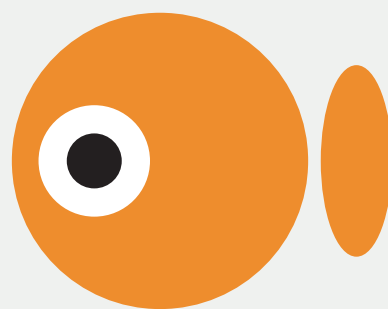


BOKSLUTSKOMMUNIKÉ

JANUARI – DECEMBER
2019



crunchfish 

MOBILBETALNING OFF-LINE HAR POTENTIAL ATT FÖRÄNDRA BETALMARKNADEN GLOBALT.

NYA PARTNERAVTAL MED KASSALEVERANTÖRER OCH AR-FÖRETAG.

SIDAN

04

VD HAR ORDET

"Crunchfishs lösning för mobilbetalning off-line är ett genombrott som har potential att förändra betalmarknaden globalt. Vi skrev under vårt intäktsmässigt största kundavtal hittills inom geststyrning."



SIDAN

06

CRUNCHFISH PROXIMITY

Crunchfish utvecklar två interaktionslösningar för mobilbetalning, aBubbl och Blippit, som även fungerar när både betalaren och mottagaren är offline. Tickster och EG Retail integrerar Blippit i sina kassasystem och vi ökar takten i Indien.



SIDAN

16

AR/AI-LÖSNINGAR OCH TJÄNSTER

Under kvartalet har Crunchfish bland annat ingått nytt avtal med kinesiska OPPO samt tecknat sitt första avtal på den koreanska marknaden avseende geststyrning inom AR.



Kvartalet i korthet	03
VD har ordet	04
Crunchfish Proximity	06
AR/AI-Lösningar och tjänster	16
Finansiell utveckling	20
Räkenskaper	24

Med "Crunchfish" eller "bolaget" avses koncernen bestående av Crunchfish AB med organisationsnummer 556804-6493 och dess helägda dotterbolag Crunchfish Proximity AB med organisationsnummer 559140-2200. Med "Blippit" avses joint venture-bolaget Blippit AB med organisationsnummer 559169-2115.

PERIODEN I KORTHET

	2019-10-01 2019-12-31	2018-10-01 2018-12-31	2019-01-01 2019-12-31	2018-01-01 2018-12-31
Nettoomsättning (SEK)	5 526 211	2 132 707	14 564 834	3 509 946
Resultat före skatt (SEK)	-4 191 996	-5 567 540	-24 000 506	-22 016 858
Resultat per aktie (SEK)	-0,16	-0,26	-0,97	-1,30
Soliditet (%)	84,5	86,3	84,5	86,3
Kassa vid periodens utgång (SEK)	13 180 571	21 362 235	13 180 571	21 362 235

VÄSENTLIGA HÄNDELSE UNDER PERIODEN

- Blippit, delägt dotterbolag till Crunchfish Proximity, slutför framgångsrikt alla regulatoriska tester av appterminalen och äger därmed nu rätten att CE-märka appterminalen. CE-märkning berättigar till försäljning inom Europa. Sedan tidigare har bolaget även erhållit rätten att FCC- och Bluetooth-märka appterminalen. Den har även godkänts för USA och Indien.
- Blippit ingår avtal med Tickster om integration och pilottester av Blippits appterminal med Ticksters kassasystem Blink och BoxPoint. Kassasystemen kommer bli första ut på marknaden med möjligheten att Swisha med Blippit. Tickster erbjuder kassasystem för att användas på evenemang av arrangörer inom musik, kultur och sport och används bland annat på Liseberg och under Vasaloppet.
- Crunchfish anställer Patrik Lindeberg som Chief Operating Officer (COO). Patrik Lindeberg tillträdde tjänsten under januari 2020, som ett led i bolagets fortsatta tillväxt. Patrik kommer ingå i Crunchfishs ledningsgrupp och bland annat arbeta med bolagets produkter samt kund- och partnerrelationer.
- Crunchfish signerar avtal om fortsatt samarbete med mobiltelefonföretaget OPPO. Inom ramen för ett nytt avtal kommer OPPO tillsammans med flera systerbolag att använda Crunchfishs mjukvara för geststyrning i kommande mobiltelefonmodeller. Avtalet löper till och med december 2021 och inkluderar en licens för användning av fördefinierade gester inom specifika applikationsområden.

VÄSENTLIGA HÄNDELSE EFTER PERIODEN

- Crunchfish lanserar en ny Bluetooth-brygga baserad på sin mjukvaruteknologi, aBubbl, vilken möjliggör mobilbetalning direkt till en app på mottagarens mobil eller surfplatta. Detta är en betydande utökning av erbjudandet från enbart mobil betalning mot fysiska kassor, till att nu även stödja direktbetalning till handlares och även privatpersoners betalningsappar i mobil eller surfplatta, vilket inte minst är viktigt för den stora majoriteten av handlare i Indien.
- EG Retail har integrerat Blippit i sin betalösning - Payment platform - och släppte den till marknaden i sin produktrelease den 31 januari 2020. Blippit blir initialt tillgänglig för kunder som använder lösningen Fackta POS och kommer senare under 2020 införas i koncernens gemensamma plattform för alla kunder.
- Crunchfish möjliggör friktionsfri mobilbetalning även när både betalaren och mottagaren är off-line, vilket är ett stort genombrott och har potential att förändra betalmarknaden globalt och accelerera övergången från kortbetalningar till realtidsbetalningar konto-till-konto eller från mobila plånböcker. Med denna patentsökta uppfinning kommer moderna digitala betaltjänster vara mycket mer robusta.
- Crunchfish erhåller patent för idén att komplettera signalstyrkemätning med annan närhetssensor, vilket skapar en robust blipp vid appterminalen.
- Crunchfishs styrelse har föreslagit en extra bolagsstämma den 16 mars 2020, för att besluta om en företrädesemission, för att kunna accelerera produkt- och marknadssatsningen på interaktionslösningar för mobilbetalningar.

VD JOAKIM NYDEMARK HAR ORDET

2020 började på bästa tänkbara sätt genom vår lansering av interaktionslösningen aBubbl för mobilbetalning direkt mellan mobiler samt möjligheten att göra det även om både betalare och mottagare är off-line. Vidare har kassaleverantören EG Retails integrerat Blippit i sin betallösning, vilket öppnar upp en stor marknad i Sverige. Under kvartalet kom vi till avslut med kassaleverantören Tickster, som med sina kassasystem Blink och BoxPoint kommer bli först ut på marknaden med möjligheten att swisha med Blippit. Vi fick också vårt intäktsmässigt största kundavtal hittills signerat med OPPO avseende deras användning av vår geststyrningsteknologi.

Den positiva trenden har sedan fortsatt på det nya året med flertalet positiva händelser på såväl teknik- som partnersidan inom vår mobilbetalningsaffär. Kassaleverantören EG Retails har integrerat Blippit i sin betallösning och vi har lanserat lösningar för off-line betalning samt direkt mellan mobiler.

”Crunchfishs lösning för mobilbetalning off-line är ett genombrott som har potential att förändra betalmarknaden globalt. Med vår patentsökta uppfinning kommer moderna digitala betaltjänster vara mycket mer robusta, då interaktionen i betalningsögonblicket är oberoende av om betalaren och/eller mottagaren är uppkopplad mot betaltjänsten i molnet.”

Mobil betalning – Nu även off-line och direkt till en handlares mobil

För att göra betalning med mobilen så snabb och enkel som möjligt har vi utvecklat en brygga mellan den som ska betala och mottagaren. Lösningen bygger på dubbelriktad Bluetooth kommunikation antingen mellan mobilen och Blippits appterminal inkopplad till fysiska kassor, eller mellan mobilen och en app på handlarens mobil eller surfplatta. Situationer där den enda möjligheten är betalning till en app är vanliga i utvecklingsländer men kommer bli vanligt även i Sverige vid exempelvis självbetjänskiosker, i taxibilar, rörliga säljare i butiker eller när privatpersoner gör överföringar till varandra. Vårt erbjudande med aBubbl, implementerad helt i mjukvara, möter dessa situationer perfekt.



Blippits appterminal är bryggan mot fysiska kassor och vi har pilottester på gång med kassasystem från bland annat Tickster och EG Retail. Vi är även mycket stolta över att Swish har implementerat stöd för Blippit. Med 7,4 miljoner användare kan i princip hela Sveriges betalande befolkning checka ut via Blippit i kassor med en ansluten appterminal.

Genom att erbjuda mobilbetalning även i off-line läge, till och med när både betalare och mottagare saknar access till betaltjänsten, har vi potential att förändra betalmarknaden globalt. Lösningen adresserar inte bara problemen som uppstår vid bristande mobiltäckning utan säkerställer också ett ytterst robust system där betalningsprocessen kan genomföras i alla situationer. Lösningen fungerar dessutom lika bra genom aBubbl direkt till en app på mottagarens mobil som för Blippit med betalning via Blippits appterminal till fysisk kassa.

Storlek på den indiska marknaden för aBubbl och Blippit

Indien är världens snabbast växande mobilbetalningsmarknad, vilket gör den extremt intressant. Tillväxttakten för UPI-betalningar i Indien är enorm med över 7% i månaden, vilket innebär mer än en fördubbling på årsbasis. Regeringen i Indien pressar dessutom på för att digitalisera betalningarna så fort som möjligt och det finns mycket utrymme att växa ytterligare då upp emot 80% av transaktionerna fortfarande är med kontanter. För att lyckas med migrationen till mobilbetalning måste man bland annat digitalisera betalningarna i Indiens lokala detaljhandel, så kallade Kirana-affärer vilka utgör navet i många byar.

Alla betalningsappar i Indien har därför siktet inställt på dessa 50 miljoner Kirana-affärer, och att erbjuda dem en handlarapp på surfplatta eller mobil som fungerar som en mjukvarubaserad betalterminal. I Sverige är vi inte vana vid den typen av handlarapp, men Swish kommer att släppa en sådan under 2020. Vår mjukvarubaserade betallosning aBubbl effektiviserar betalningsinteraktionen väsentligt vid användning av handlarappar och får därmed en enorm potential när vi adresserar Indiens handlarappar och betaltjänster.

AR och AI driver geststyrningsaffären

Kundbearbetningen fortsätter med USA och Kina som huvudmarknader men självklart görs framstötningar även på andra håll där Korea, Japan och utvalda länder i EU är speciellt intressanta. Om man ser mer konkret på användningsområden så fortsätter logistik vara spännande med LogistiView och deras plocklagerlösning som ett exempel.

I väntan på det stora genombrottet för AR-glasögon till slutkonsument arbetar vi aktivt med att hitta andra vägar till konsumentmarknaden och då är Seerslab i Sydkorea ett intressant företag. Seerslab erbjuder dels mjukvaruverktyg till apputvecklare och dels egna AR-komponenter och appar till tillverkare och operatörer.

Vidare har vi under kvartalet fortsatt arbetet med etableringen av ett tydligare tjänsteerbjudande specialiserat på AI och maskininlärning för att fånga de svenska företag som söker digitaliseringslösningar i ett tidigare skede. Det finns behov inte minst inom industrin att effektivisera och med hjälp av våra specialistkunskaper kan exempelvis produktionen bli mer kostnadseffektiv samtidigt som antalet fel minskar.

Styrelsen föreslår en företrädesemission

Crunchfish står inför genombrott för sina interaktionslösningar för mobil betalning. För att fullt ut ta vara på möjligheterna och skapa ytterligare kraft för produktutveckling och kommersialisering inom mobil betalning föreslår styrelsen en nyemission under våren 2020. Bolagets huvudägare garanterar företrädesemissionen till 100% och har även lämnat teckningsåtaganden för cirka hälften av de nya aktierna. Det är ett enormt styrkebesked och visar huvudägarnas stora tilltro till bolagets potential.

Joakim Nydemark

VD på Crunchfish



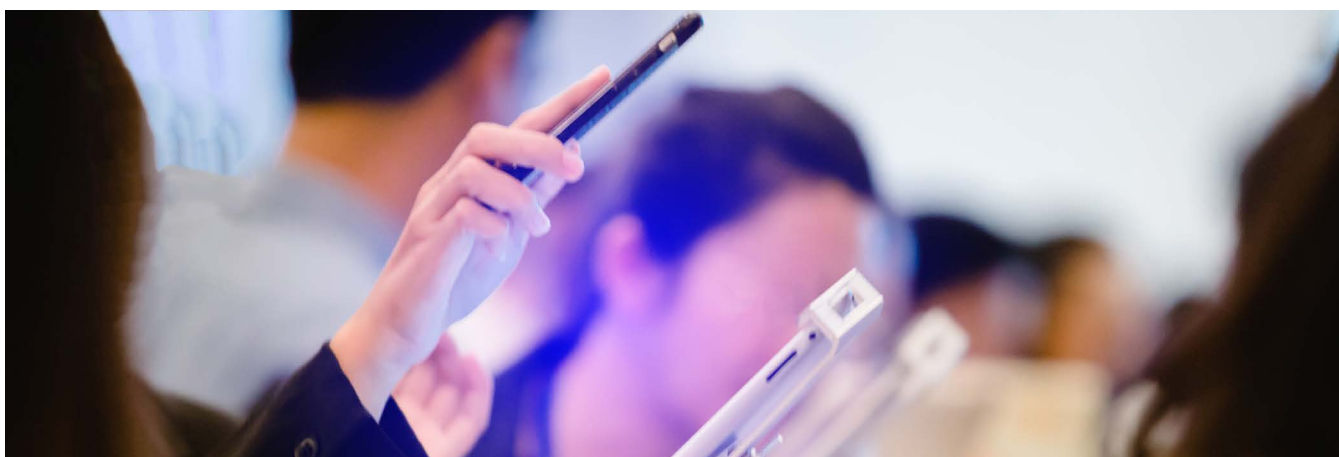
crunchfish 

CRUNCHFISH PROXIMITY

Det helägda dotterbolaget Crunchfish Proximity utvecklar två interaktionslösningar för mobil betalning, aBubbl och Blippit. Båda interaktionslösningarna fungerar även när både betalare och mottagare är off-line. Interaktionslösningen Blippit mot fysiska kassor marknadsförs i det delägda bolaget Blippit, medan mjukvarubryggan aBubbl marknadsförs av Crunchfish. Interaktionslösningen aBubbl kan även appliceras för sociala applikationer.

CRUNCHFISH HAR TVÅ INNOVATIVA INTERAKTIONSLÖSNINGAR FÖR MOBIL BETALNING

För mobilbetalning utvecklar Crunchfish en brygga som förbättrar interaktionen mellan den betalandes mobil och den mottagande enheten, genom att erbjuda Bluetooth-kommunikation i båda riktningarna. Denna brygga kan antingen utgöras av Blippits appterminal som kopplas mot fysiska kassor, eller baseras på aBubbls mjukvaruteknologi, i fall där mobilbetalningen går direkt till en app på handlarens mobil eller surfplatta.

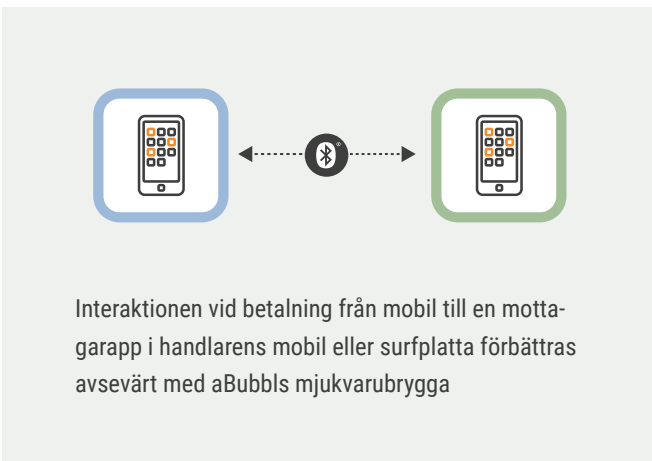


Med aBubbl erbjuder Crunchfish en interaktionslösning för många fler betalsituationer

Crunchfish började redan 2014 med att utveckla och patentera aBubbl, men med ett fokus på delning av information mellan mobiler i sociala sammanhang. Nu fokuserar vi aBubbl mot mobilbetalning och får ha ett mycket bredare erbjudande till marknaden. Situationer när den enda möjligheten till digital betalning i fysisk miljö är till en app kommer bli allt vanligare och vårt erbjudande med aBubbl, implementerad helt i mjukvara, passar denna trend.

Interaktionen initieras inte genom ett blipp som är fallet mot Blippits appterminal, utan istället dyker bara betalningsinformationen magiskt upp i mobilen, när den som skall betala kommer inom en meters avstånd från den som begär betalning. Namnet aBubbl kommer just av att man befinner sig i närheten av, eller i en bubbla omkring, betalningsmottagaren i detta fallet. Transaktionen är lika säker som annan mobilbetalning, eftersom godkännandet av överföringen fortfarande kräver att betalaren godkänner betalningen biometri eller pinkod i appen.

Situationer där mobilbetalning till en app är den enda möjligheten till digital betalning är mycket vanlig i utvecklingsländer, men även i Sverige finns många situationer där betalning direkt till betalappar är eller kommer bli vanligt. Exempelvis vid självbetjäningsskiosker, i taxibilar, på marknader och idrottsplatser, till rörliga säljare i butiker eller när privatpersoner gör överföringar till varandra.



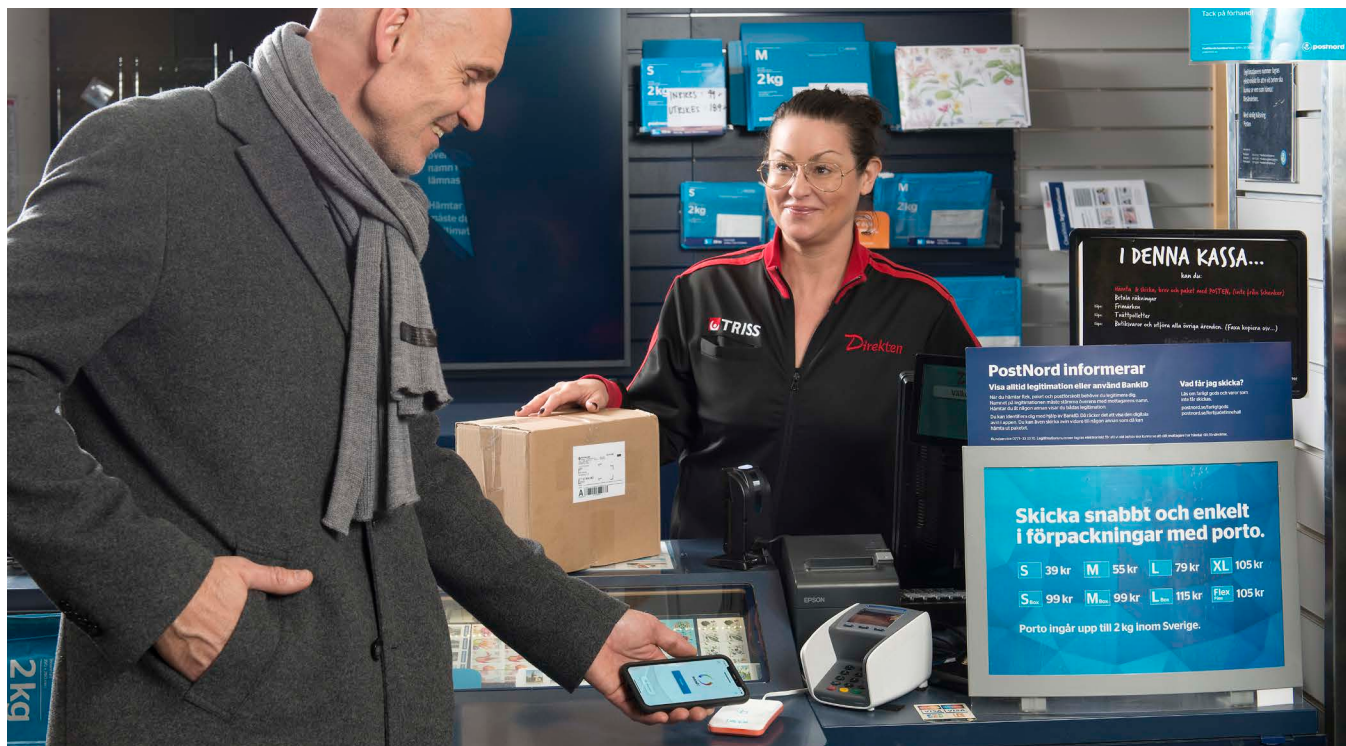
Blippits appterminal är interaktionslösningen mot fysiska kassor

Blippits appterminal som varit vårt utvecklingsfokus under 2019 är färdig att rullas ut i marknaden. Vi har pilotinstallationer på gång med Tickster och även andra kassasystem. Vi är stolta över att Swish har implementerat stöd för Blippit. Med 7,4 miljoner användare kan i princip hela Sveriges betalande befolkning checka ut via Blippit i kassor med en ansluten appterminal.

Interaktionen mot appterminalen initieras genom ett blipp på någon centimeters avstånd och kopplar då betalningsappen i kundens mobil mot kassan. Det kan vara en app för konto-till-konto betalning som Swish, men stöder även digitala plånböcker där betalningen debiterar ett konto där kunden har satt in pengar eller har kredit, som exempelvis ICA-bankens konto.



Blippits appterminal är bryggan mot fysiska kassor vid betalning hos handlare.



[Demonstration av Blippits lösning för Swish på Innoday.](#)

ÄNTLIGEN KOMMER BLIPPIT PÅ SVENSKA MARKNADEN CHECK PÅ FLERA VIKTIGA MILSTOLPAR

1) Blippit integreras i första kassasystemet

Under perioden ingick Blippit avtal med Tickster om integration och pilottester av Blippits appterminal med Ticksters två kassasystem Blink och BoxPoint. Kassasystemen kommer bli de första ut på marknaden med möjligheten att Swisha med Blippit.



”Vi är glada för att vara det första kassasystemet som erbjuder snabba Swish-betalningar i fysisk miljö. Vi tror att detta kommer mottas riktigt bra av våra kunder”, säger Johan Skogsberg, försäljningschef på Tickster.

Tickster erbjuder kassasystem för att användas på evenemang av arrangörer inom musik, kultur och sport. Bland kunderna finns bl.a. Liseberg, Sweden Rock, Färjestad BK, HV71, Uppsala Konsert & Kongress och Vasaloppet. Blippit och Tickster diskuterar nu lämpliga kunder för pilottester.

2) Blippit kommer ut i Swish

För precis ett år sedan annonserade vi att Swish kommer att integrera Blippits mjukvara för att göra det möjligt att blippa för att swisha betalning i kassor med en appterminal ansluten. Vi lanserade och visade sedan upp lösningen på Innoday i mitten av mars. Därefter har det varit en lång resa för att komma i mål.

Det som har tagit tid var att vi valde att bygga om arkitekturen för att kunna koppla appterminalen mot vilken kassa som helst, och inte bara mot de kassor som har ClearOns online clearing. Det var en viktig generalisering, inte minst för att kunna gå internationellt, men som medförde en fördröjning. Å andra sidan behövde vi parallellt även färdigutveckla både hård- och mjukvaran i Blippits appterminal innan vi kunde börja rulla ut lösningen på marknaden.

3) Blippits appterminal är nu redo för massproduktion

Crunchfish Proximity har under kvartalet färdigställt både mjuk- och hårdvaran i appterminalen och den är nu redo för massproduktion. Alla regulatoriska tester är genomförda och godkända, inklusive för den indiska marknaden.



4) Utrullning till fler kassor

Nyligen släppte vi nyheten att vi har integrerat Blippits SDK (Software Development Kit) i EG Retails betalmotor som används i deras kassa Fackta med 5 000 kassainstallationer. Den kommer även erbjudas externt som en modul till andra kassasystem på marknaden. Med den installerade basen är EG Retail en av Nordens största kassaleverantörer. Det kommer vara Blippit som marknadsför appterminalen till de handlare som har EG Retails betalmotor i sitt kassasystem.



[Plug-n-play installation och Blipp-n-swish betalning i Ticksters Boxpoint kassa.](#)

Det är både snabbt och enkelt att integrera Blippit i ett kassasystem. Det tar inte mer än någon timme att få det att fungera, vilket är viktigt för vår utrullning och skalbarhet, eftersom vi kan lägga upp vår mjukvara för nedladdning på webben. Vi för direktdialog med flera kassasystem i både Sverige och Indien om integration.



SMIDIG OCH TIDIG IDENTIFIERING AV KUNDEN ÄR NYCKELN TILL BÄTTRE SERVICE, MERFÖRSÄLJNING OCH SNABB CHECK-OUT

Tre kronor på tandkräm, ett gratis kaffepaket, eller medlemskapets fem procent. Det finns en hel del pengar att spara om man är medlem i kundklubbar och använder sig av rabatterna i butik. Men det måste vara smidigt om det skall vara värt besväret. Båda interaktionslösningarna aBubbl och Blippit från Crunchfish skapar en snabb och smidig check-out i butik, men ger också förutsättningarna att kunna identifiera kunden långt innan kassan har slagit ut köpet för betalning.



För handlarens del är det värdefullt att kunna identifiera kunden i butik så tidigt som möjligt eftersom det ökar förutsättningarna för att driva merförsäljning genom bättre service, individanpassade erbjudanden och lojalitetsprogram. Kundnöjdheten ökar av relevanta erbjudanden och av att det är snabbt och enkelt att checka ut ur butiken. Ingen tycker om att köa i butik, kanske minst personen längst fram som stressas över att vara orsaken. Med en app som integrerat någon av Crunchfishs mobilbetalningslösningar sparas både tid och pengar samt driver merförsäljning.

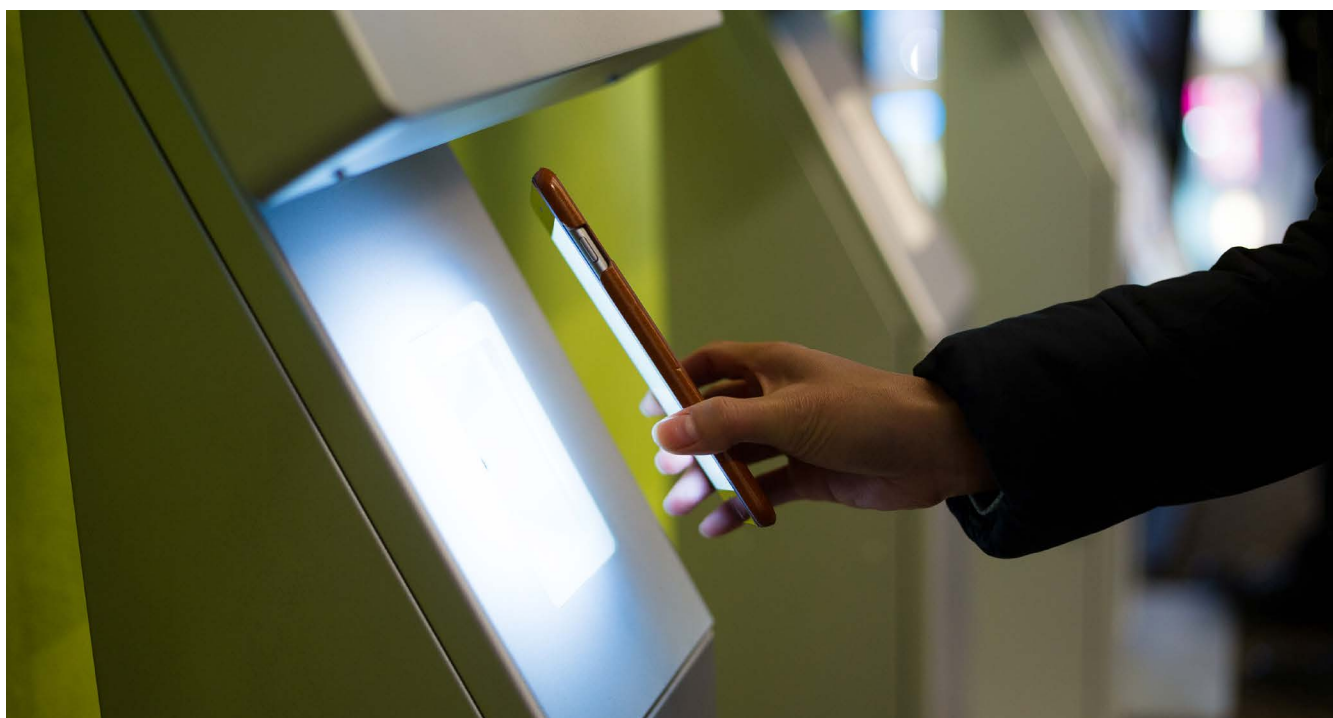
Rabatterna dras automatiskt

Utöver betalning stödjer Crunchfish mobilbetalningslösningar även hantering av rabattkuponger, presentkort och lojalitetsbonus som alla reducerar det beloppet som ska betalas. Digitala erbjudanden kan fås direkt i mobilen eller laddas ned kuponger i butik, stället för att bära med dig papperskuponger. Att lösa in rabattkuponger en åt gången innebär extra tid vid utcheckningen, men med Crunchfish lösningar läses alla kuponger över till kassan samtidigt. I kassan dras rabatterna automatiskt och det tar inte längre tid att checka ut än vid ett köp utan rabatter.

När det gäller rabattkuponger har Crunchfish ett strategiskt partnerskap med ClearOn, som leder utvecklingen av kupongtjänster i kassan i Sverige. ClearOn är också 50% delägare i Blippit.

KUPONG PLUS

Både vid scanning av QR-kod och blipp vid kortterminalen när man checkar ut, identifieras kunden först efter att köpet i kassan slagits ut till betalning. Crunchfishs mobilbetalningslösningar ger handlaren stora fördelar genom att handlaren kan individanpassa sin service samt ta hänsyn till lojalitets- och kupongrabatter innan kassan slås ut för betalning.



QR-koder är vanligt i Asien

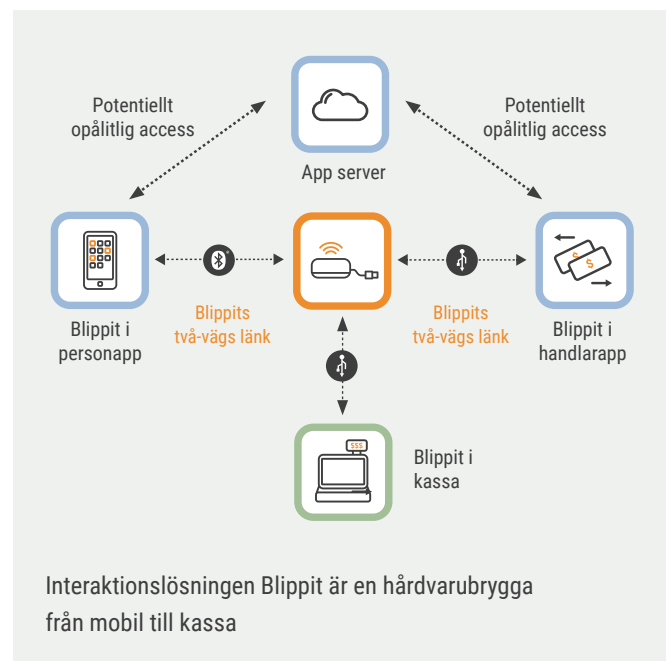
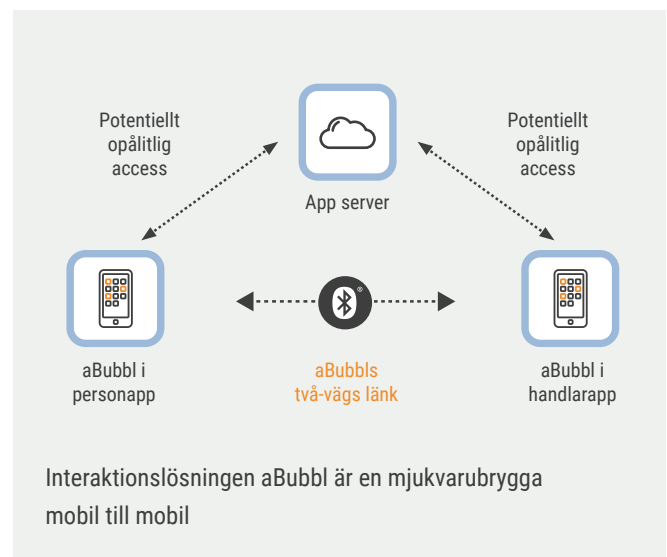
På världens största marknader för mobila betalningar i Asien, Indien och Kina, är det vanligt att kunden eller butiken skannar en QR-kod vid betalning i butik. En dynamisk QR-kod uttrycker förutom vem handlaren är, även det belopp som skall betalas. Beloppet varierar ju vid varje köp och därför kallas QR-koden dynamisk och måste visas på en digital skärm. Men eftersom beloppet måste vara känt innan den dynamiska QR-koden ska genereras, blir inte kunden identifierad i butiken förrän efter kassan slagit ut köpet för betalning och QR-koden scannas. Möjlighet till merförsäljning och individanpassa rabatter går förlorad.

I länder där kortbetalningar är vanligt, som Sverige exempelvis, kommer kunden inte heller identifieras förrän kassan väntar på betalning. Kunden interagerar med betalningsterminalen efter att beloppet slagits ut från kassan. Båda mobilbetalningslösningarna från Crunchfish ger handlaren möjlighet att identifiera kunden tidigt, vilket är en stor fördel i jämförelse med QR-koder eller blipp vid kortterminaler, som är alternativa sätt att interagera vid utcheckning.

CRUNCHFISH MÖJLIGGÖR FRIKTIONSFRI MOBILBETALNING ÄVEN NÄR BÅDE BETALAREN OCH MOTTAGAREN ÄR OFF-LINE

Digital betalning är sårbar. Alla har vi varit med om att inte kunna genomföra en transaktion. Detta kan bero på dålig internetaccess, avsaknad av mobiltäckning eller att hela betaltjänsten ligger nere. I utvecklingsländer med sämre IT-infrastruktur än vår är detta ett ännu större problem och troligen det största hindret för den digitalisering av betalmarknaden som eftersträvas.

Crunchfish har löst problemet genom att erbjuda friktionsfri mobilbetalning även i off-lineläge. Betalningen fungerar även om varken betalaren eller mottagaren har access till nätet, mobiltäckning eller uppkopplad till betaltjänsten i molnet. Detta är ett stort genombrott och har potential att förändra betalmarknaden globalt och accelerera övergången från kortbetalningar till realtidsbetalningar konto-till-konto eller från mobila plånböcker. Dessa moderna digitala betaltjänster kommer att både vara och upplevas som mycket mer robusta, eftersom interaktionen i betalningsögonblicket kommer att fungera på samma sätt oberoende av betalaren och/eller mottagaren är uppkopplad mot nätet.



Vi möjliggör detta genom att skilja på betalningen i butik och själva överföringen av pengarna i molnet. För att ha medel att använda off-line kan användare av betaltjänsten antingen reservera pengar på sitt konto, erbjudas kredit för off-line betalningar eller kanske själv göra ett digitalt kontouttag till egna appen på mobilen. Detta är den digitala motsvarigheten till att ta ut pengar i en bankomat och ha med sig kontanterna i plånboken. Här läggs digitala pengar i en mobil plånbok som kan användas som kontanter. Detta är även tänkt att kunna passa Sveriges Riksbanks planer på en värdebaserad e-krona.

Vid betalning signeras transaktionen digitalt av betalaren och den signeringen överförs lokalt till betalningsmottagaren så att den har ett digitalt signerat åtagande om att få betalt. Om båda parter är off-line i betalningsögonblicket, kommer själva överföringen av pengar ske vid ett senare tillfälle när någon av parterna kopplar upp sig mot betaltjänsten i molnet. Alla transaktioner loggas lokalt av både betalaren och mottagaren och uppdaterar båda parter digitala off-line saldo. Skulle någon eller båda parter vara online, kommer överföringen ske i realtid vid betalningsögonblicket.

Om detta off-line saldo, eller dessa digitala kontanter, används som default vid realtidsbetalningar minskar signaleringen avsevärt och transaktionstiden blir snabbare. Det möjliggör också att betalaren kan vara anonym vid betalning.

Det vanligaste sättet vid realtidsbetalningar att upplysa betalaren om vem som skall få betalt är att betalaren skannar en QR-kod som refererar till mottagaren. Det går även att inkludera beloppet i QR-koden med en så kallad dynamisk QR-kod som alltid måste visas på digital skärm. I exempelvis Kina och Indien är metoden att scanna QR-koder vid betalning mycket vanlig. Med QR-koder är kommunikationen alltid enkelriktad i riktning mot den enhet som skannar QR-koden. QR-koden är ju bara en bild och kan inte ta emot någon information. Detta i kontrast till den lokala två-vägs kommunikation som Crunchfishs Bluetooth-baserade mobilbetalningslösning bygger på.

Detta skapar stora fördelar och möjligheter för Crunchfish på marknader där internetaccess och ibland även mobiltäckning är ett problem. Världens två största marknader för realtid-betalningar Kina och Indien har absolut dessa problem, men problematiken finns överallt och även i länder med relativt bra nätaccess. Eftersom QR-koder bara möjliggör kommunikation i en riktning lokalt, krävs nätaccess och kommunikation via betaltjänsten i molnet för både betalaren och mottagaren skall kunna digitalt registrera betalningen. Crunchfishs genom-brottsuppfinring kompletterar eko-systemet för QR-koder eftersom betalningar kommer att kunna göras om någon eller båda parter är off-line och även upplevas som en helt vanlig realtidsbetalning.

Superenkelt att integrera, installera och använda aBubbl och Blippit

- Snabbt för både kassasystem och appar att integrera stöd för aBubbl och Blippit
- aBubbl distribueras till handlaren som del av betaltjänstens handlarapp
- Plug-n-play för handlaren med Blippits appterminal
- Snabbare och smidigare för kunden att betala via aBubbl eller Blippit än att scanna QR-kod vid betalning

Se Crunchfishs PM från 28 januari, 2020 om hur enkelt Blippit är att använda

Möjlighet att identifiera kunden innan kassan slår ut köpet för betalning

- Driver merförsäljning genom kundanpassad service
- Möjlighet att kunna dra av för lojalitets- och kupongrabatter
- Inte möjligt med dynamiska QR-koder eftersom beloppet måste vara känt när koden skapas
- Partnerskap med ClearOn, ledande för kupongtjänster i Sverige

Se Crunchfishs PM från 29 januari, 2020 om integration med EG Retails betallösning

Friktionsfri mobilbetalning även i off-line läge

- Transaktionen fungerar alltid i betalningsögonblicket
- Transaktionen upplevs alltid som en real-tids betalning av betalaren
- Bärning på riksbankens planer på en värdebaserad e-krona
- Applicerbar både för aBubbl och Blippit
- Löser den viktigaste utmaningen för digital betalning i utvecklingsländer

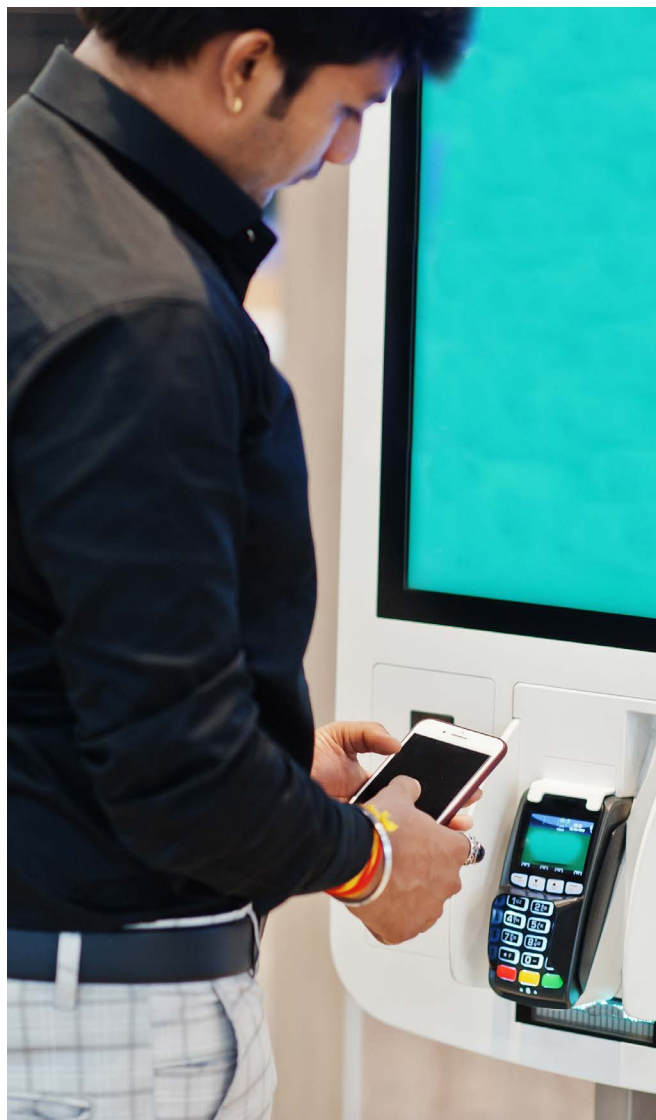
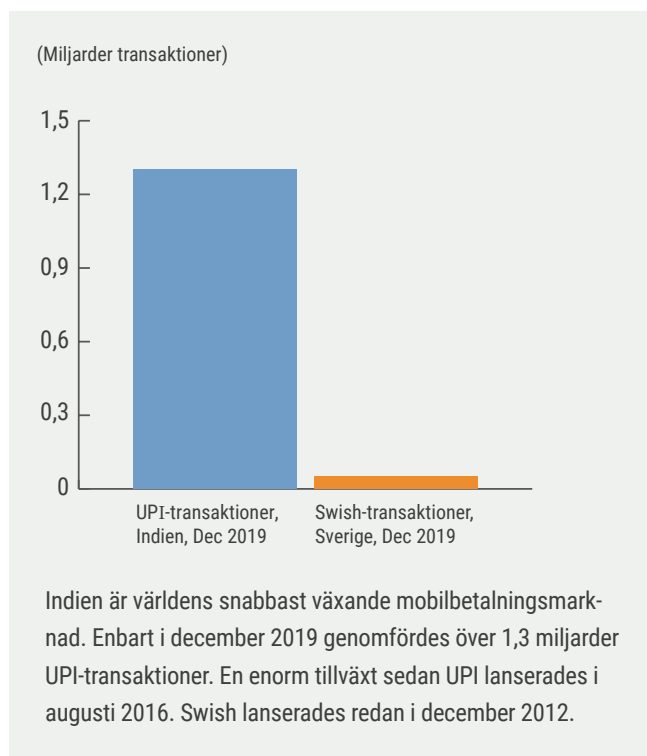
Se Crunchfishs PM från 30 januari, 2020 om friktionsfri off-line betalning

Se även Crunchfishs PM från 11 februari om digitala kontanter som default betalning

CRUNCHFISH AKTIVA I INDIEN – VÄRLDENS SNABBAST VÄXANDE MOBILBETALNINGSMARKNAD

Mobila betalningsmarknaden i Indien exploderar. De ställer om från att vara ett kontant-samhälle till att betala digitalt i raketfart. Och det som växer snabbast är realtidsbetalningar konto-till-konto, typ Swish. Trots att Indien inte startade med mobilbetalningar förrän augusti 2016 så genomfördes under december 2019, drygt tre år efter lansering, hela 1,3 miljarder transaktioner. Detta kan jämföras med Swish 52 miljoner betalningar samma månad.

På eventet Swish 2020 presenterade de planerna för ny-året. Med all rätt var de stolta över de gjort över en miljard transaktioner sedan start december 2012. Det som över-raskade var att Swish hade genomfört fler transaktioner än samtliga europeiska betalappar tillsammans. Så med råge är Swish den ledande betalappen i Europa när det gäller realtidsbetalningar. 7,4 miljoner svenskar som gillar en och samma app kan bara inte ha fel.



Den öppna betalningsplattformen UPI i Indien gör att det finns 120 betalningsappar typ Swish på i den indiska marknaden. Tre spelare, GooglePay, PayTM och PhonePe dominerar med 90% av alla transaktioner. Det öppna systemet ger utmärkta förutsättningar för fortsatt tillväxt. Att UPI är rätt väg att gå bekräftades även av fjärran österns föregångsland Singapore som nu också valt den betalningsplattformen.

Tillväxttakten för UPI-betalningar i Indien är extremt hög med över 7% i månaden, vilket innebär mer än en fördubbling på årsbasis. Regeringen pressar på för att digitalisera betalningarna så fort som möjligt och har från 1 januari infört noll-taxa för alla UPI betalningar. Swish-liknande betalningar är därmed gratis även för handlaren och det finns mycket utrymme att växa ytterligare. Idag används kontanter i över 80% av transaktioner men om fem år kan 80% vara digitalt istället. För att lyckas med det måste man lyckas digitalisera betalningarna i Indiens Kirana-affärer som utgör navet i många byar genom att vara dess supermarket. Crunchfishs affärsmodell i Indien baseras på en månatlig avgift per antal accesspunkter hos handlaren för respektive produkt; aBubbl, Blippit och off-line.

Alla betalningsappar i Indien har sikte på att digitalisera dessa Kirana-affärer, uppskattningsvis 50 miljoner i antal, genom att erbjuda dem en handlarapp på surfplatta eller mobil, och som fungerar som en mjukvarubaserad betalterminal. I Sverige är vi inte vana vid den typen av handlarapp, men Swish kommer att släppa en sådan under året så att handlare kan både begära betalning och få en notis om att betalningen är genomförd. Crunchfish mjukvarubaserade betallosning aBubbl passar utmärkt att förbättra betalningsinteraktionen mot denna enorma marknad med handlarappar som betaltjänsten tillhandahåller.

Vi har nyligen kommit hem från en mycket givande resa till Indien där vi tillsammans med vår lokala representant träffade nyckelpersoner för marknadsledande appar, terminaler, kassasystem samt även National Payment Corporation of India, www.npci.org.in, som koordinerar all digital betalning i Indien. Vi kommer nu att intensifiera bearbetning av marknaden.



CRUNCHFISH PROXIMITY AB

TSEK	2019-10-01 2019-12-31	2018-10-01 2018-12-31	2019-01-01 2019-12-31	2018-01-01 2018-12-31
Nettoomsättning	2 997	1 787	9 619	2 496
EBITDA	-308	-285	-1 207	-2 357
Kassaflöde	-30	-608	-1 763	-5 010



AR/AI-LÖSNINGAR OCH TJÄNSTER

Crunchfish erbjuder mjukvaruteknologi och tjänster inom i huvudsak två områden – Augmented Reality (AR) och Artificiell Intelligens (AI). Erbjudandet med AR-lösningar består dels av utveckling av AR-applikationer för mobiler och smarta glasögon, men främst av mjukvaruteknologi för geststyrning. Med avancerad bildbehandling kan elektronik förstå handgester och översätta dessa till kommandon som maskiner förstår. Geststyrningsmjukvaran gör det möjligt att interagera med elektronik även när till exempel touchskärm eller fysiska knappar inte finns. Augmented Reality (AR) är viktigt för användningen av gester och AR förväntas vara drivande i utvecklingen av geststyrning framöver. Erbjudandet inom AI är främst konsulttjänster och projekt.

AR- OCH AI-ERBJUDANDE

AR-lösningar

För att realisera lösningar inom AR och skapa affärsnytta för användarna krävs kunskap om såväl AR-hårdvaran - typiskt mobiltelefoner, tablets och specialanpassade AR-glasögon – som förståelse för den totala lösningen inklusive applikationerna. Flera olika branscher och användarscenarion adresseras som exempelvis logistik, utbildning och underhåll. Även konsumentmarknaden växer och kommer utgöra ett viktigt affärssegment.

Vid användning av AR-glasögon finns ingen skärm att trycka på så interaktionen måste då ske på annat sätt. Med hjälp av bildbehandling och avancerade algoritmer kan elektronik förstå handgester och översätta dessa till kommandon som AR-glasögon och andra enheter förstår.

Crunchfish erbjuder en egenutvecklad teknologi där en geststyrningsmjukvara gör det möjligt att interagera med elektronik även när det exempelvis inte finns någon skärm att trycka på. Genom geststyrning kan AR-användaren interagera med virtuella objekt och styra användargränssnitt projicerade framför ögonen.

Under kvartalet har bearbetningen av marknaden fortsatt där Crunchfish bland annat tillsammans med partners som LLVision, LogistiView, Nibiru och Oglasses adresserat industri-företag i flera olika länder med gemensamma lösningar. Pilottester pågår, men även mindre kommersiella utrollningar är gjorda och dessa förväntas under kommande år öka i omfattning och volym.

AI-tjänster

AI (Artificiell Intelligens) är ett område som växer stadigt och är en viktig komponent i den pågående digitaliseringen inom en mängd branscher. I många fall handlar AI om att med algoritmer lära datorer att hitta samband och dra slutsatser kring olika typer av data. Grunden är att använda mänsklig logik och utnyttja beräkningskapacitet och snabbhet i moderna datorsystem.

Crunchfish har under många år arbetat med AI kopplat till bildanalys och maskininlärning där verktyg, processer och djup kunskap kring neuronnät nu lägger grunden till ett tjänsteerbjudande. Detta erbjudande skapar synergier mellan produktutvecklingen och framtida kundprojekt genom tjänster inom Crunchfishs sweet spot – bildanalys i kombination med AI.

Bearbetningen av företag framförallt i Sverige men även utomlands pågår för fullt, parallellt med att rekryteringsprocessen avseende tjänstefokuserade resurser löper på.

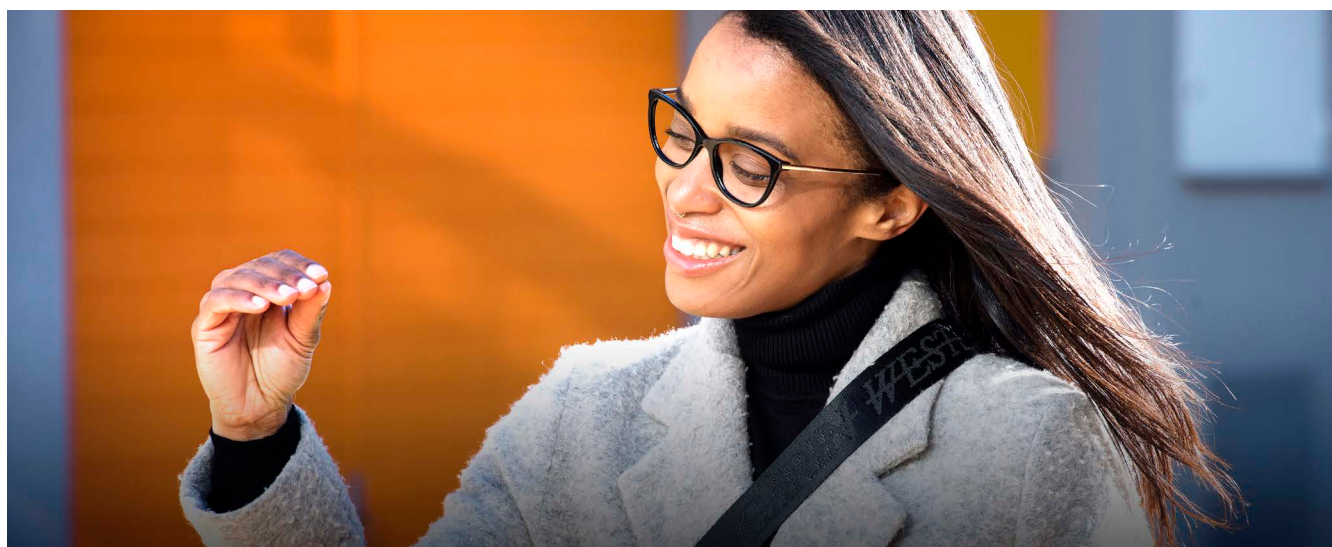
Tjänsteerbjudande även mot den svenska marknaden

Crunchfishs erbjudande har historiskt främst genererat affärer på amerikanska och asiatiska marknaderna, där elektronikutveckling till största delen sker i Kina. Den svenska AR-marknaden är lite efter många länder internationellt eftersom svenska företag inväntar den globala utvecklingen innan investeringar görs på allvar, medan företag i Asien och USA är betydligt längre fram i tanke och handling. Däremot intresserar sig många svenska bolag för AI på olika sätt vilket i sin tur öppnar upp för ett tjänsteerbjudande på den inhemska marknaden.



CRUNCHFISH TECKNAR NYTT LICENSAVTAL I KINA OCH INGÅR PARTNERAVTAL I KOREA

Kundbearbetningen fortsätter med USA och Kina som huvudmarknader men självklart görs framstötningar även på andra håll där Korea, Japan och utvalda länder i EU är speciellt intressanta. Om man ser mer konkret på användningsområden så fortsätter logistik vara spännande med LogistiView och deras plocklagerlösning som ett exempel.



I väntan på det stora genombrottet för AR-glasögon till gemene man arbetar bolaget aktivt med att hitta andra vägar till konsumentmarknaden och då är Seerslab i Sydkorea ett intressant företag. Seerslab erbjuder dels mjukvaruverktyg till app utvecklare och dels egna AR-komponenter och appar till tillverkare och operatörer.

Avtalet med OPPO stärker positionen på kinesiska marknaden

I kraft av sin storlek och sina volymer är OPPO ett ankare för bolaget på den kinesiska marknaden. Då det nya avtalet även inbegriper några av OPPOs systerbolag, innebär affären förutom bra volymer dessutom exponering för Crunchfish i exempelvis Indien och Sydostasien.

OPPO och flera systerbolag kommer använda Crunchfishs mjukvara för geststyrning i primärt mobiltelefonmodeller under kommande år. Avtalet består av både licens- och supportkomponenter och löper till och med december 2021. Det garanterade ordervärdet är \$250,000 USD med en affärsmodell som medger högre belopp under avtalstiden.

Samarbetet med OPPO är inte bara en bekräftelse på vår teknologiska kvalitet utan är även strategiskt viktigt eftersom företag som OPPO är aktiva inom AR och framöver kommer att spela en central roll som leverantörer av exempelvis AR-glasögon till slutkonsument.

”OPPO är en av de ledande aktörerna med en produktinriktning som ligger i linje med hur vi ser på marknaden och vi är därför väldigt glada över det fortsatta förtroendet som leverantör.”

- Joakim Nydemark, VD Crunchfish



Avtal med Seerslab

Seerslab är verksamma på den koreanska och amerikanska marknaden med två affärsben. Dels licensierar bolaget den egenutvecklade AR/VR-plattformen ARGear och dels bedriver bolaget extern utveckling av AR/VR-applikationer samt AR/VR-objekt. I dagsläget har Seerslab utvecklat över 6 000 AR/VR-produkter och AR/VR-objekt, såsom filter, virtuellt smink och AR-karaktärer. Bolagets AR-lösningar används av ledande företag som LG, eBay, Pixar och ett antal olika 5G-mobilnätoperatörer. Seerslabs mjukvara finns även i Samsungs Galaxy-telefoner.

Avtalet innebär att Seerslab licensierar och blir återförsäljare av Crunchfishs mjukvara för geststyrning. Seerslab har utvecklat en AR/VR-plattform där Crunchfishs geststyrning kommer att erbjudas som en integrerad komponent. Seerslab ges även rätten att använda mjukvaran i sina egenutvecklade AR/VR-applikationer.

Genom avtalet får Crunchfish en kanal ut på den koreanska marknaden men även ytterligare fäste i bland annat USA. Avtalet genererar intäkter i form av licensintäkter per månad när Seerslab eller deras kunder väljer att använda Crunchfishs mjukvara.

”Seerslab har byggt en konkurrenskraftig AR/VR-plattform som tilltalar företag som Samsung och LG. Att Seerslab nu väljer vår geststyrning är en bekräftelse på att vår teknologi håller hög nivå.”

- Joakim Nydemark, VD Crunchfish

MODERBOLAGET

TSEK	2019-10-01 2019-12-31	2018-10-01 2018-12-31	2019-01-01 2019-12-31	2018-01-01 2018-12-31
Nettoomsättning	2 529	345	5 026	1 014
EBITDA	-1 575	-3 510	-14 286	-14 835
Kassaflöde	-3 490	-2 863	-19 555	-18 666



crunchfish 

OKT – DEC / JAN – DEC 2019

KVARTAL 4 OCH HELÅR 2019

Omsättning och resultat kvartal 4, koncernen

Nettoomsättningen uppgick till 5 526 (2 133) TSEK under fjärde kvartalet och rörelsens kostnader till 11 120 (11 166) TSEK. EBITDA för perioden uppgick till -2 258 (-3 913) TSEK. Resultatet för fjärde kvartalet före skatt uppgick till -4 192 (-5 568) TSEK och har belastats med avskrivningar av immateriella tillgångar om 1 725 (1 718) TSEK samt med materiella anläggningstillgångar om 124 (17) TSEK.

I september 2018 inleddes ett samarbete med ClearOn som innebar att Crunchfish och ClearOn bildade det gemensamt ägda bolaget Blippit med syfte att erbjuda nya digitala möjligheter att marknadsföra produkter och betala i butik. Blippit har förvärvat en nyttjanderätt till den teknologi som utvecklats av dotterbolaget Crunchfish Proximity. Från och med september 2018 utför Crunchfish Proximity utvecklingstjänster åt Blippit i syfte att anpassa teknologin till det specifika användningsområdet. Av koncernens intäkter för kvartal 4 avser 2 997 (1 788) TSEK fakturerade konsultarvoden till Blippit.

Omsättning och resultat helåret, koncernen

Nettoomsättningen uppgick till 14 565 (3 510) TSEK för helåret 2019 och rörelsens kostnader till -45 143 (-35 886) TSEK. EBITDA för perioden uppgick till -17 091 (-17 265) TSEK. Resultatet för helåret före skatt uppgick till -24 001 (-22 017) TSEK och har belastats med avskrivningar av materiella och immateriella tillgångar om 6 594 (4 712) TSEK samt med materiella anläggningstillgångar om 342 (81) TSEK.

Av koncernens intäkter för helåret 2019 avser 9 539 (2 495) TSEK fakturerade konsultarvoden till Blippit. Ökningen av nettoomsättningen för helåret 2019 förklaras även av avtal med upfront-betalningar (se nedan under moderbolaget).

Till följd av överlåtelsen av ovan beskrivna nyttjanderätt till Blippit har avskrivning av den utvecklade teknologin i dotterbolaget Crunchfish Proximity påbörjats i september 2018. Detta förklarar ökningen av avskrivningar för helåret. Ökningen av rörelsens kostnader förklaras dels av

ovanstående men även av att koncernen har haft högre kostnader för inhyrda konsulter som har arbetat med de tjänster som har fakturerats till intressebolaget.

Investeringar

Under fjärde kvartalet investerade koncernen 958 (1 295) TSEK i immateriella anläggningstillgångar. Investeringar i materiella anläggningstillgångar uppgick till 162 (0) TSEK.

Under helåret 2019 uppgick investeringar i immateriella anläggningstillgångar till 4 623 (6 769) TSEK. Investeringar i materiella anläggningstillgångar uppgick under samma period till 1 648 (54) TSEK.

Likviditet

Koncernens likvida medel vid periodens slut uppgick till 13 181 (21 362) TSEK. Kassaflödet från den löpande verksamheten uppgick under fjärde kvartalet till -3 465 (-1 967) TSEK och för helåret 2019 till -17 301 (-16 426) TSEK.

Intressebolag

Blippit AB är ett intresseföretag och innehavet redovisas enligt kapitalandelsmetoden i koncernredovisningen. Kapitalandelsmetoden innebär att det i koncernen redovisade värdet på aktierna i intresseföretaget motsvaras av koncernens andel i intresseföretagets eget kapital. Crunchfishs andel av intresseföretagets resultat redovisas som en separat post i koncernens resultaträkning.

Personal

Vid periodens utgång var antalet anställda 18 (18) personer.

Risker och osäkerhetsfaktorer

Ett antal olika riskfaktorer kan ha negativ påverkan på Crunchfishs verksamhet och bransch. Det är därför av stor vikt att beakta relevanta risker vid sidan av bolagets tillväxtmöjligheter. Relevanta risker presenteras i memorandumet utgivet av Crunchfish AB i mars 2019 samt årsredovisningen för verksamhetsåret 2018, som finns tillgängliga på crunchfish.com.

Närståendetransaktioner

Styrelsens ordförande Joachim Samuelsson har genom bolag fakturerat 152 TSEK under fjärde kvartalet 2019. Totalt fakturerat arvode för helåret 2019 uppgår till 1 288 TSEK. Ersättningen avser utfört arbete avseende affärsutveckling i dotterbolaget Crunchfish Proximity AB samt ersättning för utveckling av koncernens patentportfölj.

Omsättning och resultat för kvartalet och helåret, moderbolaget

Moderbolagets nettoomsättning uppgick till 2 529 (345) TSEK för fjärde kvartalet och rörelsens kostnader till -7 075 (-8 607) TSEK. EBITDA för perioden uppgick till -1 575 (-3 510) TSEK. Moderbolagets nettoomsättning uppgick till 5 026 (1 014) TSEK för helåret 2019 och rörelsens kostnader till -31 646 (-28 945) TSEK.

Under fjärde kvartalet 2019 investerade moderbolaget 737 (1 028) TSEK i immateriella anläggningstillgångar och 0 (0) TSEK i materiella anläggningstillgångar. Under helåret 2019 investerade moderbolaget 3 766 (3 666) TSEK i immateriella anläggningstillgångar och 0 (54) TSEK i materiella anläggningstillgångar.

Moderbolagets intäkter utgörs huvudsakligen av upfrontbetalningar och erhållen royalty. När ett nytt avtal ingås erhåller bolaget vanligtvis en upfront-betalning som oftast ger kunden rätt att producera ett visst antal enheter med bolagets mjukvara. Produceras ytterligare enheter utgår en löpande royalty per producerad enhet. En upfront-betalning intäktsförs när teknologin överlämnas till kunden medan en löpande royalty intäktsförs vartefter den tjänas in. Eftersom bolaget befinner sig i en utvecklingsfas och kundbasen ännu är begränsad får varje nytt avtal en stor effekt på redovisad nettoomsättning. Den kan därför variera relativt mycket från kvartal till kvartal.

Förklaringen till att omsättningen har ökat såväl under kvartalet som för helåret 2019 jämfört med motsvarande perioder föregående år är att bolaget har ingått två avtal som innebar upfrontbetalningar under år 2019. Inga avtal med upfront-betalningar ingicks under år 2018. Förklaringen till att moderbolagets kostnader har ökat för helåret 2019 är en strategisk satsning på affärsutveckling.

Ägartabell

Nedan presenteras Crunchfishs tio största aktieägare per den 31 december 2019.

AKTIEÄGARE	ANTAL AKTIER (ST.)	ANDEL AV RÖSTER OCH KAPITAL (%)
Femari Invest AB (Joachim Samuelsson)	6 500 000	25,22%
Midroc Invest AB	4 447 178	17,26%
Paul Cronholm (VD Crunchfish Proximity)	1 058 000	4,11%
Carlquist Holding AB	987 999	3,83%
Coeli Absolute European Equity	759 331	2,95%
Nitrox Consulting AB	604 168	2,34%
Bluefin Ventures AB	568 063	2,20%
Lars Andreasson	300 000	1,16%
Claes Capital Consulting AB	276 916	1,07%
Granitor Invest AB	248 544	0,96%
Summa tio största aktieägarna	15 750 199	61,12%
Övriga aktieägare	10 020 883	38,88%
Totalt	25 771 082	100,00%

Aktien

Det finns ett aktieslag i Crunchfish. Aktien är noterad på Nasdaq First North Growth Market under tickern "CFISH". Per den 31 december 2019 uppgick antalet aktier till 25 771 082 (15 402 902) stycken. Genomsnittligt antal aktier under det fjärde kvartalet 2019 uppgick till 25 771 082 (15 402 902) stycken.

Teckningsoptioner

På Crunchfish AB:s extra bolagsstämma den 11 september 2018 beslutades att införa ett incitamentsprogram för Bolagets ledning och övriga anställda genom en riktad emission av teckningsoptioner med åtföljande teckning av nya aktier i bolaget. Den riktade emissionen omfattade

högst 700 000 teckningsoptioner av serie 2018/2022, envar med rätt till teckning av en (1) ny aktie i bolaget till en kurs om 10,92 SEK per aktie under perioden 1-30 juni 2022. Optionerna emitterades till ett pris om 0.23 SEK per teckningsoption. Värderingen har skett enligt Black & Scholes-modellen. Av de 700 000 teckningsoptionerna har 580 000 överlåtits till bolagets ledning och övriga anställda samt heltidsanställda konsulter. Innehavaren av teckningsoptionen äger rätt att under perioden 1 juni 2022 till 30 juni 2022 för en teckningsoption teckna 1,15 nya aktier i bolaget till en teckningskurs om 9,47 kr, med hänsyn tagen till omräkning på grund av emissionen i mars 2019.

Finansiell kalender

Crunchfish AB upprättar och offentliggör en ekonomisk rapport vid varje kvartalsskifte. Kommande rapporter är planerade enligt följande:

- Delårsrapport för perioden januari – mars 2020 offentliggörs den 20 maj 2020 klockan 08.30.
- Halvårsrapport för räkenskapsåret 2020 offentliggörs den 20 augusti 2020 klockan 08.30.
- Delårsrapport för perioden januari – september 2020 offentliggörs den 12 november 2020 klockan 08.30.
- Bokslutskommuniké för räkenskapsåret 2020 offentliggörs den 18 februari 2021 klockan 08.30.

Förslag till disposition av Crunchfishs resultat

Styrelsen och den verkställande direktören föreslår att ingen utdelning lämnas för räkenskapsåret 2019-01-01 – 2019-12-31.

Årsstämma och årsredovisning

Årsstämma i Crunchfish AB är planerad att hållas i Malmö på bolagets adress den 14 maj 2020. Årsredovisningen kommer att finnas tillgänglig för nedladdning på bolagets hemsida senast tre veckor före årsstämman. Mer information kommer att följa i kallelse.

Redovisningsprinciper

Denna rapport har upprättats i enlighet med Årsredovisningslagen och BFNAR 2012:1 (K3).

Revisors granskning

Denna rapport har inte varit föremål för granskning av bolagets revisor.

Bolagsinformation

Crunchfish AB (publ), organisationsnummer 556804-6493, är ett aktiebolag med säte i Malmö.

Certified Adviser

Västra Hamnen Corporate Finance AB är utsedd till bolagets Certified Adviser.

Epost: ca@vhcorp.se

Telefon +46 40 200 250

Ytterligare information

Frågor gällande denna rapport besvaras av:

VD Joakim Nydemark

Tel: +46 706 351 609

ir@crunchfish.com

Crunchfish AB (publ)

Stora Varvsgatan 6A

211 19 Malmö

Avlämnande av delårsrapport

Styrelsen och verkställande direktören försäkrar härmed att delårsrapporten ger en rättvisande översikt över företagets verksamhet, ställning och resultat.

Malmö den 12 februari 2020

Styrelsen

Joachim Samuelsson (ordförande)

Susanne Hannestad

Göran Linder

Patrik Olsson

Håkan Paulsson

Malte Zaunders

Denna information är sådan information som Crunchfish AB är skyldigt att offentliggöra enligt EU:s marknadsmissbruksförordning. Informationen lämnades, genom ovanstående kontaktpersons försorg, för offentliggörande den 12 februari 2020.

2020/2017
20088
2019

crunchfish 

RÄKENSKAPER JANUARI – DECEMBER 2019

RESULTATRÄKNING - KONCERNEN (SEK)

	OKTOBER-DECEMBER		JANUARI-DECEMBER	
	2019-10-01 2019-12-31	2018-10-01 2018-12-31	2019-01-01 2019-12-31	2018-01-01 2018-12-31
Rörelsens intäkter				
Nettoomsättning	5 526 211	2 132 707	14 564 834	3 509 946
Aktiverat arbete för egen räkning	958 132	1 294 525	4 623 013	6 768 760
Övriga rörelseintäkter	529 268	2 090 838	1 927 509	3 548 392
Summa rörelsens intäkter	7 013 611	5 518 070	21 115 356	13 827 098
Rörelsens kostnader				
Handelsvaror	-90 527	0	-90 527	0
Övriga externa kostnader	-4 508 694	-4 154 846	-20 714 067	-14 952 323
Personalkostnader	-4 211 007	-4 008 644	-15 496 123	-14 405 843
Avskrivningar av materiella och immateriella anläggningstillgångar	-1 848 758	-1 734 898	-6 935 674	-4 793 369
Övriga rörelsekostnader	-18 569	-1 087 307	-379 279	-1 554 356
Resultat från andelar i intresseföretag och gemensamt styrda företag	-442 803	-180 223	-1 527 203	-180 223
Summa rörelsens kostnader	-11 120 358	-11 165 918	-45 142 873	-35 886 114
Rörelseresultat	-4 106 747	-5 647 848	-24 027 517	-22 059 016
Finansiella poster				
Ränteintäkter och liknande resultatposter	2 401	134 589	202 519	174 063
Räntekostnader och liknande resultatposter	-87 650	-54 281	-175 508	-131 905
Resultat från finansiella poster	-85 249	80 308	27 011	42 158
Resultat före skatt	-4 191 996	-5 567 540	-24 000 506	-22 016 858
Skatter				
Skatt på periodens resultat	0	0	0	0
PERIODENS RESULTAT	-4 191 996	-5 567 540	-24 000 506	-22 016 858
Nyckeltal				
EBITDA	-2 257 989	-3 912 950	-17 091 843	-17 265 647
Resultat per aktie	-0,16	-0,26	-0,97	-1,30
Antal aktier, genomsnitt	25 771 082	21 475 902	24 697 287	16 921 152
Antal aktier per balansdagen	25 771 082	21 475 902	25 771 082	21 475 902
Resultat per aktie efter full utspädning	-0,16	-0,25	-0,94	-1,25
Antal aktier efter full utspädning genomsnitt	26 576 082	22 167 569	25 476 037	17 600 319
Antal aktier efter full utspädning per balansdagen	26 576 082	22 175 902	26 576 082	22 175 902

BALANSRÄKNING - KONCERNEN (SEK)

TILLGÅNGAR	2019-12-31	2018-12-31
ANLÄGGNINGSTILLGÅNGAR		
Immateriella anläggningstillgångar		
Balanserade utgifter för utvecklingsarbeten	18 052 495	20 402 390
Summa immateriella anläggningstillgångar	18 052 495	20 402 390
Materiella anläggningstillgångar		
Inventarier	1 606 180	522 102
Summa materiella anläggningstillgångar	1 606 180	522 102
Finansiella anläggningstillgångar		
Andelar i intresseföretag och gemensamt styrda företag	5 417 574	944 777
Andra långfristiga fordringar	0	373 000
Summa finansiella anläggningstillgångar	5 417 574	1 317 777
Summa anläggningstillgångar	25 076 249	22 242 269
OMSÄTTNINGSTILLGÅNGAR		
Kortfristiga fordringar		
Kundfordringar	2 423 641	356 187
Fordringar hos intresseföretag	840 956	1 118 245
Övriga fordringar	361 235	474 745
Förutbetalda kostnader och upplupna intäkter	1 066 043	1 088 687
Summa kortfristiga fordringar	4 691 875	3 037 864
Kassa och bank		
Kassa och bank	13 180 571	21 362 235
Summa kassa och bank	13 180 571	21 362 235
Summa omsättningstillgångar	17 872 446	24 400 099
SUMMA TILLGÅNGAR	42 948 695	46 642 368

BALANSRÄKNING - KONCERNEN (SEK)

EGET KAPITAL OCH SKULDER	2019-12-31	2018-12-31
EGET KAPITAL		
Eget kapital hänförligt till moderbolagets aktieägare		
Aktiekapital	1 185 470	987 891
Övrigt tillskjutet kapital	166 033 878	146 196 056
Annat eget kapital inklusive periodens resultat	-130 909 528	-106 915 064
Summa eget kapital	36 309 820	40 268 883
Långfristiga skulder		
Skulder avseende finansiella leasingavtal	789 058	0
Summa långfristiga skulder	789 058	0
Kortfristiga skulder		
Skulder avseende finansiella leasingavtal	221 856	309 777
Leverantörsskulder	983 925	2 279 666
Övriga skulder	621 092	606 877
Upplupna kostnader och förutbetalda intäkter	4 022 944	3 177 165
Summa kortfristiga skulder	5 849 817	6 373 485
SUMMA EGET KAPITAL OCH SKULDER	42 948 695	46 642 368
Nyckeltal		
Soliditet	84,5%	86,3%
Skuldsättningsgrad	2,8%	0,8%
Räntebärande nettoskuld	e.t.	e.t.

KASSAFLÖDESANALYS - KONCERNEN (SEK)

	OKTOBER-DECEMBER		JANUARI-DECEMBER	
	2019-10-01 2019-12-31	2018-10-01 2018-12-31	2019-01-01 2019-12-31	2018-01-01 2018-12-31
Den löpande verksamheten				
Rörelseresultat	-4 106 747	-5 467 625	-24 027 517	-21 878 793
Justeringar för poster som inte ingår i kassaflödet	2 293 359	1 751 278	8 752 156	5 134 600
Erhållen ränta m.m.	16 316	1 589	98 214	41 063
Erlagd ränta	-2 758	-54 281	-34 275	-131 905
Betald inkomstskatt	0	0	0	0
Kassaflöde från den löpande verksamheten före förändringar av rörelsekapital	-1 799 830	-3 769 039	-15 211 422	-16 835 035
Kassaflöde från förändringar av rörelsekapital				
Minskning(+)/ökning(-) av fordringar	-1 086 722	1 076 283	-1 654 011	761 550
Minskning(-)/ökning(+) av kortfristiga skulder	-577 980	725 960	-435 747	-352 946
Kassaflöde från den löpande verksamheten	-3 464 532	-1 966 796	-17 301 180	-16 426 431
Investeringsverksamheten				
Investeringar i intresseföretag	-2 000 000	-1 125 000	-6 000 000	-1 125 000
Investeringar i teknikutveckling	-958 132	-1 294 525	-4 623 013	-6 768 760
Försäljning av inventarier	0	0	301 520	0
Förvärv av inventarier	-161 894	0	-1 648 198	-54 139
Förändring depositioner	373 000	0	373 000	0
Kassaflöde från investeringsverksamheten	-2 747 026	-2 419 525	-11 596 691	-7 947 899
Finansieringsverksamheten				
Nyemission	0	24 517 820	20 032 242	24 517 820
Förändring lån från aktieägare	0	-6 000 000	0	0
Upptagna nya finansiella leasingavtal	66 717	0	1 256 128	0
Amortering finansiella leasingavtal	-57 356	-57 621	-554 991	-225 412
Betalda teckningsoptionspremier	0	133 000	9 200	133 000
Kassaflöde från finansieringsverksamheten	9 361	18 593 199	20 742 579	24 425 408
Förändring av likvida medel	-6 202 197	14 206 878	-8 155 292	51 078
Likvida medel vid årets början/periodens början	19 464 804	7 142 828	21 362 235	21 163 587
Kursdifferens i likvida medel	-82 036	12 529	-26 372	147 570
Likvida medel vid årets slut/periodens slut	13 180 571	21 362 235	13 180 571	21 362 235

FÖRÄNDRINGAR I EGET KAPITAL - KONCERNEN (SEK)

	OKTOBER-DECEMBER		JANUARI-DECEMBER	
	2019-10-01 2019-12-31	2018-10-01 2018-12-31	2019-01-01 2019-12-31	2018-01-01 2018-12-31
Eget kapital vid periodens början	40 501 816	46 310 793	40 268 883	37 767 921
Nyemission	0	0	21 475 000	30 365 000
Emissionskostnader	0	-474 370	-1 442 757	-5 847 180
Teckningsoptioner	0	0	9 200	0
Periodens resultat	-4 191 996	-5 567 540	-24 000 506	-22 016 858
Eget kapital vid periodens utgång	36 309 820	40 268 883	36 309 820	40 268 883

RESULTATRÄKNING - MODERBOLAGET (SEK)

	OKTOBER-DECEMBER		JANUARI-DECEMBER	
	2019-10-01 2019-12-31	2018-10-01 2018-12-31	2019-01-01 2019-12-31	2018-01-01 2018-12-31
Rörelsens intäkter				
Nettoomsättning	2 529 348	345 192	5 026 161	1 013 705
Aktiverat arbete för egen räkning	737 020	1 028 361	3 766 260	3 666 222
Övriga rörelseintäkter	1 018 245	2 675 333	3 924 411	5 458 910
Summa rörelsens intäkter	4 284 613	4 048 886	12 716 832	10 138 837
Rörelsens kostnader				
Övriga externa kostnader	-2 642 313	-3 101 905	-14 620 179	-11 272 568
Personalkostnader	-3 198 753	-3 369 792	-12 363 824	-12 290 308
Avskrivningar av materiella och immateriella anläggningstillgångar	-1 214 883	-1 048 214	-4 643 224	-3 972 034
Övriga rörelsekostnader	-18 569	-1 087 308	-18 569	-1 410 517
Summa rörelsens kostnader	-7 074 518	-8 607 219	-31 645 796	-28 945 427
Rörelseresultat	-2 789 905	-4 558 332	-18 928 964	-18 806 589
Finansiella poster				
Ränteintäkter och liknande resultatposter	0	1 188	200 118	40 634
Räntekostnader och liknande resultatposter	-87 030	-49 345	-150 954	-106 988
Resultat från finansiella poster	-87 030	-48 157	49 164	-66 354
Resultat före skatt	-2 876 935	-4 606 489	-18 879 800	-18 872 943
Skatter				
Skatt på periodens resultat	0	0	0	0
PERIODENS RESULTAT	-2 876 935	-4 606 489	-18 879 800	-18 872 943
Nyckeltal				
EBITDA	-1 575 022	-3 510 118	-14 285 740	-14 834 555
Resultat per aktie	-0,11	-0,21	-0,76	-1,12
Antal aktier, genomsnitt	25 771 082	21 475 902	24 697 287	16 921 152
Antal aktier per balansdagen	25 771 082	21 475 902	25 771 082	21 475 902
Resultat per aktie efter full utspädning	-0,11	-0,21	-0,74	-1,07
Antal aktier efter full utspädning genomsnitt	26 576 082	22 167 569	25 476 037	17 600 319
Antal aktier efter full utspädning per balansdagen	26 576 082	22 175 902	26 576 082	22 175 902

BALANSRÄKNING - MODERBOLAGET (SEK)

TILLGÅNGAR	2019-12-31	2018-12-31
ANLÄGGNINGSTILLGÅNGAR		
Immateriella anläggningstillgångar		
Balanserade utvecklingskostnader	10 439 287	11 277 658
Summa immateriella anläggningstillgångar	10 439 287	11 277 658
Materiella anläggningstillgångar		
Inventarier	48 108	105 270
Summa materiella anläggningstillgångar	48 108	105 270
Finansiella anläggningstillgångar		
Andelar i koncernföretag	7 572 972	6 572 973
Andra långfristiga fordringar	0	373 000
Fordringar hos koncernföretag	13 758 631	6 455 196
Summa finansiella anläggningstillgångar	21 331 603	13 401 169
Summa anläggningstillgångar	31 818 998	24 784 097
OMSÄTTNINGSTILLGÅNGAR		
Kortfristiga fordringar		
Kundfordringar	2 423 641	356 187
Övriga fordringar	324 719	474 744
Förutbetalda kostnader och upplupna intäkter	1 134 543	1 088 687
Summa kortfristiga fordringar	3 882 903	1 919 618
Kassa och bank		
Kassa och bank	13 140 218	20 992 821
Summa kassa och bank	13 140 218	20 992 821
Summa omsättningstillgångar	17 023 121	22 912 439
SUMMA TILLGÅNGAR	48 842 119	47 696 536

BALANSRÄKNING - MODERBOLAGET (SEK)

EGET KAPITAL OCH SKULDER	2019-12-31	2018-12-31
EGET KAPITAL		
Bundet eget kapital		
Aktiekapital	1 185 470	987 891
Fond utvecklingskostnader	9 882 716	9 391 624
Summa bundet eget kapital	11 068 186	10 379 515
Fritt eget kapital		
Balanserat resultat	52 315 676	51 845 047
Årets resultat	-18 879 800	-18 872 943
Summa fritt eget kapital	33 435 876	32 972 104
Summa eget kapital	44 504 062	43 351 619
Kortfristiga skulder		
Leverantörsskulder	631 615	1 260 604
Övriga skulder	453 247	404 882
Upplupna kostnader och förutbetalda intäkter	3 253 195	2 679 431
Summa kortfristiga skulder	4 338 057	4 344 917
SUMMA EGET KAPITAL OCH SKULDER	48 842 119	47 696 536
Nyckeltal		
Soliditet	91,1%	90,9%
Skuldsättningsgrad	0,0	0,0
Räntebärande nettoskuld	e.t.	e.t.

KASSAFLÖDE - MODERBOLAGET (SEK)

	OKTOBER-DECEMBER		JANUARI-DECEMBER	
	2019-10-01 2019-12-31	2018-10-01 2018-12-31	2019-01-01 2019-12-31	2018-01-01 2018-12-31
Den löpande verksamheten				
Rörelseresultat	-2 789 905	-4 558 332	-18 928 964	-18 806 589
Justeringar för poster som inte ingår i kassaflödet	1 233 452	1 064 593	4 651 239	4 169 424
Erhållen ränta m.m.	0	1 188	95 813	40 634
Erlagd ränta	-4 994	-49 345	-9 721	-106 988
Betald inkomstskatt	0	0	0	0
Kassaflöde från den löpande verksamheten före förändringar av rörelsekapital	-1 561 447	-3 541 896	-14 191 633	-14 703 519
Kassaflöde från förändringar av rörelsekapital				
Minskning(+)/ökning(-) av fordringar	-1 698 638	1 155 793	-1 963 285	1 879 796
Minskning(-)/ökning(+) av kortfristiga skulder	134 278	551 841	-6 860	-2 071 737
Kassaflöde från den löpande verksamheten	-3 125 807	-1 834 262	-16 161 778	-14 895 460
Investeringsverksamheten				
Investeringar i teknikutveckling	-737 020	-1 028 361	-3 766 260	-3 666 222
Förvärv av inventarier	0	0	0	-54 139
Förvärv av aktier i dotterbolag	0	0	0	-50 000
Lämnade lån till koncernföretag	-2 478 680	-1 661 899	-8 303 435	-6 170 335
Förändring depositioner	373 000	0	373 000	0
Kassaflöde från investeringsverksamheten	-2 842 700	-2 690 260	-11 696 695	-9 940 696
Finansieringsverksamheten				
Nyemission	0	24 517 820	20 032 242	24 517 820
Förändring lån från aktieägare	0	-6 000 000	0	0
Kassaflöde från finansieringsverksamheten	0	18 517 820	20 032 242	24 517 820
Förändring av likvida medel	-5 968 507	13 993 298	-7 826 231	-318 336
Likvida medel vid årets början/periodens början	19 190 761	6 986 994	20 992 821	21 163 587
Kursdifferens i likvida medel	-82 036	12 529	-26 372	147 570
Likvida medel vid årets slut/periodens slut	13 140 218	20 992 821	13 140 218	20 992 821

FÖRÄNDRINGAR I EGET KAPITAL - MODERBOLAGET (SEK)

	OKTOBER-DECEMBER		JANUARI-DECEMBER	
	2019-10-01 2019-12-31	2018-10-01 2018-12-31	2019-01-01 2019-12-31	2018-01-01 2018-12-31
Eget kapital vid periodens början	47 380 997	48 432 478	43 351 619	37 706 742
Nyemission	0	0	21 475 000	30 365 000
Emissionskostnader	0	-474 370	-1 442 757	-5 847 180
Periodens resultat	-2 876 935	-4 606 489	-18 879 800	-18 872 943
Eget kapital vid periodens utgång	44 504 062	43 351 619	44 504 062	43 351 619

Definitioner

EBITDA	Rörelseresultat före avskrivningar av materiella och immateriella anläggningstillgångar.
Resultat per aktie	Periodens resultat dividerat med genomsnittligt antal aktier under aktuell period.
Resultat per aktie vid full utspädning	Periodens resultat dividerat med genomsnittligt antal aktier under aktuell period där potentiella efter full utspädning aktier genom utgivna teckningsoptioner mm har räknats med.
Soliditet	Eget kapital vid periodens slut i procent av totala tillgångar vid periodens slut.
Skuldsättningsgrad	Räntebärande skulder vid periodens slut dividerat med eget kapital vid periodens slut.
Räntebärande nettoskuld	Räntebärande skulder vid periodens slut minus likvida medel vid periodens slut.



Crunchfish AB (publ)

Stora Varvsgatan 6A | 211 19 Malmö

Telefon: +46 (0)40 626 77 00

E-mail: ir@crunchfish.com