

Pressmeddelande den 18 april 2018

Awardit AB (publ) har tecknat ett nytt fyraårigt koncernavtal med Ahlsell AB (publ) för expansion av lojalitetsprogram

Awardit och Ahlsell har tecknat ett nytt långsiktigt avtal på koncernnivå om expansion av Ahlsells olika lojalitetsprogram i Sverige och internationellt.

Awardit och Ahlsell Sverige har samarbetat i över 10 år och har idag avtalat om ytterligare fördjupat samarbete över de kommande fyra åren. Det nya avtalet ligger på koncernnivå och innebär en tydlig ambition att satsa ytterligare på befintliga lojalitetsprogram och implementera nya lojalitetsprogram för Ahlsells olika varumärken och verksamheter. Enligt avtalet kan Ahlsell avropa nya lojalitetsprogram för sina verksamheter i Sverige och på övriga marknader till en fast kostnad. Första marknad på tur står Norge där ett projekt för implementering av lojalitetsprogram redan har inletts. Avtalet löper på fyra år med årsvis förlängning därefter.

Med utgångspunkt från Ahlsells tillväxtplan för befintligt lojalitetsprogram på den svenska marknaden så bedöms den rullande tillkommande tillväxten uppgå till 5-7 mkr under det första året och 20-25 mkr under det fjärde året i förhållande till dagens nivå. Awardits vinstmarginal på denna tillväxt beräknas ligga i paritet med den historiska vinstmarginalen i verksamheten som helhet. Till detta kommer intäkter från nya lojalitetsprogram och marknader som är svårare att förutspå i belopp och tid men som med stor sannolikhet kommer att vara av väsentlig betydelse för Awardit.

Ahlsell har enligt avtalet rätt till en provision på Awardits försäljningsökning vad gäller poänghandeln. Provisionen är minst 1 % och högst 15% och beräknas årsvis i efterskott och baseras på försäljningsökningen i förhållande till föregående år med vissa avdrag. T.ex. innebär en ökning med 10% att Ahlsell erhåller en provision på 10% och en ökning med 18% innebär att Ahlsell skall erhålla en provision på 15% på ökningsbeloppet.

”Det är oerhört glädjande att samarbetet med Ahlsell fördjupas, tas till koncernnivå och att det finns en tydlig ambition att växa lojalitetsprogrammen. Det kommer att innebära väsentligt ökad tillväxt och lönsamhet för Awardit. Vi är och förblir en stolt leverantör till Ahlsell som är en ledstjärna i sin bransch både i Sverige och internationellt.” säger Niklas Lundqvist, VD Awardit.

”Awardit är och har varit vår partner för vårt kundlojalitetsprogram, A-klubben, i många år och tillsammans har vi skapat ett framgångsrikt program för våra kunder. I och med det nya avtalet kommer vi att fortsätta att växa tillsammans, utveckla programmet och erbjuda den



bästa kundklubben i branschen för våra kunder. För oss är awardit den partner som passar oss bäst och vi ser fram mot ett fortsatt utvecklande partnerskap flera år framåt” säger Stefan Konyi, Chef tjänsteutveckling, Ahlsell Sverige AB.

För ytterligare information, kontakta:

Niklas Lundqvist, VD

Mobil 0704-82 20 74

Epost niklas.lundqvist@awardit.se

Om Awardit

Awardit hjälper företag att öka sin omsättning och lönsamhet genom att implementera och driva lojalitetsprogram och motivationsprogram riktade mot konsument- och företags-kunder samt säljkårer. Awardit fungerar bl.a. som en bank för digitala poängvalutor och tillhandahåller allt från egenägda, fristående lojalitetsprogram till komplexa alliansprogram med hundratals partners och clearing av transaktioner mellan dessa. Awardit driver även ett lojalitetsprogram under eget varumärke genom dotterbolaget Rewardit AB (www.rewardit.se) samt Sveriges ledande cash-back program för idrottsföreningar genom Sponsorhuset AB (www.sponsorhuset.se).

Bolagets aktie, med kortnamn AWRD, är föremål för handel på Nasdaq First North Stockholm med Aqurat Fondkommission AB som Certified Adviser.

Detta pressmeddelande innehåller insiderinformation som Awardit AB är skyldigt att offentliggöra enligt EU:s marknadsmissbruksförordning, Informationen lämnades, genom ovanstående kontaktpersons försorg, för offentliggörande den 18 april 2018 kl 16:15.