



URB-IT AB (publ)
Bokslutskommuniké
Januari - December 2017



urb·it

2017 SAMMANFATTNING

Finansiell utveckling under perioden januari-december 2017

- Nettoomsättningen för Urb-it AB (publ), nedan benämnt ”Bolaget” eller ”Urb-it”, uppgick under perioden 1 januari 2017 – 31 december 2017 till 955 TSEK, (260 TSEK).
- Under perioden 1 januari 2017 - 31 december 2017 uppgick Bolagets rörelseresultat till -118 088 TSEK (-54 542 TSEK).
- Under perioden 1 januari 2017 - 31 december 2017 redovisade Bolaget ett resultat före skatt om -119 132 TSEK (-54 994 TSEK).
- Resultatet per aktie uppgick under perioden 1 januari – 31 december 2017 till -7,56 SEK (-5,23 SEK)¹.

Finansiell utveckling under perioden oktober-december 2017

- Nettoomsättningen för Urb-it AB (publ), nedan benämnt ”Bolaget” eller ”Urb-it”, uppgick under perioden 1 oktober 2017 – 31 december 2017 till 532 TSEK, (150 TSEK).
- Under perioden 1 oktober 2017 - 31 december 2017 uppgick Bolagets rörelseresultat till -44 491 TSEK (-12 940 TSEK).
- Under perioden 1 oktober 2017 - 31 december 2017 redovisade Bolaget ett resultat före skatt om -44 472 TSEK (-13 377 TSEK).
- Resultatet per aktie uppgick under perioden 1 oktober – 31 december 2017 till -2,24 SEK (-2,10 SEK)¹.

Väsentliga händelser under det fjärde kvartalet

- Ökade satsningar har gjorts när det gäller att utveckla tjänster som Shop & Drop och Urb-its Checkout-lösning.
- Ett omfattande strategiarbete inleddes för att sätta riktningen för 2018
- Urb-it's leverans-API färdigställdes och rullades ut för pilottestning med utvalda handlare och partners.
- Matt Gayleard (tidigare Head of Marketing för Urb-it i London med bakgrund från Nokia, Microsoft och Unilever) utnämndes till Chief Marketing Officer (CMO).
- Bolaget gjorde under årets fjärde kvartal en nedskrivning om cirka 17 MSEK av immateriella tillgångar hänförliga till utvecklingen av Bolagets marknadsplats samt inventory management system. Bakgrunden till detta beslut är en strategiförändring där dessa produkter ej kommer att vara fokus i framtiden.

¹ Justerat för split som gjordes 20 maj 2017 om 1:11 333

Väsentliga händelser efter utgången av kvartalet

- Strategi för 2018 färdigställdes och innebär i korthet: (1) Ny marknadsposition, (2) förnyad prismodell, (3) ny snabbriktig organisation samt (4) förenklad plattform och omprioriterad utveckling.
- Den 14 februari 2018 utsåg Bolagets styrelse den tidigare produktchefen (CPO) Kevin Kviblad till ny verkställande direktör.
- Bolagets styrelse beslutade att föreslå bolagsstämman att genomföra en företrädesemission om totalt 59 568 897 aktier till en teckningskurs av en (1) krona, vilket beräknas tillföra Bolaget totalt cirka 60 MSEK före emissionskostnader. Styrelseledamot och största aktieägare i Bolaget, Lage Jonason, avser att teckna sin pro rata-andel av Emissionen, varav upp till cirka 20 MSEK kan komma att betalas genom kvittning av fordringar mot Bolaget.

VD HAR ORDET

Jag glad och ödmjuk inför möjligheten att få utveckla Urb-it utifrån en ny affärsplan, nytt fokus och förnyad energi.



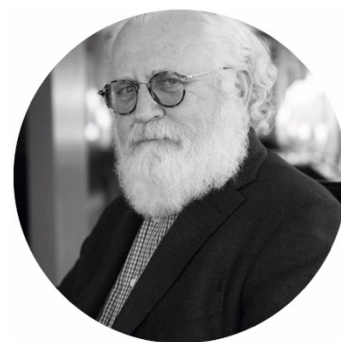
Vi har avslutat försöket att adressera on-demand marknaden genom att bygga en egen marknadsplats. Det lät bra, men visade sig vara en alltför kostsam väg framåt. I stället fokuserar vi på de delar av verksamheten som har visat sig vara framgångsrika, där vi förser detaljhandeln med produkter och tjänster som möjliggör att erbjuda leveranser samma dag och där konsumenten själv får bestämma var och när de ska få sina varor levererade.

Nu har vi en ny ledningsgrupp på plats och vi har implementerat en platt organisationsstruktur med färre och kortare beslutsvägar på de tre marknaderna. Antalet anställda och antalet konsulter har minskat radikalt liksom kostnaderna. Vi har introducerat nya prismodeller, runt vilka vi nu samtalar med befintliga och nya kunder.

Under 2018 kommer vi att fortsätta att utveckla vår affärsplan för att kunna förverkliga våra mål om att bli detaljhandelns självklara val för flexibla, personliga och miljövänliga leveranser samma dag.

Kevin Kviblad
Verkställande direktör

ORD PÅ VÄGEN FRÅN AVGÅENDE VD



Vid sin start identifierade Urb-it "last mile" som ett för konsumenten olöst problem vid e-handel. Alla undersökningar och all erfarenhet visade och visar alltså att konsumenter har en hög betalvilja för att få sin inköpta vara levererad på tid och plats som man själv bestämmer. Under 2014 och 2015, när försöksverksamheten inleddes i Stockholm, var inte retailers fullt ut intresserade av frågan om "last mile". Urb-it kom då att välja en väg för sin affärsutveckling som, sett i efterhand, blev dyr och omständlig, nämligen att i princip ersätta retailern med att bygga en egen marknadsplats.

Om denna marknadsplats kan man endast säga att det var djärvt och visionärt tänkt, eller om man vill vara negativ, att det var naivt. En egen marknadsplats för med sig en omfattande teknisk komplexitet, driver kostnaderna till mycket höga nivåer och förutsätter att man ganska snabbt, efter massiva marknadsförings-kampanjer, kan ändra existerande kundbeteenden. En marknadsplats i form av en app är ju egentligen endast en virtuell galleria, inget annat.

Att idén om en marknadsplats måste överges har stått klart ett antal månader. Men vad skall komma i stället? Urb-it nu tar ett par steg tillbaka, blir mindre visionärt och ägnar sig i stället åt något som fungerar och som det finns en stigande efterfrågan på. Dessutom är det ett område där vår mest tydliga konkurrensfördel verkligen fungerar till 100 procent.

Urb-it har sedan sin etablering genomfört (utöver ett stort antal provleveranser) närmare 8 000 överlämningar som kunder har betalt för. Dessa kunder har varit mycket nöjda med överlämnandet och genomgående betygsatt detta mycket nära 5 på en 5-gradig skala. Vad konsumenterna särskilt fäst sig vid och uppskattat har varit just det personliga överlämnandet.

De retailers, som vi idag har stort affärsflöde med, är just de som använder sig av Urb-it tjänst som en överlämnandetjänst och inte är lika intresserade av att figurera på en marknadsplats.

Den nya strategin stadfästes i början av detta år och genomförandet av den är i full gång. Vi räknar med att den nya kostnadsbasen för hela företaget kommer att hamna under 3 MSEK per månad och har mycket goda skäl att tro att intäkter i paritet med denna kostnads massa har sett dagens ljus inom 18 månader. Vi kommer i den kommande årsredovisningen ytterligare utveckla strategins huvudpunkter.

Det ekonomiska utfallet för 2017 är vad det är. Intäkterna har i huvudsak lyst med sin frånvaro och vi gör stora nedskrivningar på våra immateriella tillgångar avseende marknadsplats samt inventory management system. Det är dock ingen mening med att gråta över spilld mjölk; man måste se framåt.

Vad som har behövts göras har nu också genomförts, utan sentimentalitet. Jag anser att Urb-it, trots en mycket besvärlig och kostsam start, äntligen är inne på en väg som skall leda till vinst. För att genomföra affärsplanen behövs dock mer pengar. Styrelsen föreslår därför en emission av aktier med företrädesrätt för nuvarande aktieägare.

Lage Jonason
Avgående verkställande direktör

OM URB-IT

Urb-it är ett plattformsföretag som genom sina produkter och tjänster, kopplat till ett nätverk av Urbers, erbjuder flexibla, personliga och miljövänliga leveranser samma dag till handlare och konsumenter i stora städer.

Företaget grundades i Stockholm år 2014, och verksamheten lanserades tidigt under 2015. Under årsskiftet 2015/2016 lanserades verksamheten i Paris och under hösten 2016 i London. I juli 2017 listades Urb-it på Nasdaq First North.

I en växande on-demand ekonomi erbjuder Urb-it produkter och tjänster som stärker handlare och partners konkurrenskraft genom flexibla, personliga och miljövänliga leveranser samma dag. Det genomförs via en produktsvit där Urb-it integreras direkt mot handlarens e-handel som ett leveransalternativ, eller som en del av handlarens befintliga köpflöde, exempelvis click & collect.

Leveransen utförs av Urbers som är en del av Urb-it's nätverk av personer som erbjuder en förstklassig och personlig service till handlare och konsumenter. Genom en flexibel anställningsform kan Urbers välja leveransuppdrag via Urber appen och leverera på ett miljövänligt sätt: till fots, på cykel eller med kollektivtrafik.

LÄRDOMAR FRÅN 2016/2017

Under 2016 och 2017 arbetade Urb-it enligt en konsumentfokuserad och marknadsplatsorienterad affärsmodell. Den övergripande inriktningen på samtliga tre marknader var att integrera med handlare i syfte att driva produkter och i nästa steg konsumenter till Urb-it's marknadsplats, genom marknadsföring och ökad varumärkeskänedom.

Under Q4 2017 resulterade detta tillvägagångssätt i ett antal positiva resultat, men i inte i linje med företagets förväntningar. Marknadsplatsen tvingade Urb-it att agera återförsäljare, där Urb-it marknadsförde såväl handlarens produkter som sina egna tjänster. I den modellen konkurrerade Urb-it inte bara med andra leveransföretag, utan även med andra marknadsplatser. Marknadsplatsen hade krävt en avsevärt större satsning under en längre period för att bygga nödvändig trafik, momentum och lönsamhet.

Urb-it lämnar därför marknadsplatsen och fokuserar på att bli det naturliga valet hos handlare och konsumenter för flexibla, personliga och miljövänliga samma-dag leveranser. Det är leveransen som är och har varit Urb-it's konkurrensfördel och det är leveransen som har resulterat i 4.9 av 5.0 i genomsnittlig kundnöjdhet över tre marknader.

Det finns emellertid ett värde i 2016–2017 års ansträngningar som ger Urb-it fart in i 2018. Marknadsplatsen var ett skyltfönster för Urb-it i den tidiga marknadsetableringen, inte minst i London och Paris, och det hjälpte Urb-it att attrahera och engagera handlare runt Urb-it's affärsidé. Beviset för detta är över 400 tecknade kontrakt med handlare och partners. Dessutom har Urb-it byggt upp en god varumärkeskänedom genom ett flertal riktade marknadsföringskampanjer.

NY STRATEGI 2018

År 2017 var året då Urb-it's affärsmodell utvärderades, omformulerades och utvärderades igen. Lärdomen var att Urb-it's kärnverksamhet och konkurrensfördel, nämligen leveransen, både fungerar, efterfrågas och överträffar konsumenternas förväntningar.

Under 2018 kommer Urb-it därför att fokusera på just leveransen, för att kunna förverkliga företagets vision om att bli detaljhandels självklara val för flexibla, personliga och miljövänliga leveranser samma dag. Med detta lämnar Urb-it även marknadsplatsen. Företagets omformulerade strategi för 2018 sammanfattas enligt:

- 1) Ny marknadsposition
- 2) Förnyad prismodell
- 3) Ny snabbriktig organisation
- 4) Förenklad plattform och omprioriterad utveckling

Urb-it rör sig bort från marknadsplatsen och därmed mot de befintliga konsumentbeteendena och Urb-it's konkurrensfördel. Istället för att bygga stöd för och driva trafik till en egen marknadsplats kommer Urb-it eftersträva att bli den självklara partnern på redan existerande försäljningskanaler och därmed stärka handlarens konkurrenskraft och erbjudande mot konsument. Med detta ökar storleken på Urb-it's potentiella kundbas från ett antal tusen app-nedladdningar till miljontals e-handlare i London, Stockholm och Paris.

Den affärsmodellen, kopplat med en stark utveckling på marknaden för samma dag leveranser (43 % årlig tillväxt till år 2025 enligt McKinsey 2017), tillåter Urb-it att förnya sin prismodell för att förbättra lönsamheten per transaktion.

Marknadsplatsen krävde stora resurser i både utveckling, integration, underhåll och marknadsföring. Därför kan Urb-it under 2018 minska storleken på organisationen och dess kostnads massa med omkring två tredjedelar, samtidigt som en ny, platt organisation, med kortare beslutsvägar och tydligare målbild, kan röra sig snabbare för att möta handlarnas och konsumenternas behov.

Slutligen kan den tekniska plattformen förenklas avsevärt, snabbhet och kvalitet kan höjas och produktutvecklingen kan för första gången fokusera på att skapa just den bekväma, flexibla, personliga och miljövänliga leveransen som definierar Urb-it.

MARKNADEN

Urb-it opererar på marknaden för samma-dag leveranser, en marknad som med en 43 % årlig tillväxt estimeras att stå för 20 % av alla B2C leveranser år 2025 (McKinsey, 2017), med yngre, urbana konsumenter som huvudsaklig användargrupp och tillväxtsegment. Allt fler konsumenter är villiga att betala betydande premier för samma-dagleverans och stora handlare (såsom H&M och Zara) lyfter allt oftare fram behovet av att säkerställa snabbare och mer flexibla leveranser.

Detaljhandeln genomgår en digital transformation och digitaliseringen och e-handeln växer kraftigt, samtidigt som den urbana konsumentens krav på bekvämlighet, flexibilitet och valbarhet ökar. Det är en trend som får ytterligare kraft av data-drivna företag som Netflix och

Uber och som sätter tonen för att skräddarsydda lösningar efter individens unika behov. Det är det konsumenten förväntar sig i allt högre utsträckning.

Bara under de senaste åren har utvecklingen tagit ordentliga kliv. Under 2014–2015 saknades fokus hos handlarna på att knyta ihop sina säljkanaler. Idag använder istället allt fler fullständiga lösningar genom företag som Viskan, Sitoo, Magento, Prestashop och WooCommerce. Sammantaget möter Urb-it en marknad under 2018 som har ett större och växande intresse, och som är avsevärt bättre rustade för samma-dagleveranser och Urb-it's tjänster.

PRODUKTSVIT

Leverans API

Urb-it's Leverans API tillåter handlare och partners att integrera direkt med Urb-it genom sina egna applikationer och webbplatser, till exempel som leveransalternativ på handlarens e-handel.

Service First

Service First är tjänst som tillåter handlaren att boka leveranser från den fysiska butiken till konsument. Via Urb-it's Business Portal läggs ordern av handlaren från butik och konsumenten får därefter leveransinformation via sms.

eCheckout

Genom eCheckout kan Urb-it tillhandahålla bokning, betalflöde och leverans till kunden via nätverket av Urbers. eCheckout är framtagen för att kunna användas som last mile leverans för Click & Collect från butik eller andra uthämningsställen.

Urber App

Urber App är verktyget som Urbern använder för att kunna se och plocka leveransuppdrag. Urber appen möjliggör ett flexibelt extrajobb med snabb betalning, helt på Urberns villkor.

Business Portal

Business Portalen är ett webbgränssnitt där handlaren kan boka leveranser från den fysiska butiken till mottagaren. Verktyget innehåller även funktionalitet för att se, administrera och följa upp leveranser.

ORGANISATION

Under augusti 2017 påbörjades en omorganisation i syfte att effektivisera verksamheten, inte minst produktutveckling som har genomgått en resa från klassisk IT-organisation till snabbrikliga, autonoma team med ägarskap från idé till leverans.

Med den nya strategin för 2018 kunde organisationen effektiviseras ytterligare och i februari 2018 presenterades företagets nya organisationsstruktur. Företagets styrning centraliseras i en platt modell i syfte att skapa kortare beslutsvägar, samt enad riktning och måluppföljning. Syftet är att skapa en snabbare och rörligare organisation som bättre kan möta marknadens behov.

FINANSIELL INFORMATION

Nettoomsättning och resultat helår 2017

Bolagets nettoomsättning uppgick under perioden 1 januari 2017 – 31 december 2017 till 955 TSEK, vilket motsvarar en ökning med 694 TSEK jämfört med perioden 1 januari 2016 - 31 december 2016 då nettoomsättningen uppgick till 260 TSEK. Ökningen beror på fortsatt ökad etablering på marknaden och fler integrerade Retailers. Under perioden 1 januari 2017 - 31 december 2017 uppgick Bolagets rörelseresultat till -118 088 TSEK vilket motsvarar en minskning om 63 546 TSEK jämfört med perioden 1 januari 2016 – 31 december 2016 då rörelseresultatet uppgick till -54 542 TSEK. Minskningen beror främst på omkostnader i samband med expansion av Bolagets verksamhet samt nedskrivning av immateriella tillgångar hänförliga till utvecklingen av Bolagets marknadsplats och inventory management system.

Nettoomsättning och resultat fjärde kvartalet 2017

Bolagets nettoomsättning uppgick under perioden 1 oktober 2017 – 31 december 2017 till 532 TSEK, vilket motsvarar en ökning med 383 TSEK jämfört med perioden 1 oktober 2016 - 31 december 2016 då nettoomsättningen uppgick till 150 TSEK. Ökningen beror på fortsatt ökad etablering på marknaden och fler integrerade Retailers. Under perioden 1 oktober 2017 - 31 december 2017 uppgick Bolagets rörelseresultat till -31 551 TSEK vilket motsvarar en minskning om 63 546 TSEK jämfört med perioden 1 oktober 2016 – 31 december 2016 då rörelseresultatet uppgick till -12 940 TSEK. Minskningen beror främst på omkostnader i samband med expansion av Bolagets verksamhet samt nedskrivning av immateriella tillgångar hänförliga till utvecklingen av Bolagets marknadsplats och inventory management system.

Likviditet och finansiering

Likvida medel uppgick per den 31 december till 2 247 TSEK jämfört med 1 415 TSEK samma period föregående år. Koncernens kortfristiga skulder uppgick till 22 045 TSEK. Vid samma tidpunkt föregående år uppgick de kortfristiga skulderna till 47 262 TSEK. Eget kapital uppgick på balansdagen till 12 059 TSEK jämfört med 11 079 TSEK samma period 2016. Detta förklaras framförallt genom att Urb-it under perioden till stor del finansierats genom en nyemission där huvuddelen av tidigare lån konverterades till eget kapital i juli 2017 samtidigt som Bolaget gjort ytterligare förluster under året. Anläggningstillgångarna har under årets fjärde kvartal ackumulerats till 48 148 TSEK jämfört med 31 364 TSEK vid samma tidpunkt föregående år. Ökningen beror på bolagets fortsatta utveckling av den tekniska plattformen.

Personal och organisation

Per den 31 december 2017 hade Urb-it koncernen totalt 57 heltidsanställda, av vilka 34 arbetade i Sverige och 14 i Paris och 9 i London. Föregående år uppgick antalet anställda till 26 i Stockholm och 8 i Paris och 6 personer i London.

Transaktioner med närstående part

Under årets fjärde kvartal har Bolaget utnyttjat delar av låneutfästelsen från Lage Jonason vilket resulterat i en upplåning på totalt cirka 16,1 MSEK under kvartalet. Totalt uppgick Lage Jonasons utlåning till Bolaget till 20,8 MSEK per helårets utgång.

Väsentliga risker och osäkerhetsfaktorer

Fram till dess verksamheten genererar ett positivt kassaflöde, är det styrelsens och ledningens uppgift att löpande pröva frågan om förutsättningarna för att fortsatt drift föreligger. Styrelsens

bedömning är att erforderlig likviditet kommer att tillföras verksamheten genom löpande intäkter, upplåning och utökning av det egna kapitalet.

Finansiering och going concern

Bolagets styrelse beslutade att föreslå bolagsstämman att genomföra en företrädesemission om totalt 59 568 897 aktier till en teckningskurs av en (1) krona, vilket beräknas tillföra Bolaget totalt cirka 60 MSEK före emissionskostnader. Styrelseledamot och största aktieägare i Bolaget, Lage Jonason, avser att teckna sin pro rata-andel av Emissionen, varav upp till cirka 20 MSEK kan komma att betalas genom kvittning av fordringar mot Bolaget. Storleken på emissionslikviden är sådan att styrelsen bedömer att den täcker rörelsekapitalbehovet för den kommande tolv månadersperioden.

Aktien²

Sammanställning

	2017	2016
Antal utestående aktier per 31 dec	19 856 299	11 333 000
<i>Antal utestående aktier per 31 dec efter utnyttjande av TO/konvertibler</i>	<i>21 201 356</i>	<i>11 718 549</i>
<i>Genomsnittligt antal aktier jan-dec</i>	15 766 604	10 507 177
<i>Genomsnittligt antal aktier jan-dec efter utnyttjande av TO/konvertibler</i>	<i>17 111 661</i>	<i>10 892 726</i>
Genomsnittligt antalet aktier okt-dec	19 856 299	11 172 860
<i>Genomsnittligt antal aktier okt-dec efter utnyttjande av TO/konvertibler</i>	<i>21 201 356</i>	<i>11 558 408</i>

Ägarförteckning per 2017-09-30	Antal	Kapital %	Röster%
Lage Jonason ³	8 078 204	40,68%	40,68%
Swedbank Robur Fonder AB	1 666 667	8,39%	8,39%
Gerald Engström	1 474 946	7,43%	7,43%
Erik Mitteregger förvaltning AB	1 283 144	6,46%	6,46%
Zenith Venture Capital AB	1 035 979	5,22%	5,22%
BearingPoint Holding B.V.	668 647	3,37%	3,37%
Mats Forsberg	657 314	3,31%	3,31%
Paul Lederhausen	500 000	2,52%	2,52%
Palmstierna Invest AB	441 987	2,23%	2,23%
Astrid Jonason	415 000	2,09%	2,09%
<i>Övriga befintliga aktieägare</i>	<i>3 634 411</i>	<i>18,29%</i>	<i>18,29%</i>
Summa	19 856 299	100,00%	100,00%

Ägarförteckning per 2017-12-31	Antal	Kapital %	Röster%
Lage Jonason ⁴	8 078 204	40,68%	40,68%
Swedbank Robur Fonder AB	1 666 667	8,39%	8,39%
Gerald Engström	1 474 946	7,43%	7,43%
Erik Mitteregger förvaltning AB	1 283 144	6,46%	6,46%
Zenith Venture Capital AB	1 035 979	5,22%	5,22%
BearingPoint Holding B.V.	668 647	3,37%	3,37%
Mats Forsberg	657 314	3,31%	3,31%
Paul Lederhausen	500 000	2,52%	2,52%
Palmstierna Invest AB	441 987	2,23%	2,23%
Astrid Jonason	420 000	2,12%	2,12%
<i>Övriga befintliga aktieägare</i>	<i>3 629 411</i>	<i>18,28%</i>	<i>18,28%</i>
Summa	19 856 299	100,00%	100,00%

² Justerat för split som gjordes 2017-05-20 om 1:11 333

³ Styrelseledamoten Lage Jonason äger 7 885 543 aktier privat och 192 661 aktier via bolaget Lage Jonason AB.

⁴ Styrelseledamoten Lage Jonason äger 6 885 543 aktier privat och 1 192 661 aktier via bolaget Lage Jonason AB.

KONCERNRESULTATRÄKNING

Belopp i SEK	Okt-Dec 2017	Okt-Dec 2016	Jan-Dec 2017	Jan-Dec 2016
Rörelsens intäkter, lagerförändringar m.m.				
Nettoomsättning	532 469	149 616	954 726	260 326
Aktiverat arbete för egen räkning	5 282 663	13 845 754	27 897 813	32 082 096
Övriga rörelseintäkter	597 347	-17 899	602 708	1 339
Summa rörelseintäkter, lagerförändringar m.m.	6 413 479	13 977 471	29 455 247	32 343 761
Rörelsekostnader				
Övriga externa kostnader	-12 846 414	-15 989 536	-67 130 488	-55 102 560
Personalkostnader	-11 635 232	-8 973 635	-42 729 456	-23 023 345
Av- och nedskrivningar av materiella och immateriella anläggningstillgångar	-26 406 461	-1 974 874	-37 657 963	-8 779 444
Övriga rörelsekostnader	-16 074	20 198	-25 404	19 549
Summa rörelsekostnader	-50 904 181	-26 917 667	-147 543 311	-86 885 800
Rörelseresultat	-44 490 702	-12 940 196	-118 088 064	-54 542 039
Finansiella poster				
Övriga ränteintäkter och liknande resultatposter	3 392	119	9 023	342
Räntekostnader och liknande resultatposter	14 940	-437 395	-1 052 585	-452 655
Summa finansiella poster	18 332	-437 276	-1 043 562	-452 313
Resultat efter finansiella poster	-44 472 370	-13 377 472	-119 131 626	-54 994 352
Resultat före skatt	-44 472 370	-13 377 472	-119 131 626	-54 994 352
Skatt på årets resultat	-85 937	85 937	-85 937	85 937
Årets resultat	-44 558 307	-13 291 535	-119 217 563	-54 908 415
Årets resultat moderföretagets aktieägare	-44 558 307	-13 291 535	-119 217 563	-54 908 415
Årets resultat per aktie före utspädning	-2,24	-1,19	-7,56	-5,23
Årets resultat per aktie efter utspädning	-2,24	-1,19	-7,56	-5,23

KONCERNBALANSRÄKNING

Belopp i SEK	31-dec 2017	31-dec 2016
TILLGÅNGAR		
Anläggningstillgångar		
<i>Immateriella anläggningstillgångar</i>		
Balanserade utgifter för utvecklingsarbeten	45 279 120	54 479 043
Koncessioner, patent, licenser, varumärken samt liknande rättigheter	486 181	347 935
	<hr/>	<hr/>
	45 765 301	54 826 978
<i>Materiella anläggningstillgångar</i>		
Inventarier, verktyg och installationer	496 589	57 426
	<hr/>	<hr/>
	496 589	57 426
<i>Finansiella anläggningstillgångar</i>		
Andra långfristiga fordringar	1 886 358	332 947
	<hr/>	<hr/>
	1 886 358	332 947
Summa anläggningstillgångar	<hr/>	<hr/>
	48 148 248	55 217 351
Omsättningstillgångar		
<i>Kortfristiga fordringar</i>		
Kundfordringar	497 421	124 998
Övriga kortfristiga fordringar	3 273 189	1 436 870
Förutbetalda kostnader och upplupna intäkter	737 284	315 025
	<hr/>	<hr/>
	4 507 894	1 876 893
<i>Kassa och bank</i>		
Kassa och Bank	2 246 874	1 415 388
Summa omsättningstillgångar	<hr/>	<hr/>
	6 754 768	3 292 281
SUMMA TILLGÅNGAR	<hr/>	<hr/>
	54 903 016	58 509 632

KONCERNBALANSRÄKNING (FORTS.)

Belopp i SEK	31-dec 2017	31-dec 2016
Eget kapital och skulder		
Eget kapital		
Aktiekapital	2 434 467	1 389 474
Övrigt tillskjutet kapital	254 489 916	132 982 735
Annat eget kapital inklusive årets resultat	-244 865 056	-123 293 289
Eget kapital hänförligt till moderföretagets aktieägare	12 059 327	11 078 920
Summa eget kapital	12 059 327	11 078 920
Avsättningar		
Uppskjuten skatteskuld		168 837
Summa avsättningar	0	168 837
Långfristiga skulder		
Obligationslån		23 657 558
Skulder till koncernföretag		
Övriga långfristiga skulder	20 799 103	
Summa långfristiga skulder	20 799 103	23 657 558
Kortfristiga skulder		
Skulder till kreditinstitut		14 879
Förskott från kunder	52 170	11 205
Leverantörsskulder	15 799 726	18 506 752
Övriga kortfristiga skulder	3 833 125	2 510 071
Upplupna kostnader och förutbetalda intäkter	2 359 565	2 561 410
Summa kortfristiga skulder	22 044 586	23 604 317
SUMMA SKULDER OCH EGET KAPITAL	54 903 016	58 509 632

KONCERNENS KASSAFLÖDE

Belopp i SEK	Okt-Dec 2017	Okt-Dec 2016	Jan-Dec 2017	Jan-Dec 2016
Den löpande verksamheten				
Rörelseresultat före finansiella poster	-44 490 702	-12 940 196	-118 088 065	-54 542 039
Justering för poster som inte ingår i kassaflödet, mm	26 406 461	1 979 630	37 657 963	8 784 200
Erhållen ränta	14 940	-46 775	-1 052 585	-62 035
Erlagd ränta	3 392	119	9 023	342
Kassaflöde från den löpande verksamheten före förändring i rörelsekapital	-18 065 909	-11 007 222	-81 473 664	-45 819 532
Ökning/minskning kundfordringar	-189 238	-79 630	-372 423	-77 367
Ökning/minskning övriga kortfristiga fordringar	-1 963 846	-1 049 979	-2 258 578	-1 108 270
Ökning/minskning leverantörsskulder	719 538	-1 229 103	-2 707 026	11 852 051
Ökning/minskning övriga kortfristiga rörelseskulder	-1 118 466	3 424 799	-23 087 836	-5 087 223
Kassaflöde från den löpande verksamheten	-20 617 921	-9 941 135	-109 899 527	-40 240 341
<i>Investeringsverksamheten</i>				
Investeringar i immateriella anläggningstillgångar	-5 825 623	-15 585 760	-28 448 739	-32 230 031
Investeringar i materiella anläggningstillgångar	-168 493	415	-1 628 572	-70 013
Placeringar i övriga finansiella anläggningstillgångar	-970 446	-294 169	-511 549	-332 947
Kassaflöde från investeringsverksamheten	-6 964 562	-15 879 514	-30 588 860	-32 632 991
<i>Finansieringsverksamheten</i>				
Nyemission		1 381 500	127 850 060	48 166 500
Emissionskostnader			-7 329 290	
Upptagna lån	16 100 000	24 425 000	20 799 103	24 425 000
Kassaflöde från finansieringsverksamheten	16 100 000	25 806 500	141 319 873	72 591 500
Periodens kassaflöde	-11 482 483	-14 149	-831 486	281 832
Likvida medel vid periodens början	13 729 357	1 429 537	1 415 388	1 697 220
Likvida medel vid periodens slut	2 246 874	1 415 388	2 246 874	1 415 388

KONCERNENS FÖRÄNDRINGAR I EGET KAPITAL

	<u>Aktiekapital</u>	<u>Övrigt tillskjutet kapital</u>	<u>Ack valuta- kursdiff</u>	<u>Balanserat resultat</u>	<u>Totalt eget kapital</u>
Eget kapital 2016-12-31	1 389 474	102 666 423	4 733	-92 981 710	11 078 920
Nyemission	1 044 993	127 059 841			128 104 834
Kostnader hänförliga till nyemission		-7 329 290			-7 329 290
Valutakursdifferens vid omräkning av utlandsverksamhet			-577 573		-577 573
Resultat jan-dec 2017				-119 217 564	-119 217 564
Eget kapital 2017-12-31	2 434 467	222 396 974	-572 840	-212 199 274	12 059 327

RESULTATRÄKNING MODERBOLAGET

Belopp i SEK	Okt-Dec 2017	Okt-Dec 2016	Jan-Dec 2017	Jan-Dec 2016
Rörelsens intäkter, lagerförändringar m.m.				
Nettoomsättning	118 779	137 238	399 452	247 948
Aktiverat arbete för egen räkning	5 282 663	13 845 754	27 897 813	32 082 096
Övriga rörelseintäkter	663 239	-18 410	667 600	828
Summa rörelseintäkter, lagerförändringar m.m.	6 064 681	13 964 582	28 964 865	32 330 872
Rörelsekostnader				
Övriga externa kostnader	-9 866 485	-15 481 054	-56 310 242	-52 885 235
Personalkostnader	-4 939 600	-6 937 571	-25 806 195	-19 781 701
Av- och nedskrivningar av materiella och immateriella anläggningstillgångar	-26 291 001	-1 962 310	-37 510 416	-8 766 880
Övriga rörelsekostnader	0	20 226	-9 330	19 577
Summa rörelsekostnader	-41 097 086	-24 360 709	-119 636 183	-81 414 239
Rörelseresultat	-35 032 405	-10 396 127	-90 671 318	-49 083 367
Finansiella poster				
Övriga ränteintäkter och liknande resultatposter	1 062 340	119	1 067 971	342
Räntekostnader och liknande resultatposter	-2 786	-402 819	-1 070 311	-418 079
Summa finansiella poster	1 059 554	-402 700	-2 340	-417 737
Resultat efter finansiella poster	-33 972 851	-10 798 827	-90 673 658	-49 501 104
Resultat före skatt	-33 972 851	-10 798 827	-90 673 658	-49 501 104
Skatt på årets resultat	-85 937	85 937	-85 937	85 937
Årets resultat	-34 058 788	-10 712 890	-90 759 595	-49 415 167
Årets resultat moderföretagets aktieägare	-34 058 788	-10 712 890	-90 759 595	-49 415 167

BALANSRÄKNING MODERBOLAGET

Belopp i SEK	31-dec 2017	31-dec 2016
TILLGÅNGAR		
Anläggningstillgångar		
<i>Immateriella anläggningstillgångar</i>		
Balanserade utgifter för utvecklingsarbeten	45 279 120	54 479 043
Koncessioner, patent, licenser, varumärken samt liknande rättigheter	486 181	347 935
	<hr/> 45 765 301	<hr/> 54 826 978
<i>Finansiella anläggningstillgångar</i>		
Andelar hos koncernföretag	108 185	108 185
Fordringar hos koncernföretag	35 857 462	5 382 539
Andra långfristiga fordringar	844 492	-
	<hr/> 36 810 139	<hr/> 5 490 724
Summa anläggningstillgångar	<hr/> 82 575 440	<hr/> 60 317 702
Omsättningstillgångar		
<i>Kortfristiga fordringar</i>		
Kundfordringar	91 094	105 797
Fordringar hos koncernföretag	66 733	-
Övriga kortfristiga fordringar	1 423 536	1 044 265
Förutbetalda kostnader och upplupna intäkter	442 280	285 073
	<hr/> 2 023 643	<hr/> 1 435 135
<i>Kassa och bank</i>		
Kassa och Bank	392 568	1 070 813
Summa omsättningstillgångar	<hr/> 2 416 211	<hr/> 2 505 948
SUMMA TILLGÅNGAR	<hr/> 84 991 651	<hr/> 62 823 650

BALANSRÄKNING MODERBOLAGET (FORTS.)

Belopp i SEK	31-dec 2017	31-dec 2016
Eget kapital och skulder		
Eget kapital		
<i>Bundet eget kapital</i>		
Aktiekapital	2 434 467	1 389 474
Fond för utvecklingsutgifter	32 347 716	30 316 312
	<u>34 782 183</u>	<u>31 705 786</u>
<i>Fritt eget kapital</i>		
Överkursfond	222 142 200	102 666 423
Balanserad vinst eller förlust	-119 586 409	-68 394 616
Årets förlust	-90 759 595	-49 415 167
	<u>11 796 196</u>	<u>-15 143 360</u>
Summa eget kapital	46 578 379	16 562 426
Avsättningar		
Uppskjuten skatteskuld	-	168 837
Summa avsättningar	0	168 837
Långfristiga skulder		
Övriga skulder	20 799 103	-
Summa långfristiga skulder	20 799 103	0
Kortfristiga skulder		
Förskott från kunder	-	11 205
Konvertibelt skuldebrev	-	23 657 558
Leverantörsskulder	13 665 933	18 202 306
Övriga skulder	1 588 671	1 682 262
Upplupna kostnader och förutbetalda intäkter	2 359 565	2 539 056
Summa kortfristiga skulder	17 614 169	46 092 387
SUMMA SKULDER OCH EGET KAPITAL	84 991 651	62 823 650

MODERBOLAGETS KASSAFLÖDE

Belopp i SEK	Okt-Dec 2017	Okt-Dec 2016	Jan-Dec 2017	Jan-Dec 2016
Den löpande verksamheten				
Rörelseresultat före finansiella poster	-35 032 405	-10 396 127	-90 671 318	-49 083 367
Justering för poster som inte ingår i kassaflödet, mm	26 291 001	1 962 310	37 510 416	8 766 880
Erhållen ränta	1 062 340	119	1 067 971	342
Erhållna utdelningar			-	
Erlagd ränta	-2 786	-12 199	-1 070 311	-27 459
Kassaflöde från den löpande verksamheten före förändring i rörelsekapital	-7 681 850	-8 445 897	-53 163 242	-40 343 604
Ökning/minskning kundfordringar	87 644	-60 429	14 703	-58 166
Ökning/minskning övriga kortfristiga fordringar	-733 875	-802 397	-603 211	-685 713
Ökning/minskning leverantörsskulder	-1 387 349	-1 007 955	-23 941 841	-5 952 268
Ökning/minskning övriga kortfristiga rörelseskulder	-1 144 265	2 926 989	-4 536 373	11 547 605
Kassaflöde från den löpande verksamheten	-10 859 695	-7 389 689	-82 229 964	-35 492 146
<i>Investeringsverksamheten</i>				
Investeringar i immateriella anläggningstillgångar	-5 710 163	-15 585 760	-28 448 739	-32 230 031
Investeringar i dotterbolag		0	-	-61 015
Lån till dotterbolag	-11 740 914	-2959299		
Långfr fordran			-31 319 415	-5 382 539
Kassaflöde från investeringsverksamheten	-17 451 077	-18 545 059	-59 768 154	-37 673 585
<i>Finansieringsverksamheten</i>				
Nyemission	0	1 374 999	127 850 060	48 159 999
Emissionskostnader	0		-7 329 290	
Upptagna lån	16 100 000	24 425 000	20 799 103	24 425 000
Kassaflöde från finansieringsverksamheten	16 100 000	25 799 999	141 319 873	72 584 999
Periodens kassaflöde	-12 210 772	-134 749	678 245	580 732
Likvida medel vid periodens början	12 603 340	1 205 562	1 070 813	1 651 545
Likvida medel vid periodens slut	392 568	1 070 813	342 568	1 070 813

MODERBOLAGETS FÖRÄNDRINGAR I EGET KAPITAL

	<u>Aktiekapital</u>	<u>Fond för utvecklings- utgifter</u>	<u>Överkurs fond</u>	<u>Övrigt fritt eget kapital</u>	<u>Summa eget kapital</u>
Eget kapital 2016-12-31	1 389 474	30 316 312	102 666 423	-117 809 779	16 562 430
Nyemission	1 044 993		127 059 841		128 104 834
Kostnader hänförliga till nyemission			-7 329 290		-7 329 290
Fond för utvecklingsutgifter		22 615 151		-22 615 151	0
Avskrivning utvecklingsutgifter		-20 583 747		20 583 747	0
Årets resultat				-90 759 595	-90 759 595
Eget kapital 2017-12-31	2 434 467	32 347 716	222 396 974	-210 600 778	46 578 379

NOTER

Redovisnings- och värderingsprinciper

Urb-it ABs årsredovisning och koncernredovisning har upprättats enligt årsredovisningslagen och Bokföringsnämndens allmänna råd BFNAR 2012:1 (K3).

Redovisningsprinciperna är oförändrade i jämförelse med tidigare rapporter.

Koncernredovisning

Urb-it AB upprättar koncernredovisning. Dotterföretagen inkluderas i koncernredovisningen från och med den dag då det bestämmande inflytandet överförs till koncernen. De exkluderas ur koncernredovisningen från och med den dag då det bestämmande inflytandet upphör.

Koncernens bokslut är upprättat enligt förvärvsmetoden. Förvärvstidpunkten är den tidpunkt då det bestämmande inflytandet erhålls. Identifierbara tillgångar och skulder värderas inledningsvis till verkliga värden vid förvärvstidpunkten. Minoritetens andel av de förvärvade nettotillgångarna värderas till verkligt värde. Goodwill utgörs av mellanskillnaden mellan de förvärvade identifierbara nettotillgångarna vid förvärvstillfället och anskaffningsvärdet inklusive värdet av minoritetsintresset och värderas initialt till anskaffningsvärdet. Mellanhavanden mellan koncernföretag elimineras i sin helhet.

Dotterföretag i andra länder upprättar sin årsredovisning i utländsk valuta. Omräkning av posterna i dessa företags balans- och resultaträkningar görs till balansdagskurs respektive avistakurs för den dag respektive affärshändelse ägde rum. De omräkningsdifferenser som uppkommer redovisas i koncernens egna kapital.

Rapporten har inte varit föremål för översiktlig granskning.

Styrelsen och verkställande direktören försäkrar att delårsrapporten ger en rättvisande översikt av koncernens och moderbolagets verksamhet, ställning och resultat.

Stockholm 28 februari 2018

Anna Wikner
Styrelseordförande

Andrea Rosengren
Styrelseledamot

Fredrik Warstedt
Styrelseledamot

Lage Jonason
Styrelseledamot

Kevin Kviblad
Verkställande direktör

FINANSIELL KALENDER

- Extra bolagsstämma 12 april 2018
- Årsredovisning 2017 16 april 2018
- Q1-rapport 2018 8 maj 2018
- Årsstämma 2018 17 maj 2018
- Q2-rapport 2018 22 augusti 2018
- Q3-rapport 2018 22 november 2018
- Bokslutskommuniké helår 2018 27 februari 2019
- Årsstämma 2019 16 april 2019

CERTIFIED ADVISOR

Mangold Fondkommission AB
Engelbrektsplan 2
Box 55691
102 15 Stockholm

IR-KONTAKT

Lage Jonason
E-post: lage@lage.se
Telefon: 070 718 30 00
Vattugatan 17
111 52 Stockholm