (7,0) MSEK.

Väsentliga händelser under perioden som den historiska finansiella informationen omfattar 2017

- Upsales Nordic AB bytte under 2017 redovisningsprincip för intäkter från att redovisa hela intäkten vid mottagen betalning till att periodisera intäkter över hela licensperioden. Förändringen har haft stor påverkan på nettoomsättningen under 2017 då intäkter periodiserats in i 2018 års räkenskapsår samtidigt som intäkter från 2016 inte periodiserats in i 2017 års räkenskapsår. Intäkter som periodiserats till efterföljande räkenskapsår redovisas som förutbetalda intäkter i balansräkningen.

2018

- Upsales inledde ett samarbete med Fortnox där småföretagare som använder Fortnox ekonomisystem kan köpa en förenklad version av Upsales direkt hos Fortnox. Lösningen ersätter Fortnox tidigare säljstödsystem.
- Under 2018 har Upsales genomfört ett antal strategiska åtgärder i syfte att driva tillväxten ytterligare. Bland annat har en ny arbetsstruktur skapats där korsfunktionella team bestående av både kundansvariga och produktspecialister arbetar tillsammans för att lösa kundernas problem snabbare. Den nya arbetsstrukturen har lett till en halverad andel uppsägningar vilket driver tillväxten ytterligare.
- Upsales inleder geografiska expansion, främst till Tyskland, Österrike och Schweiz. Personer med internationell branschfarenhet kommer fokusera på expansionen.

Kapitalstruktur och annan finansiell information

Eget kapital och skulder

MSEK	28 februari 2019
<i>Kortfristiga räntebärande skulder</i>	
Mot borgen	0
Mot säkerhet ¹	15,8
Blancokrediter	0
Summa kortfristiga räntebärande skulder	15,8
<i>Långfristiga räntebärande skulder</i>	
Mot borgen	0
Mot säkerhet ¹	9,2
Blancokrediter	0
Summa långfristiga räntebärande skulder	9,2
<i>Eget kapital</i>	
Aktiekapital	0,6
Övrigt tillskjutet kapital	0,3
Reserver	0
Balanserat resultat inklusive årets resultat ²	-9,8
Summa eget kapital	-8,8
Summa eget kapital och räntebärande skulder	16,2

¹ Utgörs av pantsatta aktier i Upsales Nordic AB.

² Avser finansiell information per den 31 december 2018.

Nettoskuldsättning

MSEK	28 februari 2019
A Kassa	14,8
B Andra likvida medel	0
C Lätt realiserbara värdepapper	0
D Summa likviditet (A + B + C)	14,8
E Kortfristiga räntebärande skulder	0
F Kortfristiga skulder till kreditinstitut	0
G Kortfristig del av långfristiga skulder	15,8
H Andra kortfristiga finansiella skulder	0
I Summa kortfristiga räntebärande skulder (F + G + H)	15,8
J Kortfristig nettoskuldssättning (I - E - D)	1,0
K Långfristiga skulder till kreditinstitut	9,2
L Emitterade obligationer	0
M Andra långfristiga räntebärande skulder	0
N Summa långfristiga räntebärande skulder (K + L + M)	9,2
O Nettoskuldssättning (J + N)	10,2

Eget kapital och skuldsättning

I tabellen *Eget kapital och skulder* sammanfattas Upsales kapitalstruktur per den 28 februari 2019. Eget kapital uppgick till -8,8 MSEK, varav aktiekapital uppgick till 0,6 MSEK.

Det finns inga begränsningar i användningen av kapital som, direkt eller indirekt, väsentligt påverkat eller skulle kunna påverka Upsales verksamhet.

Nettoskuldssättning

I tabellen *Nettoskuldssättning* sammanfattas Upsales nettoskuldssättning per den 28 februari 2019. Upsales har likvida medel uppgående till 14,8 MSEK, kortfristiga räntebärande skulder om 15,8 MSEK, långfristiga räntebärande skulder om 9,2 MSEK, och därmed en nettoskuldssättning om 10,2 MSEK.

Uttalande angående rörelsekapital

Det är Bolagets bedömning att det befintliga rörelsekapitalet är tillräckligt för att driva verksamheten under de kommande tolv månaderna.

Eventualförpliktelser

Per dagen för Prospektet har Bolaget inga eventualförpliktelser eller indirekt skuldssättning.

Tillgångar

Immateriella anläggningstillgångar

Upsales immateriella anläggningstillgångar består huvudsakligen av goodwill och balanserade utvecklingsutgifter. Immateriella anläggningstillgångar uppgick per den 31 december 2018 till 22,8 MSEK. Goodwill skrivs av över en period om fem år.

Materiella anläggningstillgångar

Upsales materiella anläggningstillgångar består huvudsakligen av inventarier. Materiella anläggningstillgångar uppgick per den 31 december 2018 till 1,6 MSEK.

Finansiella anläggningstillgångar

Upsales finansiella anläggningstillgångar består huvudsakligen av uppskjuten skattefordran. Finansiella anläggningstillgångar uppgick per den 31 december 2018 till 1,8 MSEK.

Investeringar

Under 2017 uppgick de totala investeringar till 6,9 MSEK, och avsåg investeringar i immateriella anläggningstillgångar om 5,8 MSEK i form av produktutveckling och materiella anläggningstillgångar om 1,1 MSEK i form av inventarier och kontorsmaterial.

Under 2018 uppgick de totala investeringar till 5,3 MSEK, och avsåg investeringar i immateriella anläggningstillgångar om 4,5 MSEK i form av produktutveckling och materiella anläggningstillgångar om 0,8 MSEK i form av inventarier och kontorsmaterial.

Under 2019 fram till Prospektets daterande uppgick investeringarna till 1,3 MSEK, och av såg investeringar i immateriella anläggningstillgångar om 0,8 MSEK i form av produktutveckling och materiella anläggningstillgångar om 0,5 MSEK i form av inventarier.

Pågående investeringar och åtaganden om framtida investeringar

Bolaget har, vid tidpunkten för Prospektets avgivande, inga huvudsakliga pågående investeringar som Bolaget gjort klara åtaganden om. Däremot investerar Bolaget löpande inom produktutveckling för att bibehålla en säker och modern produkt.

Tendenser och framtidsutsikter

Marknaden för CRM är den globalt största och snabbast växande mjukvarumarknaden, och drivs av tillväxten av SaaS som affärsmodell. Genom ökad tillgänglighet på molnbaserade mjukvaror ökar efterfrågan på enkla och kostnadseffektiva CRM-lösningar, som dessutom kan användas från flera olika enheter. Mot bakgrund av GDPR har efterfrågan på CRM-system som på ett säkert och korrekt sätt hanterar personuppgifter även ökat.

Inom B2B kan kunder idag hitta information om många olika alternativ, bedöma olika erbjudanden och fatta beslut utan att ens behöva prata med en säljare. Konkurrensen om potentiella kunder har som följd ökat och betydelsen av digital marknadsföring har växt, där Marketing Automation kan vara lösningen för många företag.

Utöver ovan har Upsales för närvarande ingen information om tendenser, osäkerhetsfaktorer, potentiella fordringar eller andra krav, åtaganden eller händelser som skulle kunna komma att ha en väsentlig inverkan på Bolagets affärsutsikter. Upsales känner inte till några offentliga, ekonomiska, skattepolitiska, penningpolitiska eller andra politiska åtgärder som, direkt eller indirekt, väsentligt påverkar eller skulle kunna påverka Bolagets verksamhet.

Väsentliga händelser efter den 31 december 2018

Det har inte skett någon väsentlig förändring av Bolagets finansiella ställning eller ställning på marknaden sedan den 31 december 2018.

Aktier, aktiekapital och ägarförhållanden

Aktier och aktiekapital

Före Erbjudandet uppgår aktiekapitalet i Bolaget till 612 720,00 SEK fördelat på 15 318 000 aktier, envar med ett kvotvärde om 0,04 SEK. Bolaget har endast ett aktieslag. Enligt Bolagets bolagsordning ska aktiekapitalet utgöra lägst 600 000,00 SEK och högst 2 400 000,00 SEK. Antal aktier ska utgöra lägst 15 000 000 aktier och högst 60 000 000 aktier.

Förestående Erbjudande kommer, vid full anslutning, medföra att Bolagets aktiekapital ökar från 612 720,00 SEK till 658 320,00 SEK och att antalet aktier ökar från 15 318 000 aktier till 16 458 000 aktier genom nyemission av 1 140 000 aktier. För befintliga aktieägare som inte deltar i Erbjudandet innebär detta en utspädning om 6,9 procent.

Fullt utnyttjande av Övertilldelningsoptionen innebär att aktiekapitalet i Bolaget ökar med 6 800,00 SEK och att antalet aktier ökar till 16 628 000 aktier genom nyemission av 170 000 aktier. Utspädning från Övertilldelningsoptionen ensamt uppgår till 1,0 procent. Utnyttjande av Övertilldelningsoptionen förutsätter full teckning i Erbjudandet. Totalt, vid full teckning i Erbjudandet och fullt utnyttjande av Övertilldelningsoptionen, kommer utspädningen att uppgå till cirka 7,8 procent.

Aktierna är denominerade i SEK och har emitterats i enlighet med bestämmelserna i aktiebolagslagen (2005:551). Samtliga aktier är emitterade och fullt betalda. Varje aktie berättigar till en röst på Upsales bolagsstämma. Varje röstberättigad aktieägare får vid bolagsstämma rösta för fulla antalet av denne ägda och företrädda aktier. Aktieägare har normalt företrädesrätt till teckning av nya aktier, teckningsoptioner och konvertibla skuldebrev i enlighet med aktiebolagslagen, såvida inte bolagsstämman eller styrelsen med stöd av bolagsstämmans bemyndigande beslutar om avvikelse från aktieägarnas företrädesrätt.

Varje aktie ger lika rätt till andel av Bolagets tillgångar och vinst. Vid en eventuell likvidation av Bolaget har aktieägare rätt till andel av överskott i förhållande till det antal aktier som aktieägaren innehar. Inga begränsningar föreligger avseende aktiernas överlåtbarhet.

Aktiekapitalets utveckling

I nedanstående tabell redovisas den historiska utvecklingen av Bolagets aktiekapital sedan 2016 fram till Prospektets daterande.

Bemyndigande

Vid årsstämman 2019 beslutades att bemyndiga styrelsen att vid ett eller flera tillfällen före nästa årsstämma, med eller utan avvikelse från aktieägarnas företrädesrätt, besluta om nyemission av aktier. Nyemission ska kunna ske genom kontant betalning och/eller med eller utan föreskrift om apport, kvittning eller annat villkor som avses i 13 kap 5 § första stycket 6 aktiebolagslagen. Bemyndigandet är avsett för förestående Emission och eventuella Övertilldelningsoption i samband med noteringen av bolagets aktier på Nasdaq First North.

Övrigt

Bolagets aktier är inte föremål för erbjudande som lämnats till följd av budplikt, inlösenrätt eller lösningskyldighet. Det har inte förekommit några offentliga uppköpserbjudanden beträffande Bolagets aktier under innevarande eller föregående räkenskapsår.

Utdelningspolicy och utdelning

Mot bakgrund av att Upsales befinner sig i en tillväxtfas med investeringar i organisation och geografisk expansion, har styrelsen för närvarande ingen avsikt att föreslå någon utdelning. Någon utdelningspolicy har inte heller beslutats av styrelsen.

Vinstutdelning beslutas av bolagsstämman och utbetalning ombesörjs av Euroclear. Utdelning får endast ske med ett sådant belopp att det efter utdelningen finns full täckning för Bolagets bundna egna kapital och endast om utdelningen framstår som försvarlig med hänsyn till (i) de krav som verksamhetens art, omfattning och risker ställer på storleken av det egna kapitalet samt (ii) Bolagets och Koncernens konsolideringsbehov, likviditet och ställning i övrigt (den s.k. försiktighetsregeln). Som huvudregel får aktieägarna inte besluta om utdelning av ett större belopp än styrelsen föreslagit eller godkänt.

År	Händelse	Antal aktier		Aktiekapital, SEK		Kvotvärde, SEK
		Förändring	Totalt	Förändring	Totalt	
2016	Bolagsbildning	500	500	50 000,00	50 000,00	100,00
2016	Nyemission ¹	520	1 020	52 000,00	102 000,00	100,00
2016	Split 10:1	9 180	10 200	-	102 000,00	10,00
2017	Nyemission ²	12	10 212	120,00	120 212,00	10,00
2018	Fondemission	-	10 212	510 600,00	612 720,00	60,00
2018	Split 1 500:1	15 307 788	15 318 000	-	612 720,00	0,04
2019	Erbjudandet ³	1 140 000	16 458 000	45 600,00	658 320,00	0,04
2019	Övertilldelningsoptionen ⁴	170 000	16 628 000	6 800,00	665 120,00	0,04

¹ Teckningskurs 100 SEK per aktie.

³ Förutsätter att Erbjudandet fulltecknas.

² Teckningskurs 26 960 SEK per aktie.

⁴ Förutsätter att Erbjudandet fulltecknas och att Övertilldelningsoptionen utnyttjas i sin helhet.

Rätt till utdelning tillkommer den som på den av bolagsstämman fastställda avstämningsdagen för utdelningen är registrerad som innehavare av aktier i den av Euroclear förda aktieboken. Om aktieägare ej kan nås för mottagande av utdelning kvarstår aktieägarens fordran på Bolaget och begränsas endast genom allmänna regler för preskription. Vid preskription tillfaller hela beloppet Bolaget. Bolaget tillämpar inte några restriktioner eller särskilda förfaranden vad avser kontant utdelning till aktieägare bosatta utanför Sverige. Med undantag för eventuella begränsningar som följer av bank- och clearingsystem sker utbetalning på samma sätt som för aktieägare bosatta i Sverige. För aktieägare som inte är skatterettsligt hemmahörande i Sverige utgår dock normalt svensk kupongskatt, se avsnittet "Vissa skattefrågor i Sverige".

Central värdepappersförvaring

Upsales är anslutet till Euroclears kontobaserade värdepapperssystem enligt lagen (1998:1479) om värdepapperscentraler och kontoföring av finansiella instrument. Av denna anledning utfärdas inga fysiska aktiebrev, eftersom kontoföring och registrering av aktierna sker av Euroclear i det elektroniska avstämningsregistret. Aktieägare som är införd i aktieboken och antecknad i avstämningsregistret är berättigad till samtliga aktierelaterade rättigheter.

Ägarförhållanden

Upsales har per dagen för Prospektet cirka 60 aktieägare varav de 10 största aktieägarna återges i nedan tabell. Största ägare WJ Capital Partners AB ägs till 100 procent utav Bolagets grundare, styrelseledamot och VD, Daniel Wikberg.

Aktieägare	Antal aktier	Andel av kapital och röster, %
WJ Capital Partners AB	9 889 500	64,6
Swedbank Robur Focus	1 134 430	7,4
Fibonacci Growth Capital AB	989 831	6,5
Anders Julin AB	306 000	2,0
Comfocus AB	306 000	2,0
Akila Konsulting	226 886	1,5
David Dernulf	205 500	1,3
Fredrik Höglin	180 000	1,2
Gornegrat Capital AB	153 667	1,0
Jonas Nordlander	153 667	1,0
Övriga	1 772 519	11,6
Totalt	15 318 000	100,0

Teckningsoptioner och konvertibler

Utöver nedanstående finns det inte några övriga utestående teckningsoptioner, konvertibler eller andra aktierelaterade finansiella instrument i Bolaget per dagen för Prospektet.

Teckningsoptionsprogram 2019/2022

Bolaget beslutade vid årsstämman den 7 mars 2019 att inrätta ett teckningsoptionsbaserat incitamentsprogram riktat till medlemmar i Koncernens ledningsgrupp samt verksamhetsansvariga inom Koncernen. Rätt att teckna teckningsoptionerna ska tillkomma det av Bolaget helägda dotterbolaget Upsales Nordic AB ("Dotterbolaget"). Totalt antal teckningsoptioner som kan emitteras uppgår till 725 000. Samtliga teckningsoptioner ska tecknas av Dotterbolaget med rätt att överlåta teckningsoptionerna till vissa anställda i Koncernen, eller till av dem helägda bolag. Teckningsoptionerna ska emitteras utan vederlag till Dotterbolaget. Dotterbolaget ska sedan överlåta teckningsoptionerna till vissa anställda i Koncernen, eller till av dem helägda bolag. Överlåtelse av teckningsoptioner ska ske till marknadsvärde vid tidpunkten för överlåtelsen. Beräkning av teckningsoptionens marknadsvärde ska utföras av ett oberoende värderingsinstitut med tillämpning av Black & Scholes värderingsmodell. En teckningsoption ger innehavaren rätt att under tiden 1 – 31 mars 2022 teckna en ny aktie till en teckningskurs om 38 SEK per aktie. Vid fullt utnyttjande av Bolagets incitamentsprogram emitteras 725 000 aktier, vilket motsvarar en utspädnings effekt om maximalt 4,5 procent av antalet utestående aktier och röster i Bolaget före Erbjudandet.

Handel med aktien

Styrelsen i Upsales har ansökt om att Bolagets aktier ska tas upp till handel på Nasdaq First North. Upptagande till handel förutsätter Nasdaqs godkännande samt att spridningskravet för Bolagets aktier uppfylls. Spridningskravet innebär att Bolaget måste ha tillräckligt stort antal aktieägare med ett innehav värt minst 500 EUR samt att minst tio procent av aktierna i Bolaget ska anses vara i allmän ägo. Ett av huvudsyftena med det förestående Erbjudandet är att bredda aktieägandet i Upsales. Preliminär första dag för handel är den 24 april 2019. Upsales aktie kommer att handlas under kortnamnet UPSALE med ISIN-kod SE0011985514.

Lock-up avtal

32 befintliga aktieägare i Upsales, inklusive styrelse och ledande befattningshavare, har genom avtal förbundit sig gentemot Erik Penser Bank, att inom en period om tolv månader från första dag för handel på Nasdaq First North, inte sälja eller genomföra andra transaktioner med motsvarande effekt som en försäljning, utan att, i varje enskilt fall, först ha inhämtat ett skriftligt godkännande från Erik Penser Bank. Beslut att utge sådana skriftliga godkännanden beslutas helt diskretionärt av Erik Penser Bank och bedömning görs i varje enskilt fall. Beslut att bevilja sådant undantag kan bero på såväl personliga som affärsmässiga skäl.

Totalt omfattar ingångna lock up-avtal 12 878 875 aktier, motsvarande 84 procent av aktierna i Bolaget före Erbjudandets genomförande och 78 procent efter Erbjudandets genomförande, givet att detta blir fulltecknat och 77 procent i det fall Erbjudandet tecknas fullt ut och Övertilldelningsoptionen utnyttjas i sin helhet. Efter utgången av respektive lock up-period kan aktierna komma att bjudas ut till försäljning, vilket i förekommande fall kan påverka marknadspriset på aktien. Undantag från lock up får göras enligt villkoren, och som en accept av, ett offentlig uppköpserbjudande enligt lag (2006:451) om offentliga uppköpserbjudanden på aktiemarknaden.

Styrelse, ledande befattningshavare och revisor

Styrelse

Enligt Bolagets bolagsordning ska styrelsen bestå av lägst tre och högst tio styrelseledamöter utan suppleanter. Bolagets styrelse består för närvarande av fyra styrelseledamöter utan suppleanter. Styrelseledamöterna är valda för tiden intill slutet av årsstämman 2020.

Namn	Befattning	Födelseår	Invald	Innehav*
Tobias Fagerlund	Ordförande	1971	2019	Inget innehav
Baltsar Sahlin	Ledamot	1979	2017	76 500 aktier
Sebastian Törneman	Ledamot	1980	2019	8 500 aktier
Daniel Wikberg	Ledamot, VD	1980	2016	9 889 500 aktier

*Avser eget samt närstående fysiska och juridiska personers innehav.



Tobias Fagerlund

Styrelseordförande sedan 2019. Född 1971.

Utbildning och erfarenhet: Juris kandidatexamen, Stockholms universitet. Huvudsakligen verksam i egen konsult- och investeringsverksamhet samt tidigare Nordenchef för Betclit/ Everest-

Group.

Övriga uppdrag: Styrelseordförande för Future Gaming Group International AB, Dream of Sweden AB, News55 AB, LearnLand AB, A drop of Fortune AB och Capital Game Group AB. Styrelseledamot för Net Gaming Europe AB, Global Gaming 555 AB, Spiffbet AB, INVIKA AB, Relax Tech Sweden AB, Bryngan Invest AB, Firemarks AB och Relax Gaming Network Ltd. Styrelsesuppleant för YouC Media AB, Hands Up Stockholm AB och Netiba AB. Styrelseledamot för Bostadsrättsföreningen Lindgården.

Tidigare uppdrag de senaste fem åren: Styrelseledamot för SpiffX Holding Ltd, SpiffX Malta Ltd, Core Concept Management INC, och Unlimited Media Ltd. VD i Spiffbet AB och iGame Malta Ltd. Styrelsesuppleant för SpiffX Förvaltning AB.

Innehav: Inget innehav.

Oberoende i förhållande till Bolagets större aktieägare samt Bolaget och bolagsledningen.



Sebastian Törneman

Styrelseledamot sedan 2019. Född 1980.

Utbildning och erfarenhet: Gymnasielärarexamen med kandidat i statsvetenskap samt media och kommunikation, Stockholms universitet och Lärarhögskolan i Stockholm. Nordisk försäljningsdirektör i Splunk Services Sweden AB sedan 2017 och dessförinnan försäljningsdirektör i EMC Information Systems Sweden AB samt försäljningsdirektör respektive försäljningschef inom affärsområdet 'enterprise solutions' i Dell Aktiebolag.

Övriga uppdrag: Styrelseordförande för PredictIT Talent AB. Styrelsesuppleant för Bostadsrättsföreningen Kulsprutan 2.

Tidigare uppdrag de senaste fem åren: Styrelseledamot respektive styrelsesuppleant för Riksbyggen Bostadsrättsförening S:t Erik nr 1.

Innehav: 8 500 aktier.

Oberoende i förhållande till Bolagets större aktieägare samt Bolaget och bolagsledningen.



Baltsar Sahlin

Styrelseledamot sedan 2017. Född 1979.

Utbildning och erfarenhet: Civilingenjörsexamen i industriell ekonomi, Linköpings Tekniska Högskola. Tidigare managementkonsult hos Applied Value AB och chef tillväxtprogram nya områ-

den i Telefonaktiebolaget LM Ericsson.

Övriga uppdrag: Styrelseledamot för Aldea Capital AB och Mynt AB.

Tidigare uppdrag de senaste fem åren: Styrelseledamot för myTaste AB (publ), Projekt Företag i Täby AB, First Design AB och Bostadsrättsföreningen Kronkvarnen 35. Styrelsesuppleant för Mynt AB.

Innehav: 76 500 aktier.

Beroende i förhållande till Bolaget och bolagsledningen. Oberoende i förhållande till Bolagets större aktieägare.



Daniel Wikberg

Styrelseledamot sedan 2016. Född 1980. **Utbildning och erfarenhet:** Grundare av Upsales. Naturvetenskaplig gymnasieutbildning.

Övriga uppdrag: Styrelseledamot och VD för Upsales Nordic AB och Upsales GmbH. Styrelseledamot för Engage B2B Targeting International AB, WJ Capital Partners AB, Salesboard.com International AB och Oscar Kilo Aviation Stockholm AB. Styrelsesuppleant för Superhuman AB.

Tidigare uppdrag de senaste fem åren: Styrelsesuppleant för Anders Julin AB och Termino C 2311 AB.

Innehav: 9 889 500 aktier.

Beroende i förhållande till Bolagets större aktieägare samt till Bolaget och bolagsledningen.

Ledande befattningshavare

Nedanstående tabell anger namn, befattning, födelseår, anställningsår och värdepappersinnehav för Koncernens ledande befattningshavare.

Namn	Befattning	Födelseår	Anställd	Innehav*
Daniel Wikberg	VD	1980	2003	9 889 500 aktier
Elin Lundström	CFO	1992	2017	9 000 aktier och 22 950 optioner
Fredrik Höglin	CSO	1980	2014	180 000 aktier
Joel Feist	CTO	1990	2013	36 000 aktier och 91 800 optioner

*Avser eget samt närstående fysiska och juridiska personers innehav.



Daniel Wikberg

VD och koncernchef sedan 2003
Anställd i Koncernen sedan 2003. Se avsnittet "Styrelse, ledande befattningshavare och revisor – Styrelse".



Fredrik Höglin

CSO sedan 2014. Anställd i Koncernen sedan 2014.

Född: 1980

Utbildning och erfarenhet: Examen från IHM Business School.

Övriga uppdrag: Inga övriga uppdrag.

Tidigare uppdrag de senaste fem åren:

Regionchef för Eniro Sverige Försäljning AB.

Innehav: 180 000 aktier.



Elin Lundström

CFO sedan 2017. Anställd i Koncernen sedan 2017.

Född: 1992

Utbildning och erfarenhet: Kandidatexamen i Business & Economics, Handelshögskolan i Stockholm.

Övriga uppdrag: Styrelsesuppleant för

Engage B2B Targeting International AB.

Tidigare uppdrag de senaste fem åren: Inga tidigare uppdrag.

Innehav: 9 000 aktier och 22 950 optioner.



Joel Feist

CTO sedan 2017. Anställd i Koncernen sedan 2013.

Född: 1990

Utbildning och erfarenhet: Kandidatexamen i datavetenskap, Stockholms universitet.

Övriga uppdrag: Inga övriga uppdrag.

Tidigare uppdrag de senaste fem åren: Styrelseledamot respektive styrelsesuppleant för Bostadsrättsföreningen Riksby.

Innehav: 36 000 aktier och 91 800 optioner.

Övriga upplysningar avseende styrelse och ledande befattningshavare

Det förekommer inga familjeband mellan några styrelseledamöter och ledande befattningshavare.

Det föreligger inga intressekonflikter eller potentiella intressekonflikter mellan styrelseledamöternas och de ledande befattningshavarnas åtaganden gentemot Bolaget och deras privata intressen och/eller andra åtaganden. Samtliga styrelseledamöter utom en och samtliga ledande befattningshavare har ekonomiska intressen i Bolaget med anledning av aktieäggande i Bolaget. Alla aktieäggande styrelseledamöter och alla aktieäggande ledande befattningshavare har åtagit sig att inte sälja sina respektive innehav under tolv månader efter att handel på Nasdaq First North har börjat, se vidare avsnittet "*Aktier, aktiekapital och ägarförhållanden – Lock-up*".

Under de senaste fem åren har ingen styrelseledamot eller ledande befattningshavare (i) dömts i bedrägerirelaterade mål, (ii) representerat ett företag som försatts i konkurs eller likvidation (med undantag för frivillig likvidation), eller varit föremål för konkursförvaltning, (iii) varit föremål för anklagelse och/eller sanktion av i lag eller förordning bemyndigade myndigheter (där ibland godkända yrkessammanslutningar) eller (iv) förbjudits av domstol att ingå som medlem av en emittents förvaltnings-, lednings- eller kontrollorgan eller från att ha ledande eller övergripande funktioner hos en emittent.

Samtliga styrelseledamöter och ledande befattningshavare kan nås via Bolagets adress, c/o Upsales Technology AB, Sveavägen 21, 111 34 Stockholm.

Revisor

Grant Thornton Sweden AB (Box 7623, 103 94 Stockholm) är Bolagets revisor sedan den 4 december 2018 och är vald för perioden intill slutet av årsstämman 2020. Johan Grudet, född 1978, är huvudansvarig revisor. Johan Grudet är auktoriserad revisor och medlem i FAR (branschorganisationen för auktoriserade revisorer).

Intill den 4 december 2018 var Ernst & Young AB Bolagets revisor och Alexander Hagberg, född 1958, var huvudansvarig revisor. Alexander Hagberg är auktoriserad revisor och medlem i FAR (branschorganisationen för auktoriserade revisorer).

Koncernen har för 2018 års räkenskapsår övergått till att upprätta koncernredovisning och samtliga Koncernbolags finansiella angelägenheter kommer därför att beaktas i såväl löpande finansiell rapportering som i koncernbokslut. I syfte att erbjuda investerarna möjlighet till jämförbar finansiell information har Bolaget i samband med framtagandet av detta Prospekt i efterhand upprättat koncernredovisning för räkenskapsåret 2017, som är upprättad i enlighet med årsredovisningslagen samt BFNAR 2012:1 Årsredovisning och koncernredovisning (K3), och har i efterhand reviderats av Bolagets revisor i enlighet med RevR5.

Bolagsstyrning

Inledning

Upsales är ett svenskt publikt aktiebolag och regleras av svensk lagstiftning, främst aktiebolagslagen (2005:551) och årsredovisningslagen (1995:1554) samt interna regler och föreskrifter. Bolaget har ansökt om upptagande av Bolagets aktier till handel på Nasdaq First North. Om ansökan beviljas måste Bolaget även följa Nasdaq First Norths regelverk samt gällande god sed på den svenska aktiemarknaden som denna tolkas i uttalanden från Aktiemarknadsnämnden.

Svensk kod för bolagsstyrning ("Koden") anger en högre norm för god bolagsstyrning än aktiebolagslagens minimikrav och ska tillämpas av bolag, vars aktier är upptagna till handel på en reglerad marknad i Sverige. Koden behöver i dagsläget inte tillämpas av bolag, vars aktier är listade på Nasdaq First North, och är således inte bindande för Bolaget. Upsales kommer, i vart fall inledningsvis, inte att tillämpa Koden.

Bolagsstämma

Aktieägarna utövar sitt inflytande över Bolagets angelägenheter på bolagsstämma. Varje aktie är förenad med en röst. Årsstämma ska hållas inom sex månader från räkenskapsårets utgång. På årsstämman beslutar aktieägarna bland annat om val av styrelse och revisorer samt om ansvarsfrihet för styrelsen och verkställande direktören för det föregående räkenskapsåret. Beslut fattas även om fastställelse av Koncernens resultat- och balansräkningar, disposition av Bolagets vinst eller förlust, arvode för styrelsen och revisorerna samt riktlinjer för ersättning till VD och övriga ledande befattningshavare.

Utöver årsstämman kan extra bolagsstämmor sammankallas. Om styrelsen anser att det finns skäl att hålla bolagsstämma, eller om en revisor i Bolaget eller ägare till minst en tiondel av samtliga aktier i Bolaget skriftligen så begär, ska styrelsen kalla till extra bolagsstämma. I enlighet med Upsales bolagsordning ska kallelse till bolagsstämma ske genom annonsering i Post- och Inrikes Tidningar samt genom att kallelsen hålls tillgänglig på Bolagets webbplats. Att kallelse har skett ska samtidigt annonseras i Dagens Industri. Rätt att delta i bolagsstämma tillkommer alla aktieägare som dels är upptagna i utskrift eller annan framställning av hela aktieboken avseende förhållandena fem vardagar (lördag inkluderat) före bolagsstämman, dels gör en anmälan till Bolaget senast den dag som anges i kallelsen till bolagsstämman. Aktieägare kan delta personligen eller genom ombud och har rätt att medföra ett eller två biträden. Varje aktieägare har rätt att få ett ärende behandlat på bolagsstämman förutsatt att detta ärende anmälts med tillräcklig framförhållning.

Styrelsen

Styrelsen har som övergripande uppgift att förvalta Bolagets angelägenheter för aktieägarnas räkning. Styrelsen ska fortlöpande bedöma Koncernens verksamhet och utveckling, dess ekonomiska situation samt utvärdera den operativa ledningen. I styrelsen avgörs bland annat frågor avseende Koncernens strategiska inriktning och organisation, affärsplaner, finansiella planer och budget samt beslutas om väsentliga avtal, större investeringar och åtaganden samt interna riktlinjer. Styrelsens ansvar regleras i aktiebo-

lagslagen, årsredovisningslagen och Bolagets bolagsordning. Vidare arbetar styrelsen efter en arbetsordning som fastställs årligen och som reglerar frekvens och dagordning för styrelsemöten, distribution av material till sammanträden samt ärenden att föreläggas styrelsen som information eller för beslut. Styrelsen har även antagit en VD-instruktion som reglerar arbetsfördelningen mellan styrelsen, styrelsens ordförande och verkställande direktören samt definierar verkställande direktörens befogenheter. Styrelsen är beslutsför när mer än hälften av styrelseledamöter är närvarande.

Enligt bolagsordningen ska styrelsen bestå av lägst tre och högst tio styrelseledamöter utan suppleanter. Per dagen för Prospektet består Upsales styrelse av fyra styrelseledamöter utan suppleanter, vilka presenteras närmare i avsnittet "Styrelse, ledande befattningshavare och revisorer - Styrelse".

Verkställande direktören

VD utses av, och är underordnad, styrelsen och har ansvar för Bolagets löpande förvaltning och den dagliga driften av verksamheten. VD rapporterar till styrelsen och ansvarar för den löpande förvaltningen av Bolaget enligt styrelsens anvisningar och riktlinjer. VD ska 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. VD:s ansvar regleras i aktiebolagslagen, årsredovisningslagen, Bolagets bolagsordning, riktlinjer från bolagsstämman, VD-instruktionen samt andra riktlinjer och anvisningar som fastställts av styrelsen.

Bolagets VD och andra ledande befattningshavare presenteras i avsnittet "Styrelse, ledande befattningshavare och revisor - Ledande befattningshavare".

Ersättning till styrelsen

Arvode och annan ersättning till styrelsen fastställs av bolagsstämman. Årsstämman den 7 mars 2019 beslutades att arvode ska utgå till styrelsens ordförande med 120 000 SEK och till var och en av de övriga styrelseledamöterna med 60 000 SEK. Styrelsens ledamöter har inte rätt till några förmåner efter att deras uppdrag som styrelseledamöter har upphört.

Tabellen nedan utvisar det arvode som utgick till styrelseledamöterna under räkenskapsåren 2017 och 2018.

Belopp i SEK	Uppdrag	Arvode 2017	Arvode 2018
Tobias Fagerlund	Ordförande ¹	0	0
Gustaf Lindqvist	Ledamot ²	0	0
Johan Nilsson	Ledamot ²	0	0
Baltsar Sahlin	Ledamot	44 800 ³	0
Sebastian Törneman	Ledamot ¹	0	0
Daniel Wikberg	Ledamot	0	0
Totalt		44 800	0

¹ Invald på årsstämman 2019.

² Styrelseledamot intill årsstämman 2019.

³ Fakturerats av helägt bolag.

Ersättning till VD och övriga ledande befattningshavare

Ersättning till VD utgörs av grundlön, pension samt bilförmån och ersättning till andra ledande befattningshavare utgörs av grundlön samt i vissa fall rörlig ersättning, pension respektive övriga förmåner. Med övriga ledande befattningshavare avses de tre personer som tillsammans med VD utgör ledningen. Den rörliga ersättningen baseras på försäljning i förhållande till budget och beräknas kvartalsvis.

I tabellen nedan redovisas den ersättning som utgick till de ledande befattningshavarna för räkenskapsåret 2018.

För VD gäller en uppsägningstid om sex månader vid egen uppsägning. Vid uppsägning från Bolagets sida gäller en uppsägningstid om minst en och upp till sex månader beroende på VDs sammanlagda anställningstid. I övrigt gäller sedvanliga anställningsvillkor för VD.

För övriga ledande befattningshavare gäller en uppsägningstid om tre månader vid egen uppsägning. Vid uppsägning från Bolagets sida gäller en uppsägningstid om minst en och upp till sex månader beroende på ledande befattningshavares sammanlagda anställningstid. Samtliga ledande befattningshavare har sedvanliga anställningsvillkor för respektive befattning.

Incitamentsprogram

För information om Bolagets aktierelaterade incitamentsprogram, se avsnittet "Aktier, aktiekapital och ägarförhållanden – Teckningsoptionsprogram 2019/2022".

Informations- och insynspolicy

Bolaget har upprättat en informationspolicy och en insynspolicy i syfte att informera anställda och andra berörda inom Bolaget om de lagar och regler som är tillämpliga avseende Bolagets informations-spridning och de särskilda krav som ställs på personer som är aktiva i ett noterat bolag rörande exempelvis insiderinformation. I samband med detta har Bolaget etablerat rutiner för ändamålsenlig hantering och begränsning av spridningen av information.

Intern kontroll

Bolaget har valt att inte inrätta någon särskild funktion för intern revision, utan uppgiften fullgörs av styrelsen i dess helhet.

Den interna kontrollen inbegriper kontroll över Bolagets organisation, rutiner och åtgärder. Syftet är att säkerställa att en tillförlitlig och korrekt finansiell rapportering sker, att Bolagets finansiella rapportering är upprättad i överensstämmelse med lag och tillämpliga redovisningsstandarder samt att övriga krav följs. Systemet för intern kontroll syftar även till att övervaka efterlevnaden av Bolagets riktlinjer, principer och instruktioner. Därutöver sker en övervakning av skyddet av Bolagets tillgångar samt att Bolagets resurser utnyttjas på ett kostnadseffektivt och lämpligt sätt. Vidare sker internkontroll genom uppföljning i implementerade informations- och affärssystem samt genom analys av risker.

Revision

Bolagets lagstadgade revisor utses av årsstämman. Revisorn ska granska Bolagets årsredovisning och bokföring samt styrelsens och den verkställande direktörens förvaltning. Revisorn ska efter varje räkenskapsår lämna en revisionsberättelse till årsstämman. Enligt Bolagets bolagsordning ska Bolaget ha en eller två revisorer med högst samma antal revisorssuppleanter. Till revisor samt, i förekommande fall, revisorssuppleant ska utses auktoriserad revisor eller ett registrerat revisionsbolag.

Vid årsstämman den 7 mars 2019 valdes, intill slutet av årsstämman 2020, det registrerade revisionsbolaget Grant Thornton Sweden AB till revisor. Den auktoriserade revisorn Johan Grudet är huvudansvarig revisor.

Belopp i SEK	Grundlön	Rörlig ersättning	Pensionskostnader ¹	Övriga förmåner ²	Summa
VD	656 800	0	30 000	306 939	993 739
Övriga ledande befattningshavare*	2 244 230	61 300	116 950	118 360	2 540 840
Totalt	2 901 030	61 300	146 950	425 299	3 534 579

* Fyra personer under 2018.

¹ Bolaget har inga avsatta eller upplupna belopp för pensioner och liknande förmåner efter avträdande av anställning eller uppdrag.

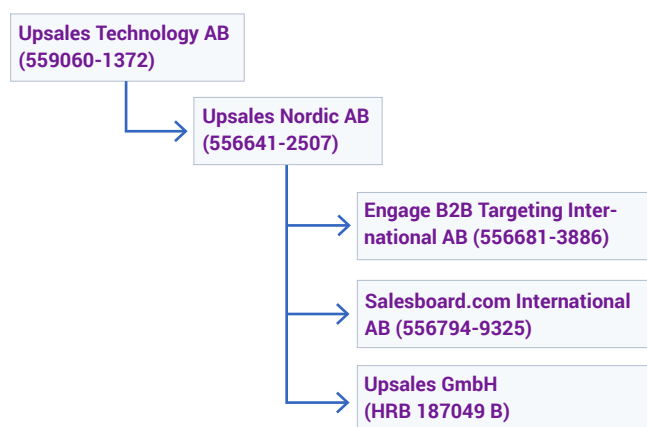
² Övriga förmåner avser bilförmån och kostförmån.

Legala frågor och kompletterande information

Allmän bolags- och koncerninformation

Bolagets firma (tillika handelsbeteckning) är Upsales Technology AB. Bolagets organisationsnummer är 559060-1372. Bolaget har sitt säte i Stockholms kommun. Bolaget bildades i Sverige den 21 april 2016 och registrerades hos Bolagsverket den 22 april 2016. Bolaget är ett publikt aktiebolag som regleras av aktiebolagslagen (2005:551).

Upsales är moderbolag i Koncernen som, förutom Bolaget, består av det helägda verksamhetsdrivande bolaget Upsales Nordic AB samt till detta tre helägda dotterbolag i vilka det idag inte bedrivs någon verksamhet. Upsales Nordic AB bildades 19 februari 2003 och registrerades hos Bolagsverket 5 mars 2003. Ett bolag i Koncernen är bildat i Tyskland och övriga bolag är bildade i Sverige. Figuren nedan visar information om bolagen i Koncernen.



Väsentliga avtal

Nedan följer en sammanfattning av väsentliga avtal som Upsales ingått under de senaste två åren och som innehåller rättigheter eller förpliktelser som är av väsentlig betydelse för Upsales (i båda fallen med undantag för avtal som ingåtts i den löpande affärsverksamheten).

Samarbetsavtal med Fortnox AB

Den 12 december 2017 ingick Upsales Nordic ett samarbetsavtal med Fortnox AB. Enligt avtalsvillkoren lämnas en icke-exklusiv licens avseende Bolagets CRM-tjänst till Fortnox AB, som ska integrera Bolagets CRM-tjänst i sitt tjänsteutbud och samtidigt utveckla marknadsföringen och försäljningen av Fortnox ABs egna motsvarande tjänster. CRM-tjänsten erbjuds och marknadsförs mot Fortnox kunder, som uppgår till drygt 200 000 småföretag. Under vissa förutsättningar ska Fortnox AB hänvisa köpare av Bolagets CRM-tjänst till Bolaget. Samarbetsavtalet innehåller väsentligen sedvanliga villkor avseende immateriella rättigheter och personuppgiftshantering. Avtalet gäller intill den 12 december 2020. Om avtalet inte sägs upp senast den 12 september 2020, gäller avtalet tills vidare med 12 månaders uppsägningstid.

Finansieringsavtal

Den 27 september 2017 ingick Bolaget ett avtal med Swedbank avseende ett lån om cirka 6,66 MSEK. Utestående lån per den 28 februari 2019 uppgick till cirka 6,66 MSEK. Ränta utgår med 3,37 procent årligen. Lånet amorteras kvartalsvis från och med den 30 mars 2019 med ett belopp om cirka 555 KSEK intill lånets

slutförfallodag den 30 december 2021. I övrigt gäller sedvanliga villkor för föreliggande typ av låneavtal.

Den 6 oktober 2017 ingick Upsales Nordic ett avtal med Swedbank avseende ett lån om 5 MSEK. Utestående lån per den 28 februari 2019 uppgick till 5 MSEK. Ränta utgår med 3,37 procent årligen. Lånet amorteras kvartalsvis från och med den 30 mars 2019 med ett belopp om cirka 417 KSEK intill lånets slutförfallodag den 30 december 2021. I övrigt gäller sedvanliga villkor för föreliggande typ av låneavtal.

Den 18 mars 2019 ingick Bolaget ett avtal med Swedbank avseende ett lån om cirka 12,22 MSEK. Utestående lån per dagen för Prospektet uppgår till cirka 12,22 MSEK. Ränta utgår med 3,47 procent årligen. Lånet amorteras kvartalsvis från och med den 30 juni 2019 med ett belopp om cirka 1,11 MSEK intill lånets slutförfallodag den 30 december 2021. I övrigt gäller sedvanliga villkor för föreliggande typ av låneavtal.

Till säkerhet för Bolagets samtliga förpliktelser gentemot Swedbank i egenskap av låntagare, borgensman eller i övrigt har Upsales i avtal av den 24 maj 2016 pantsatt samtliga aktier i Upsales Nordic till Swedbank. I avtal av den 27 maj 2016 har Upsales vidare gått i borgen, såsom för egen skuld, för Upsales Nordics samtliga förpliktelser gentemot Swedbank.

Till säkerhet för samtliga sina förpliktelser gentemot Swedbank i egenskap av låntagare, borgensman eller i övrigt har Upsales Nordic i avtal av den 27 maj 2016 pantsatt företagshypotek om 5 000 000 SEK inom 10 000 000 SEK.

Försäkringar

Styrelsen bedömer att Upsales har ett tillfredsställande försäkringsskydd med beaktande av Koncernens omsättning, finansiella ställning och den typ av verksamhet som bedrivs, samt de i verksamheten hittills uppkomna riskerna. Ingen del av verksamheten bedöms vara av sådan art att försäkringsskydd inte kan erhållas på marknadsmässiga villkor. Vid tidpunkten för Prospektet förekommer det inte några försäkringskrav av väsentlig karaktär i Upsales.

Immateriella rättigheter

Upsales arbetar aktivt med att skydda immateriella rättigheter som uppstår som ett resultat av Bolagets utvecklingsarbete. Sådana rättigheter omfattar främst upphovsrätt och know-how som skapas i Bolagets verksamhet av anställda och inhyrd personal. Genom bestämmelser i tillämplig lagstiftning och i gällande avtal med anställda och inhyrd personal säkerställer Bolaget att äganderätten till immateriella rättigheter som skapas inom ramen för Bolagets verksamhet tillfaller Bolaget.

Bolaget har skydd för sin registrerade firma samt har registrerat varumärkesskydd för "Upsales" i samtliga EU-länder, Israel, Norge, Schweiz och Singapore. Bolaget är registrerad innehavare av domännamnet upsales.com.

Styrelsen bedömer att Bolaget, med beaktande av arten och omfattningen av dess verksamhet, har ett adekvat skydd för sina immateriella rättigheter.

Personuppgiftshantering

Upsales lagrar och behandlar en stor mängd personuppgifter. Att lagring och behandling av personuppgifter sker på ett korrekt sätt säkerställs genom regelbunden intern granskning i enlighet med de riktlinjer för personuppgiftshantering som Koncernen tillämpar samt det data processing agreement som Upsales tillämpar med avseende på behandling och lagring av personuppgifter för kunds räkning.

Rättsliga förfaranden och skiljeförfaranden

Inget bolag inom Koncernen har under de senaste tolv månaderna varit part i några rättsliga förfaranden eller skiljeförfaranden (inklusive ännu icke avgjorda ärenden eller sådana som Bolaget bedömer kan uppkomma), som nyligen haft eller skulle kunna få betydande effekter på Koncernens finansiella ställning eller lönsamhet. Det kan dock inte utslutas att bolag i Koncernen kan bli inblandade i sådana förfaranden i framtiden och att de kan få effekter på Koncernens finansiella ställning och lönsamhet.

Transaktioner med närstående

Nedan redovisas transaktioner mellan Bolaget och närstående under perioden som omfattas av den historiska finansiella informationen i Prospektet samt därefter intill dagen för Prospektet. För information om ersättning till styrelsens ledamöter och de ledande befattningshavarna, se avsnitten "Bolagsstyrning – Ersättning till styrelsen" och "Bolagsstyrning – Ersättning till ledande befattningshavare".

Belopp i KSEK	januari - februari		januari - december	
	2019	2018	2017	
Anna Wikberg ¹	0	456	76	
Superhuman AB ¹	95	74	0	
Aldea Capital AB ²	0	93	80	
Ted & Gustaf AB ³	53	943	215	
KeyBiz AB ⁴	0	125	0	

¹ Närstående till Daniel Wikberg.

² Närstående till Baltsar Sahlin.

³ Närstående till Gustaf Lindqvist, tidigare styrelseledamot.

⁴ Närstående till Martin Holmberg, tidigare ledande befattningshavare.

Transaktionerna med Anna Wikberg avser lön för arbete som administratör. Transaktionerna med Superhuman AB avser inköp av personalgåvor. Transaktionerna med Aldea Capital AB och KeyBiz AB avser tillhandahållande av vissa konsulttjänster till Bolaget. Transaktionerna med Ted & Gustaf AB avser tillhandahållande av webbutvecklingstjänster. Samtliga redovisade närståendetransaktioner har skett på marknadsmässig grund och det är styrelsens bedömning att villkoren för transaktionerna är marknadsmässiga med beaktande av förutsättningarna vid transaktionernas ingående.

Teckningsåtaganden

I samband med Erbjudandet har Upsales erhållit teckningsåtagande från Swedbank Robur som uppgår till 3 MSEK, motsvarande 12 procent av Erbjudandet. Åtagandet är förenat med att vissa villkor uppfylls, bland annat med avseende på att tidplanen för Erbjudandet. Åtagandet är inte säkerställt genom bankgaranti, spärrmedel, pantsättning eller liknande arrangemang, varför det finns en risk för att åtagandena, helt eller delvis, inte kommer att infrias. Swedbank Robur kommer att prioriteras i tilldelningshänseende och kan nås via Erik Penser Bank.

Stabilisering

I samband med Erbjudandet kan Erik Penser Bank komma att genomföra transaktioner i syfte att stödja marknadspriset på aktierna på en nivå högre än den som i annat fall kanske hade varit rådande på marknaden. Sådana stabiliseringstransaktioner kan komma att genomföras på Nasdaq First North, OTC-marknaden eller på annat sätt, och kan komma att genomföras när som helst under perioden som börjar på första dagen för handel i aktierna på Nasdaq First North och avslutas senast 30 kalenderdagar därefter. Erik Penser Bank har dock ingen skyldighet att genomföra någon stabilisering och det finns ingen garanti för att stabilisering kommer att genomföras. Stabilisering, om påbörjad, kan vidare komma att avbrytas när som helst utan förvarning. Under inga omständigheter kommer transaktioner att genomföras för att stödja marknadspriset på aktierna till ett pris som är högre än priset i Erbjudandet. Inom en vecka efter stabiliseringsperiodens utgång kommer Erik Penser Bank att, genom Bolaget, offentliggöra huruvida stabilisering utfördes eller inte, det datum då stabiliseringen inleddes, det datum då stabiliseringen senast genomfördes, samt det prisintervall inom vilket stabiliseringen genomfördes för vart och ett av de datum då stabiliseringstransaktioner genomfördes. För att Bolaget ska kunna leverera de aktier som tillkommer om Övertilldelningsoptionen utnyttjas omedelbart innan de nyemitterade aktierna har registrerats av Bolagsverket, kommer WJ Capital Partners AB att låna ut upp till 170 000 aktier till Erik Penser Bank. Aktierna som Erik Penser Bank lånar förvaras avskilt från nyemitterade aktier i övrigt och kommer endast att tilldelas vissa utvalda institutionella investerare.

Lock up-arrangemang

Vissa aktieägare har genom avtal förbundit sig gentemot Erik Penser Bank att inom en period om tolv månader från första dag för handel på Nasdaq First North, inte direkt eller indirekt avyttra aktier i Bolaget utan att, i varje enskilt fall, först ha inhämtat ett skriftligt godkännande från Erik Penser Bank. Undantag från

lock-up får göras enligt villkoren i (och som en accept av) ett offentligt uppköpserbjudande. Sammantaget omfattas 12 878 875 aktier av lock-up, vilket utgör 84 procent av aktierna före Erbjudandet och 78 procent av aktierna efter Erbjudandet, givet att detta blir fulltecknat.

Certified Adviser

Bolag som är listade på Nasdaq First North är skyldiga att utse en Certified Adviser som övervakar Bolagets efterlevnad av Nasdaq First Norths regelverk. Bolaget har utsett Erik Penser Bank till Certified Adviser i samband med listningen på Nasdaq First North.

Rådgivare

Erik Penser Bank är finansiell rådgivare till Upsales och agerar emissionsinstitut i samband med Erbjudandet. Bird & Bird är legal rådgivare till Upsales i samband med Erbjudandet.

Intressen och intressekonflikter

Erik Penser Bank har tillhandahållit, och kan i framtiden komma att tillhandahålla, olika bank-, finansiella, investerings-, kommersiella och andra tjänster åt Bolaget för vilka de erhållit, respektive kan komma att erhålla, ersättning.

Swedbank Robur har åtagit sig att teckna aktier i Erbjudandet. Ingen ersättning utgår för lämnat teckningsåtagande. Teckningsåtagandet är inte säkerställt genom bankgaranti, spärmedel, pantsättning eller liknande och är villkorat av att vissa villkor uppfylls.

Utöver ovanstående parter intresse att Erbjudandet kan genomföras framgångsrikt, samt avseende övriga emissionsgaranter att avtalad ersättning utbetalas, bedöms det inte föreligga några ekonomiska eller andra intressen eller några intressekonflikter mellan parterna som i enlighet med ovanstående har ekonomiska eller andra intressen i Erbjudandet.

Tillgängliga handlingar

Följande handlingar (med undantag för dotterbolagens årsredovisningar) finns tillgängliga i elektronisk form på Bolagets webbplats, www.upsales.com. Kopior av samtliga handlingar (inklusive dotterbolagens årsredovisningar) hålls också tillgängliga på Bolagets huvudkontor på Sveavägen 21 i Stockholm, under Prospektets giltighetstid (ordinarie kontorstid på vardagar):

- Bolagets bolagsordning
- Bolagets och samtliga övriga bolags i Koncernen årsredovisningar för räkenskapsåren 2017 och 2018 (inklusive revisionsberättelser)
- Prospektet

Utöver årsredovisningarna och revisionsberättelserna för bolagen i Koncernen för räkenskapsåren 2017 och 2018 har ingen information i Prospektet granskats eller reviderats av Bolagets revisor. För mer information om Bolagets tidigare och nuvarande revisor, se avsnittet "*Styrelse, ledande befattningshavare och revisorer – Revisor*".

Bransch- och marknadsinformation

Prospektet innehåller information från tredje part i form av bransch- och marknadsinformation samt statistik och beräkningar hämtade från branschrapporter och studier, marknadsundersökningar, offentligt tillgänglig information samt kommersiella publikationer, i vissa fall historisk information. Viss information om marknadsandelar och andra uttalanden i Prospektet avseende den bransch inom vilken Bolagets verksamhet bedrivs samt Bolagets ställning i förhållande till dess konkurrenter är inte baserad på publicerad statistik eller information från oberoende tredje part. Sådan information och sådana uttalanden återspeglar snarare Bolagets bästa uppskattningar med utgångspunkt i information som erhållits från bransch och affärsorganisationer och andra kontakter inom den bransch där Bolaget konkurrerar samt information som har publicerats av dess konkurrenter. Bolaget anser att sådan information är användbar för investerarens förståelse för den bransch i vilken Bolaget är verksamt och Bolagets ställning inom branschen. Bolaget har emellertid inte tillgång till de fakta och antaganden som ligger bakom siffrorna, marknadsinformationen och annan information som hämtats från offentligt tillgängliga källor. Bolaget har inte heller gjort några oberoende verifieringar av den information om marknaden som har tillhandahållits genom tredje part, branschen eller allmänna publikationer. Bolaget har återgivit information från tredje part exakt, såvitt Bolaget kan känna till och försäkra genom jämförelse med annan information som offentliggjorts av berörd tredje man. Inga uppgifter har utelämnats som skulle kunna göra den återgivna informationen felaktig eller missvisande. Även om Bolaget är av uppfattningen att dess interna analyser är tillförlitliga, har dessa inte verifierats av någon oberoende källa och Bolaget kan inte garantera deras riktighet.

Bolagsordning

1. Firma

Bolagets firma är Upsales Technology AB. Bolaget är publikt (publ).

2. Styrelsens säte

Styrelsen ska ha sitt säte i Stockholms kommun.

3. Verksamhet

Bolaget ska - direkt eller indirekt - bedriva utveckling och försäljning av webbaserade CRM-system i syfte att öka och effektivisera kunders försäljning samt bedriva därmed förenlig verksamhet.

4. Aktiekapital

Aktiekapitalet ska vara lägst 600 000 kronor och högst 2 400 000 kronor.

5. Antal aktier

Antal aktier ska vara lägst 15 000 000 och högst 60 000 000.

6. Styrelse

Styrelsen ska bestå av lägst tre och högst tio ledamöter utan suppleanter.

7. Revisor

Bolaget ska ha en eller två revisorer med högst samma antal revisorssuppleanter. Till revisor samt, i förekommande fall, revisorssuppleant ska utses auktoriserad revisor eller ett registrerat revisionsbolag.

8. Kallelse

Kallelse till bolagsstämma ska ske genom annonsering i Post- och Inrikes Tidningar samt genom att kallelsen hålls tillgänglig på bolagets webbplats. Att kallelse har skett ska annonseras i Dagens Industri.

För att få delta på bolagsstämman ska aktieägare dels vara upptagen i utskrift eller annan framställning av hela aktieboken avseende förhållandena fem vardagar före stämman, dels göra anmälan till bolaget senast den dag som anges i kallelsen till stämman. Sistnämnda dag får inte vara söndag, annan allmän helgdag, lördag, midsommarafton, julafton eller nyårsafton och får inte infalla tidigare än femte vardagen före stämman. Aktieägare får ha med sig ett eller två biträden vid bolagsstämma om aktieägaren anmäler antalet biträden till bolaget på det sätt som anges i det föregående.

9. Ärenden på årsstämma

På årsstämman ska följande ärenden förekomma:

1. Val av ordförande vid stämman
2. Upprättande och godkännande av röstlängd
3. Godkännande av dagordning
4. Val av en eller två justeringsmän
5. Prövning av om stämman blivit behörigen sammankallad
6. Framläggande av årsredovisning och revisionsberättelse samt, i förekommande fall, koncernredovisning och koncernrevisionsberättelse
7. Beslut om fastställelse av resultaträkning och balansräkning samt, i förekommande fall, koncernresultaträkning och koncernbalansräkning
8. Beslut om dispositioner beträffande vinst eller förlust enligt den fastställda balansräkningen
9. Beslut om ansvarsfrihet för styrelseledamöter och verkställande direktör
10. Fastställande av antalet styrelseledamöter och av antalet revisorer och revisorssuppleanter som skall utses
11. Fastställande av arvoden till styrelse och, i förekommande fall, revisorer.
12. Val av styrelseledamöter samt av revisorer samt eventuella revisorssuppleanter
13. Annat ärende, som ankommer på stämman enligt aktiebolagslagen (2005:551) eller bolagsordningen.

10. Räkenskapsår

Bolagets räkenskapsår ska vara 1 januari till 31 december.

11. Avstämningsförbehåll

Bolagets aktier ska vara registrerade i ett avstämningsregister enligt lagen (1998:1479) om värdepapperscentraler och kontoföring av finansiella instrument.

Vissa skattefrågor i Sverige

För fysiska personer som är obegränsat skattskyldiga i Sverige beskattas kapitalinkomster såsom räntor, utdelningar och kapitalvinster i inkomstlaget kapital. Skattesatsen i inkomstlaget kapital är 30 procent. Kapitalvinst respektive kapitalförlust beräknas som skillnaden mellan försäljningsersättningen, efter avdrag för eventuella försäljningsutgifter, och de avyttrade aktiernas omkostnadsbelopp (anskaffningsutgift). Omkostnadsbeloppet för samtliga aktier av samma slag och sort läggs samman och beräknas gemensamt med tillämpning av genomsnittsmetoden. Vid försäljning av marknadsnoterade aktier, såsom aktierna i Bolaget, får alternativt schablonregeln användas. Denna regel innebär att omkostnadsbeloppet får bestämmas till 20 procent av försäljningsersättningen efter avdrag för försäljningsutgifter. Uppkommer kapitalförlust på marknadsnoterade aktier är förlusten fullt avdragsgill mot skattepliktiga kapitalvinster samma år på aktier och andra marknadsnoterade delägarätter förutom andelar i värdepappersfonder eller specialfonder som enbart innehåller svenska fordringsrätter (s.k. räntefonder). Kapitalförlust på marknadsnoterade aktier som inte kan kvittas på detta sätt är avdragsgill med 70 procent mot annan inkomst av kapital. Uppkommer underskott i inkomstlaget kapital medges reduktion av skatten på inkomst av tjänst och näringsverksamhet samt fastighetsskatt och kommunal fastighetsavgift. Skattereduktion medges med 30 procent av den del av underskottet som inte överstiger 100 000 SEK och med 21 procent av eventuell resterande del. Underskott kan inte sparas till senare beskattningsår. För fysiska personer som är obegränsat skattskyldiga i Sverige innehålls preliminär skatt på utdelningar med 30 procent. Den preliminära skatten innehålls normalt av Euroclear eller, beträffande förvaltarregistrerade aktier, av förvaltaren.

Investeringsparkonton

Fysiska personer och dödsbon från fysiska personer som äger aktier via s.k. investeringsparkonton är inte skattskyldiga för kapitalvinster vid försäljning av sådana aktier. Kapitalförluster på sådana aktier är inte avdragsgilla. Utdelningar på aktier som ägs genom investeringsparkonton är inte heller skattepliktiga. På denna typ av innehav utgår istället en skattepliktig schablonintäkt som baseras på ett kapitalunderlag multiplicerat med statslåneräntan. Detta gäller oavsett om utfallet blir en vinst eller förlust på aktieinnehavet. Schablonintäkten utgör inkomst av kapital för vilken skatt beslutas och betalas årligen. Schablonskatten uppgår för beskattningsåret 2018 till 0,447 procent av kapitalunderlaget. För beskattningsåret 2019 uppgår schablonskatten till 0,453 procent av kapitalunderlaget.

Juridiska personer

För aktiebolag beskattas alla inkomster, inklusive skattepliktiga kapitalvinster, i inkomstlaget näringsverksamhet med en skattesats om 21,4 procent (bolagsskattesatsen kommer att reduceras till 20,6 procent från den 1 januari 2021) Kapitalvinster och kapitalförluster beräknas på samma sätt som beskrivits ovan avseende fysiska personer. Avdragsgilla kapitalförluster på aktier och andra delägarätter får endast dras av mot skattepliktiga kapitalvinster på aktier och andra delägarätter. En sådan kapitalförlust kan även, om vissa villkor är uppfyllda, kvittas mot kapitalvinster i bolag inom samma koncern, under förutsättning att koncernbidragsrätt föreligger mellan bolagen. Kapitalförluster som inte har kunnat utnyttjas ett visst år får dras av mot kapitalvinster på aktier och andra delägarätter under efterföljande beskattningsår utan begränsning i tiden. Särskilda skatteregler kan vara tillämpliga på vissa företagskategorier eller vissa juridiska personer, exempelvis investeringsfonder och investmentföretag.

Utländska aktieägare

För aktieägare som är begränsat skattskyldiga i Sverige och som erhåller utdelning på aktier i ett svenskt aktiebolag uttas normalt svensk kupongskatt. Detsamma gäller vid utbetalning från ett svenskt aktiebolag i samband med bland annat inlösen av aktier och återköp av egna aktier genom ett förvärvserbjudande som har riktats till samtliga aktieägare eller samtliga ägare till aktier av ett visst slag. Skattesatsen är 30 procent, men är i allmänhet reducerad genom skatteavtal som Sverige ingått med vissa andra länder för undvikande av dubbelbeskattning. Flertalet av Sveriges skatteavtal möjliggör nedsättning av den svenska skatten till avtalets skattesats direkt vid utdelningstillfället, om erforderliga uppgifter om den utdelningsberättigades hemvist föreligger. I Sverige verkställs avdraget för kupongskatt normalt av Euroclear eller, beträffande förvaltarregistrerade aktier, av förvaltaren. I de fall 30 procent kupongskatt innehålls vid utdelningstillfället till en person som har rätt att beskattas enligt en lägre skattesats, eller kupongskatt annars innehållits med för högt belopp, kan återbetalning begäras hos Skatteverket före utgången av det femte kalenderåret efter utdelningstillfället. Innehavare av aktier som är begränsat skattskyldiga i Sverige och vars innehav inte är hänförligt till ett fast driftställe i Sverige beskattas normalt inte vid avyttring av sådana värdepapper. Innehavaren kan dock bli föremål för beskattning i sin hemviststat. Enligt en särskild regel kan dock fysiska personer som är begränsat skattskyldiga i Sverige bli föremål för svensk beskattning vid avyttring av vissa svenska värdepapper om de vid något tillfälle under avyttringsåret eller något av de tio föregående kalenderåren varit bosatta eller stadigvarande vistats i Sverige. Tillämpligheten av regeln är dock i flera fall begränsad genom dubbelbeskattningsavtal.

Särskild information från Erik Penser Bank

Målgrupp

Målgrupp är såväl professionella som icke-professionella investerare som på anmälningsblankett ansökt om tilldelning i Erbjudandet och som innehar depå hos förvaltare eller så kallat VP-konto.

Instrument

Aktier som i nära anslutning efter Erbjudandet upptas till handel på reglerad marknadsplats eller MTF-plattform.

Instrumentets löptid

Aktier är eviga till sin natur.

Kundkategori

Förevarande instrument är ämnat för investerare klassificerade som icke-professionella, professionella eller jämbördiga.

Investeringsmål

Målgruppen för det förevarande instrumentet är investerare som främst vill att det satsade kapitalet ska växa. Däremot passar det inte för investerare som i första hand vill att det satsade kapitalet ska bevaras.

Kunskap och erfarenhet

För att investera i det förevarande instrumentet bör investeraren som lägst ha grundläggande kunskaper om instrumentet. En investerare med grundläggande kunskaper kan ta ett informerat investeringsbeslut när denne tagit del av dokumentationen om det specifika instrumentet.

Förmåga att klara förluster

Målgruppen för förevarande instrument är investerare som:

- inser att hela det satsade kapitalet kan gå förlorat och har kapacitet att bära en sådan förlust.

Däremot passar det inte investerare som:

- vill vara säkra på att få tillbaka hela det satsade kapitalet, eller
- högst kan tänka sig att förlora en given del av det satsade kapitalet.

Risk

Förevarande instrument har riskfaktor 6 av 7, vilket motsvarar den näst högsta risknivån. Instrumentet passar därmed investerare som har en risktolerans som motsvarar minst 6 av 7.

Distributionsstrategi

Instrumentet får handlas vid investeringsrådgivning, portföljförvaltning eller vid order på eget initiativ (med eller utan passandebedömning). Det föreligger ej avtal med tredjeparts-distributör om distribution av förevarande instrument.

Avsnittet om Målgrupp är infört i Prospektet av Erik Penser Bank AB med hänvisning till vad som följer av tillståndspliktiga institutts medverkan vid nyemission av finansiella instrument rörande Finansinspektionens föreskrifter om värdepappersrörelse i FFFS 2017:2, främst reglerna i kapitel 5 om produktstyrning m.m.

Uppgift om kostnader och avgifter för investerare

Detta dokument ger information om direkta kostnader och avgifter i samband med nyemission för investerarna. Emittenten har vissa kostnader i samband med genomförandet av Erbjudandet, vilka framgår av emissionsprospektet eller annat informationsmaterial. Informationen krävs enligt lag (artikel 50 i EU-kommissionens delegerade förordning C(2016) 2398) och rekommenderas att läsas för att kunna göra ett informerat beslut om investering.

Kostnader och avgifter för nyemission baserat på ett exempel med investerat belopp om 1000 SEK*

Courtage för aktieteckning:		0,00%
Investerat belopp:	1 000 SEK	
Totala kostnader vid investeringstillfället	(SEK)	% av investeringen
Kostnader och avgifter för aktieteckning, courtage	0 SEK	0,00%
Betalningar mottagna från Tredjepart	0 SEK	0,00%
Kostnader och avgifter för det finansiella instrumentet	0 SEK	0,00%
Totala kostnader och avgifter	0 SEK	0,00%

* Avyttring av tecknade aktier medför den kostnad för courtage som vid var tidpunkt investerarens depåbank tillämpar.

Kumulativ effekt

De totala kostnaderna och avgifterna för teckning vid emission kommer ha en påverkan på det du får tillbaka på din investering. Avkastningen på din investering kan inte garanteras, det kan dock ges exempel på vilka effekter kostnader och avgifter har för investeringen. Tidigare avkastning är ingen garanti för framtida avkastning. Värdet på dina investeringar kan gå både ner och upp och kan inte garanteras. En investerare kan få tillbaka ett lägre belopp än vad denne investerat.

Belopp investerat	1 000 SEK	
Tillväxt	0,00%	
Period	1 år	
Det du får tillbaka om inga kostnader och avgifter:	1 000 SEK	100,00%
Det du får tillbaka efter kostnader och avgifter:	1 000 SEK	100,00%
Utan kostnader och avgifter skulle avkastningen bli:	0,00%	
Med kostnader och avgifter skulle avkastningen bli:	0,00%	
Det innebär en minskad vinst på:	0 SEK	

Definitioner och ordlista

ARR	<i>Annual Recurring Revenues</i> , det vill säga årligen återkommande intäkter.
B2B	<i>Business-to-Business</i> , det vill säga försäljning mellan företag-till-företag.
Business Intelligence ("BI")	Samlingsbegrepp för färdigheter, teknologier, applikationer och metoder som används för att ta fram, analysera och presentera beslutsunderlag.
CAGR	<i>Compound Annual Growth Rate</i> , det vill säga årlig genomsnittligt tillväxttakt över en viss tidsperiod.
Churn rate	Andelen tappad omsättning under en viss period med anledning av att kunder säger upp abonnemanget.
CRM	<i>Customer Relationship Management</i> , kundrelationshantering är en metod för företag att hantera interaktioner med nuvarande och potentiella kunder. Genom dataanalys av sparad kundhistorik kan företag förbättra sina affärsrelationer för att behålla kunderna och driva försäljningen.
GDPR	<i>General Data Protection Regulation</i> , "Dataskyddförordningen" är en europeisk förordning med syftet att stärka och harmonisera skyddet för fysiska personer vid hantering av personuppgifter inom Europeiska Unionen.
Internet of Things ("IoT")	Sammankopplat nätverk bestående av fysiska objekt, som kan samla in och utbyta data mellan enheterna.
Lead	Potentiell kund som säljaren ännu inte har haft kontakt med och som genereras genom till exempel annonsering.
Marketing Automation	Automatiserade metoder för att hantera repetitiva aktiviteter såsom utskick av e-post, sociala medier och andra marknadsföringsverktyg.
Software-as-a-Service	SaaS, "mjukvara som tjänst", är molnbaserade programvaror där en tredjepartsleverantör tillhandahåller applikationer som är tillgängliga för användare via internet.

Historisk finansiell information

Innehållsförteckning

Historisk finansiell information för 2018 och 2017	F-2 - F-6
Koncernens rapport över förändring i eget kapital	F-2
Koncernens resultaträkning	F-3
Koncernens balansräkning	F-4 - 4-5
Koncernens kassaflödesanalys	F-6
Noter till koncernredovisningen	F-7 - F-9
Revisorsrapport avseende historisk finansiell information	F-10

Historisk finansiell information för räkenskapsåren 2018 och 2017**Koncernens rapport över förändring i eget kapital**

Belopp i SEK

	Aktiekapital	Överkursfond	Bundet eget kapital	Fritt eget kapital	Summa eget kapital
2017					
Belopp vid årets ingång	102 000		8 088 923	1 279 753	9 470 676
Fondemission	120	323 400			323 520
Fond för utvecklingsutgifter			4 055 801	-4 055 801	0
Årets resultat				-18 568 566	-18 568 566
Omräkningsdifferens				-33 316	-33 316
Belopp vid årets utgång	102 120	323 400	12 144 724	-21 377 930	-8 807 686
2018					
Belopp vid årets ingång	102 120	323 400	12 144 724	-21 377 930	-8 807 686
Fondemission	510 600			-510 600	0
Fond för utvecklingsutgifter			1 605 394	-1 605 394	0
Årets resultat				64 469	64 469
Omräkningsdifferens				-77 596	-77 596
Belopp vid årets utgång	612 720	323 400	13 750 118	-23 507 051	-8 820 813

Koncernens resultaträkning

Belopp i SEK. Avser perioden januari - december	2018	2017
Nettoomsättning	57 033 495	32 262 159
Aktiverat arbete för egen räkning	3 930 107	5 378 253
Övriga rörelseintäkter	125 235	26 364
Summa rörelsens intäkter	61 088 837	37 666 776
<i>Rörelsens kostnader</i>		
Råvaror och förnödenheter	0	-707 644
Handelsvaror	-7 613	-181 410
Övriga externa kostnader	-21 710 126	-20 912 151
Personalkostnader	-28 593 514	-28 031 677
Av- och nedskrivningar på materiella och immateriella anläggningstillgångar	-8 236 898	-8 618 263
Övriga rörelsekostnader	-72 925	-102 239
Summa rörelsens kostnader	-58 621 076	-58 553 384
Rörelseresultat	2 467 761	-20 886 608
<i>Resultat från finansiella poster</i>		
Övriga ränteintäkter och liknande resultatposter	5 939	56 897
Övriga ränteintäkter från koncernföretag	25 484	0
Räntekostnader och liknande resultatposter	-962 379	-993 042
Summa resultat från finansiella poster	-930 956	-936 145
Resultat efter finansiella poster	1 536 805	-21 822 753
Skatt på periodens resultat	-1 472 336	3 254 187
Periodens resultat	64 469	-18 568 566

Koncernens balansräkning

Belopp i SEK per 31 december		2018	2017
TILLGÅNGAR			
Anläggningstillgångar			
<i>Immateriella anläggningstillgångar</i>			
Goodwill	Not 3	6 431 514	9 203 285
Övriga immateriella anläggningstillgångar	Not 4	16 401 206	16 758 824
Summa immateriella anläggningstillgångar		22 832 720	25 962 109
<i>Materiella anläggningstillgångar</i>			
Inventarier, verktyg och installationer	Not 5	1 615 748	1 382 762
Summa materiella anläggningstillgångar		1 615 748	1 382 762
<i>Finansiella anläggningstillgångar</i>			
Uppskjuten skattefordran		1 781 852	3 254 187
Andra långfristiga fordringar	Not 6	10 000	421 369
Summa finansiella anläggningstillgångar		1 791 852	3 675 556
Summa anläggningstillgångar		26 240 320	31 020 427
Omsättningstillgångar			
<i>Kortfristiga fordringar</i>			
Kundfordringar		17 481 052	12 396 688
Aktuell skattefordran		85 368	0
Övriga fordringar		22 127	3 180 150
Förutbetalda kostnader och upplupna intäkter		3 057 406	2 179 684
Summa kortfristiga fordringar		20 645 953	17 756 522
Kassa och bank		8 886 626	7 027 973
Summa omsättningstillgångar		29 532 579	24 784 495
SUMMA TILLGÅNGAR		55 772 899	55 804 922

Koncernens balansräkning

Belopp i SEK per 31 december	2018	2017
EGET KAPITAL OCH SKULDER		
Eget kapital		
Aktiekapital	612 720	102 120
Övrigt tillskjutet kapital	323 400	323 400
Annat eget kapital inklusive årets resultat	-9 756 933	-9 233 206
Summa eget kapital	-8 820 813	-8 807 686
Långfristiga skulder		
Skulder till kreditinstitut	9 166 667	3 750 000
Skulder till koncernföretag	0	0
Övriga skulder	0	8 921 569
Summa långfristiga skulder	Not 7	12 671 569
Kortfristiga skulder		
Checkräkningskredit	Not 8	0
Skulder till kreditinstitut	15 833 334	12 328 431
Leverantörsskulder	3 838 343	3 091 605
Aktuell skatteskuld	0	1 675 141
Övriga skulder	5 211 871	4 136 689
Upplupna kostnader och förutbetalda intäkter	30 543 497	27 071 532
Summa kortfristiga skulder	55 427 045	51 941 038
SUMMA EGET KAPITAL OCH SKULDER	55 772 899	55 804 921

Koncernens kassaflödesanalys

Belopp i SEK. Avser perioden januari - december	2018	2017
Den löpande verksamheten		
Rörelseresultat	2 467 761	-20 886 608
Justeringar för poster som inte ingår i kassaflödet	8 236 898	8 618 263
Erhållen ränta	31 423	56 897
Erlagd ränta	-962 379	-993 042
Kassaflöde från den löpande verksamheten före förändringar i rörelsekapital	9 773 703	-13 204 490
<i>Kassaflöde från förändringar av rörelsekapital</i>		
Minskning(+)/ökning(-) av kundfordringar	-5 084 364	-1 627 141
Minskning(+)/ökning(-) av fordringar	2 194 933	-3 213 911
Minskning(-)/ökning(+) av leverantörsskulder	746 738	115 251
Minskning(-)/ökning(+) av kortfristiga skulder	-765 634	23 671 117
Kassaflöde från den löpande verksamheten	6 865 376	5 740 826
Investeringsverksamheten		
Förvärv av goodwill	0	-33 443
Förvärv av övriga immateriella anläggningstillgångar	-4 487 152	-5 824 492
Förvärv av inventarier, verktyg och installationer	-853 344	-1 102 165
Årets lämnade lån till koncernföretag	370 000	-370 000
Ny utlåning till utomstående	0	-41 369
Återbetalning av lån från utomstående	41 369	0
Kassaflöde från investeringsverksamheten	-4 929 127	-7 371 469
Finansieringsverksamheten		
Nyemission	0	323 520
Upptagna långfristiga lån	0	3 750 000
Ändring kortfristiga finansiella skulder	3 504 903	5 688 431
Amortering långfristiga lån	-3 504 902	-1 569 804
Kassaflöde från finansieringsverksamheten	1	8 192 147
Förändring av likvida medel	1 936 250	6 561 504
Likvida medel vid årets början	7 027 972	499 784
Kursdifferens i likvida medel	-77 596	-33 316
Likvida medel vid periodens slut	8 886 626	7 027 972

Noter till koncernredovisningen

Not 1 Redovisningsprinciper

Årsredovisningen har för första gången upprättats i enlighet med årsredovisningslagen och BFNAR 2012:1 Årsredovisning och koncernredovisning (K3).

Övergången till K3 har inte föranlett några ändrade redovisningsprinciper.

Fordringar

Fordringar har upptagits till de belopp varmed de beräknas inflyta.

Övriga tillgångar, avsättningar och skulder

Övriga tillgångar, avsättningar och skulder har värderats till anskaffningsvärden om inget annat anges nedan.

Intäktsredovisning

Inkomsten redovisas till det verkliga värdet av vad som erhållits eller kommer att erhållas. Företaget redovisar därför inkomsten till nominellt värde (fakturabelopp) om ersättningen erhålls i likvida medel direkt vid leverans. Avdrag görs för lämnade rabatter.

Materiella anläggningstillgångar

Materiella anläggningstillgångar redovisas till anskaffningsvärde med avdrag för ackumulerade avskrivningar och eventuella nedskrivningar. Tillgångarna skrivs av linjärt över tillgångarnas bedömda nyttjandeperiod förutom mark som inte skrivs av. Nyttjandeperioden omprövas per varje balansdag. Följande nyttjandeperioder tillämpas:

	Antal år
Inventarier, verktyg och maskiner	5

Immateriella anläggningstillgångar

Immateriella anläggningstillgångar redovisas till anskaffningsvärde med avdrag för ackumulerade avskrivningar och eventuella nedskrivningar. Tillgångarna skrivs av linjärt över tillgångarnas bedömda nyttjandeperiod. Nyttjandeperioden omprövas per varje balansdag. Pågående projekt skrivs inte av utan nedskrivningsprövas årligen. Följande nyttjandeperioder tillämpas:

	Antal år
Balanserade utgifter för utvecklingsarbeten och liknande arbeten	3-5
Goodwill	5

Företaget tillämpar den s.k. "aktiveringsmodellen" avseende internt upparbetade immateriella anläggningstillgångar. Metoden innebär att samtliga utgifter som uppfyller kriterierna i BFNAR 2012:1 aktiveras som immateriell anläggningstillgångar och skrivs av under tillgångens beräknade nyttjandeperiod. En omföring från fritt eget kapital till fond för utvecklingsavgifter inom bundet eget kapital görs för motsvarande belopp som aktiverats under året. Återföring från fonden till fritt eget kapital sker med motsvarande belopp som redovisade avskrivningar / nedskrivningar.

Leasing

Leasetagare

Företaget redovisar samtliga leasingavtal, såväl finansiella som operationella, som operationella leasingavtal. Operationella leasingavtal redovisas som en kostnad linjärt över leasingperioden.

Inkomstskatt

Aktuell skatt är inkomstskatt för innevarande räkenskapsår som avser årets skattepliktiga resultat och den del av tidigare räkenskapsårs inkomstskatt som ännu inte har redovisats.

Aktuell skatt värderas till det sannolika beloppet enligt de skattesatser och skatteregler som gäller på balansdagen.

Uppskjuten skatt är inkomstskatt för skattepliktigt resultat avseende framtida räkenskapsår till följd av tidigare transaktioner eller händelser. Uppskjuten skatt beräknas på temporära skillnader. En temporär skillnad finns när det redovisade värdet på en tillgång eller skuld skiljer sig från det skattemässiga värdet. Temporära skillnader beaktas ej i skillnader hänförliga till investeringar i dotterföretag, filialer, intresseföretag eller joint venture om företaget kan styra tidpunkten för återföring av de temporära skillnaderna och det inte är uppenbart att den temporära skillnaden kommer att återföras inom en överskådlig framtid. Skillnader som härrör från den första redovisningen av goodwill eller vid den första redovisningen av en tillgång eller skuld såvida inte den hänförliga transaktionen är ett rörelseförvärv eller påverkar skatt eller redovisat resultat utgör inte heller temporära skillnader.

Uppskjuten skattefordran avseende underskottsavdrag eller andra framtida skattemässiga avdrag redovisas i den omfattning det är sannolikt att avdragen kan avräknas mot framtida skattemässiga överskott.

Omräkning av poster i utländsk valuta

Fordringar och skulder i utländsk valuta har värderats till balansdagens kurs. Kursvinster och kursförluster på rörelsefordringar och rörelseskulder redovisas i rörelseresultatet medan kursvinster och kursförluster på finansiella fordringar och skulder redovisas som finansiella poster.

Koncernredovisning

Dotterföretag

Dotterföretag är företag i vilka moderföretaget direkt eller indirekt innehar mer än 50 % av röstetalet eller på annat sätt har ett bestämmande inflytande. Bestämmande inflytande innebär en rätt att utforma ett företags finansiella och operativa strategier i syfte att erhålla ekonomiska fördelar. Redovisningen av rörelseförvärv bygger på enhetssynen. Det innebär att förvärvsanalysen upprättas per den tidpunkt då förvärvaren får bestämmande inflytande. Från och med denna tidpunkt ses förvärvaren och den förvärvade enheten som en redovisningsenhet. Tillämpningen av enhetssynen innebär vidare att alla tillgångar (inklusive goodwill) och skulder samt intäkter och kostnader medräknas i sin helhet även för delägda dotterföretag.

Anskaffningsvärdet för dotterföretag beräknas till summan av verkligt värde vid förvärvstidpunkten för erlagda tillgångar med tillägg av uppkomna och övertagna skulder samt emitterade egetkapitalinstrument, utgifter som är direkt hänförliga till rörelseförvärvet samt eventuell tilläggsköpeskilling. I förvärvsanalysen fastställs det verkliga värdet, med några undantag, vid förvärvstidpunkten av förvärvade identifierbara tillgångar och övertagna skulder samt minoritetsintresse. Minoritetsintresse värderas till verkligt värde vid förvärvstidpunkten. Från och med förvärvstidpunkten inkluderas i koncernredovisningen det förvärvade företagens intäkter och kostnader, identifierbara tillgångar och skulder liksom eventuell uppkommen goodwill eller negativ goodwill.

Goodwill

Koncernmässig goodwill uppkommer när anskaffningsvärdet vid förvärv av andelar i dotterföretag överstiger det i förvärvsanalysen fastställda värdet på det förvärvade företagens identifierbara nettotillgångar. Goodwill redovisas till anskaffningsvärde med avdrag för ackumulerade avskrivningar och eventuell nedskrivning.

Eliminering av transaktioner mellan koncernföretag och intresseföretag

Koncerninterna fordringar och skulder, intäkter och kostnader och orealiserade vinster eller förluster som uppkommer vid transaktioner mellan koncernföretag, elimineras i sin helhet. Orealiserade vinster som uppkommer vid transaktioner med intresseföretag elimineras i den utsträckning som motsvarar koncernens ägarandel i företaget. Orealiserade förluster elimineras på samma sätt som orealiserade vinster, men endast i den utsträckning det inte finns någon indikation på något nedskrivningsbehov.

Not 2 Medelantal anställda

2018 2017

Medelantal anställda

Medelantalet anställda bygger på av bolaget betalda närvarotimmar relaterade till normal arbetstid.

Medelantal anställda har varit	41,00	41,00
--------------------------------	-------	-------

Not 3 Goodwill

2018-12-31 2017-12-31

Ingående anskaffningsvärde	13 858 857	13 825 414
Inköp		33 443
Utgående ackumulerade anskaffningsvärden	13 858 857	13 858 857
Ingående avskrivningar	-4 655 572	-1 884 358
Årets avskrivningar	-2 771 771	-2 771 214
Utgående ackumulerade avskrivningar	-7 427 343	-4 655 572
Utgående redovisat värde	6 431 514	9 203 285

Not 4 Övriga immateriella anläggningstillgångar

2018-12-31 2017-12-31

Ingående anskaffningsvärde	31 315 593	25 491 101
Inköp	4 487 152	5 824 492
Utgående ackumulerade anskaffningsvärden	35 802 745	31 315 593
Ingående avskrivningar	-13 653 387	-9 201 138
Årets avskrivningar	-4 844 769	-4 452 249
Utgående ackumulerade avskrivningar	-18 498 156	-13 653 387
Ingående nedskrivningar	-903 382	0
Årets nedskrivningar	0	-903 382
Utgående ackumulerade nedskrivningar	-903 382	-903 382
Utgående redovisat värde	16 401 207	16 758 824

Not 5 Inventarier, verktyg och installationer

2018-12-31 2017-12-31

Ingående anskaffningsvärde	3 251 764	2 212 546
Inköp	773 085	1 055 770
Försäljningar/utarangeringar	-1 216 831	-16 552
Utgående ackumulerade anskaffningsvärden	2 808 018	3 251 764
Ingående avskrivningar	-1 869 002	-1 440 531
Försäljningar/utarangeringar	1 300 639	-
Årets avskrivningar	-623 907	-428 471
Utgående ackumulerade avskrivningar	-1 192 270	-1 869 002
Utgående redovisat värde	1 615 748	1 382 762

Not 6 Andra långfristiga fordringar

Koncernen 2018-12-31 2017-12-31

Ingående depositioner	421 369	10 000
Nya lån	0	411 369
Amorteringar	-411 369	0
Utgående ackumulerade anskaffningsvärden	10 000	421 369
Utgående redovisat värde	10 000	421 369

Not 7 Långfristiga skulder

Koncernen 2018-12-31 2017-12-31

Amortering inom 2 till 5 år	9 166 667	12 671 569
-----------------------------	-----------	------------

Not 8 Checkräkningskredit

Koncernen	2018-12-31	2017-12-31
Beviljad checkräkningskredit uppgår till:	5 000 000	5 000 000

Not 9 Ställda säkerheter

Koncernen	2018-12-31	2017-12-31
Företagsinteckningar	10 000 000	10 000 000
Andra ställda panter	200 000	200 000
Summa ställda säkerheter	10 200 000	10 200 000

Not 10 Väsentliga händelser efter räkenskapsårets slut**Planerad notering på Nasdaq First North**

Under hösten 2018 har vi påbörjat förberedelserna och processen med att notera bolagets aktie på Nasdaq First North, utöver de rent formella åtgärderna såsom anslutning till Euroclear och ändring av bolagskategori har vi även välkomnat ett antal institutionella och professionella investerare som nya aktieägare. Noteringen är planerad under första halvan 2019 och rådgivare är Erik Penser Bank.

Not 11 Definition av nyckeltal*Soliditet*

Justerat eget kapital i procent av balansomslutning

Avkastning på eget kapital

Resultat efter finansiella poster i procent av genomsnittligt justerat eget kapital

EBITDA

Resultat före avskrivningar

ARR

Annual recurring revenue, bolagets årligen återkommande intäkter

Revisors rapport avseende nya finansiella rapporter över historisk finansiell information

Till styrelsen i Upsales Technology AB (publ)

Revisors rapport avseende nya finansiella rapporter över historisk finansiell information.

Vi har utfört en revision av de finansiella rapporterna för Upsales Technology AB (publ) på s. F2 - F9, som omfattar koncernens balansräkning per den 31 december 2018 och 31 december 2017 samt koncernens resultaträkningar, kassaflödesanalyser och redogörelser för förändringar i eget kapital för dessa år samt ett sammandrag av väsentliga redovisningsprinciper och andra tilläggsupplysningar.

Styrelsens och verkställande direktörens ansvar för de finansiella rapporterna

Det är styrelsen och verkställande direktören som har ansvaret för att de finansiella rapporterna tas fram och presenteras på ett sådant sätt att de ger en rättvisande bild av finansiell ställning, resultat, förändringar i eget kapital och kassaflöde i enlighet med BFNAR 2012:1 Årsredovisning och koncernredovisning (K3), och årsredovisningslagen och kompletterande tillämplig normgivning. Denna skyldighet innefattar utformning, införande och upprätthållande av intern kontroll som är relevant för att ta fram och på rättvisande sätt presentera de finansiella rapporterna utan väsentliga felaktigheter, oavsett om de beror på oegentligheter eller fel. Styrelsen ansvarar även för att de finansiella rapporterna tas fram och presenteras enligt kraven i prospektförordningen 809/2004/EG.

Revisorns ansvar

Vårt ansvar är att uttala oss om de finansiella rapporterna på grundval av vår revision. Vi har utfört vår revision i enlighet med FARs rekommendation RevR 5 *Granskning av finansiell information i prospekt*. Det innebär att vi följer FARs etiska regler och har planerat och genomfört revisionen för att med rimlig säkerhet försäkra oss om att de finansiella rapporterna inte innehåller några väsentliga felaktigheter. Revisionsföretaget tillämpar ISQC 1 (International Standard on Quality Control) och har därmed ett allsidigt system för kvalitetskontroll vilket innefattar dokumenterade riktlinjer och rutiner avseende efterlevnad av yrkesetiska krav, standarder för yrkesutövningen och tillämpliga krav i lagar och andra författningar.

Vi är oberoende i förhållande till Upsales Technology AB (publ) enligt god redovisningssed i Sverige och har i övrigt fullgjort vårt yrkesetiska ansvar enligt dessa krav.

En revision i enlighet med FARs rekommendation RevR 5 Granskning av finansiell information i prospekt innebär att utföra granskningsåtgärder för att få revisionsbevis som bestyrker belopp och upplysningar i de finansiella rapporterna. De valda granskningsåtgärderna baseras på vår bedömning av risk för väsentliga felaktigheter i de finansiella rapporterna oavsett om de beror på oegentligheter eller fel. Vid riskbedömningen överväger vi den interna kontroll som är relevant för bolagets framtagande och rättvisande presentation av de finansiella rapporterna som en grund för att utforma de revisionsåtgärder som är tillämpliga under dessa omständigheter men inte för att göra ett uttalande om effektiviteten i bolagets interna kontroll. En revision innebär också att utvärdera tillämpligheten av använda redovisningsprinciper och rimligheten i de betydelsefulla uppskattningar som styrelsen och verkställande direktören gjort samt att utvärdera den samlade presentationen i de finansiella rapporterna.

Vi anser att de revisionsbevis vi har inhämtat är tillräckliga och ändamålsenliga som underlag för vårt uttalande.

Uttalande

Enligt vår uppfattning ger de finansiella rapporterna en rättvisande bild i enlighet med BFNAR 2012:1 Årsredovisning och koncernredovisning (K3), och årsredovisningslagen och kompletterande tillämplig normgivning av Upsales Technology AB (publ) koncernställning per den 31 december 2018 och 31 december 2017 samt koncernens resultat, redogörelse för förändringar i eget kapital och kassaflöde för dessa år.

Stockholm den 13 mars 2019

Grant Thornton Sweden AB

Johan Grudet
Auktoriserad revisor

Adresser

Emittenten

Upsales Technology AB (publ)

Sveavägen 21
111 34 Stockholm
Hemsida: www.upsales.com
Telefonnummer: 08 505 806 00

Finansiell rådgivare och emissionsinstitut

Erik Penser Bank AB

Box 7405
Apelbergsgatan 27
103 91 Stockholm
Hemsida: www.penser.se
Telefonnummer: 08 463 80 00

Legal rådgivare

Bird & Bird

Norrlandsgatan 15
111 43 Stockholm
Hemsida: www.twobirds.com
Telefonnummer: 08 506 320 00

Revisor

Grant Thornton

Sveavägen 20
Box 7623
103 94 Stockholm
Hemsida: www.grantthornton.se
Telefonnummer: 08 563 070 00

Central värdepappersförvarare

Euroclear Sweden AB

Box 191
Klarabergsviadukten 63
101 23 Stockholm
Hemsida: www.euroclear.se
Telefonnummer: 08 407 09 00

Den här sidan har avsiktligen lämnats tom

UPSALES