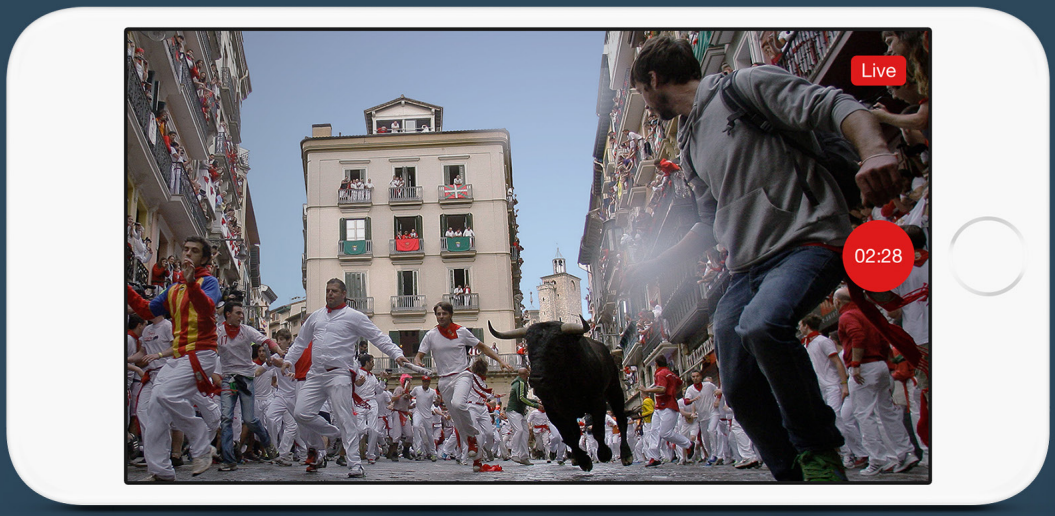
bambuser



Bolagsbeskrivning inför notering på Nasdaq First North

Bambuser AB (publ)

Viktig information till investerare

Denna bolagsbeskrivning **(”Bolagsbeskrivningen”)** har upprättats med anledning av Bambuser AB (publ):s upptagande till handel **(”Noteringen”)** av aktierna på Nasdaq First North i Stockholm **(”Nasdaq First North”)**. I samband med Noteringen genomfördes en nyemission **(”Nyemissionen”).** Med **”Bambuser”** eller **”Bolaget”** avses, beroende på sammanhanget, Bambuser AB (publ). Med **”Huvudägarna”** avses Ligerism AB, Almi Invest Stockholm AB, Hans Eriksson och APTN Ltd.

Avrundning har gjorts vid uträkningar i vissa delar av den finansiella informationen och procentsatserna som är inkluderade i Bolagsbeskrivningen. Som ett resultat av detta utgör de numeriska värden som visas som totalbelopp i vissa tabeller inte alltid de exakta summorna av de egentliga värdena. Alla finansiella belopp anges i amerikanska dollar **(”USD”)** eller svenska kronor **(”SEK”)** om inte annat anges. Med förkortningen **”KUSD”** eller **”KSEK”** avses tusen amerikanska dollar respektive tusen svenska kronor, med **”MUSD”** eller **”MSEK”** avses miljoner amerikanska dollar respektive miljoner svenska kronor. Om inget annat uttryckligen anges, har ingen finansiell information i Bolagsbeskrivningen reviderats eller granskats av Bolagets revisor.

Framåtriktad information
Bolagsbeskrivningen innehåller viss framåtriktad marknadsinformation som återspeglar Bolagets aktuella syn på framtida händelser samt finansiell och operativ utveckling. Ord som ”avses”, ”bedöms”, ”förväntas”, ”kan”, ”planerar”, ”uppskattar” och andra uttryck som innebär indikationer eller förutsägelser avseende framtida utveckling eller trender och som inte är grundade på historiska fakta, utgör framåtriktad information. Framåtriktad information är till sin natur förenad med såväl kända som okända risker och osäkerhetsfaktorer eftersom den är avhängig framtida händelser och omständigheter. Framåtriktad information utgör inte någon garanti avseende framtida resultat eller utveckling och verkligt utfall kan komma att väsentligen skilja sig från vad som uttalas i framåtriktad information.

Faktorer som kan medföra att Bolagets framtida resultat och utveckling avviker från vad som uttalas i framåtriktad information innefattar, men är inte begränsade till, de som beskrivs i avsnittet ”Riskfaktorer”. Framåtriktad information i denna Bolagsbeskrivning gäller endast per dagen för Bolagsbeskrivningens offentliggörande. Bolaget lämnar inga utfästelser om att offentliggöra uppdateringar eller revideringar av framåtriktad information till följd av ny information, framtida händelser eller liknande omständigheter annat an vad som följer av tillämplig lagstiftning.

Bransch- och marknadsinformation
Bolagsbeskrivningen innehåller viss marknads- och branschinformation som kommer från tredje man. Även om informationen har återgivits korrekt och Bolaget anser att källorna är tillförlitliga har Bolaget inte oberoende verifierat denna information, varför dess riktighet och fullständighet inte kan garanteras. Såvitt Bolaget känner till och kan förvissa sig om genom jämförelse med annan information som offentliggjorts av dessa källor har inga uppgifter utelämnats på ett sätt som skulle kunna göra den återgivna informationen felaktig eller missvisande.

Viktig information om Nasdaq First North
Nasdaq First North är en alternativ marknadsplats som drivs av de olika börserna som ingår i Nasdaq. Den har inte samma juridiska status som en reglerad marknad. Bolag som är listade på Nasdaq First North regleras av Nasdaq First Norths regler och inte av de juridiska krav som ställs för handel på en reglerad marknad. En placering i ett bolag som handlas på Nasdaq First North är mer riskfylld än en placering i ett bolag som handlas på en reglerad marknad. Alla bolag vars aktier är upptagna till handel på Nasdaq First North har en Certified Adviser som övervakar att reglerna efterlevs. Det är Nasdaq First North som godkänner ansökan om upptagande till handel på First North. Bambuser har utsett Västra Hamnen Corporate Finance AB **(”Västra Hamnen”)** till Certified Adviser.

Övriga definitioner
Med ”användare” avses slutanvändaren av tjänsten, vilket kan innefatta både avsändare av livevideo samt mottagare/tittare av livevideo. Med ”kund” avses de som köpt Bolagets teknik, t.ex Associated Press, Aftonbladet och NRK.

Innehåll

- Riskfaktorer 4
- Bakgrund och motiv 8
- VD har ordet 9
- Marknadsöversikt 11
- Verksamhetsbeskrivning 15
- Finansiell information i sammandrag 21
- Kommentarer till den finansiella informationen 24
- Aktiekapital och ägarförhållande 25
- Styrelse, ledande befattningshavare och revisor 28
- Bolagsordning 34
- Legala frågor och kompletterande information 35
- Adresser 37

Information om aktien

Kortnamn (ticker) på Nasdaq First North	BUSER
ISIN-kod	SE0009663834
Första dag för handel	5 maj 2017

Datum för finansiell information

Delårsrapport januari - juni 2017	23 aug 2017
Bokslutskommuniké 2016/2017 (18 månader)	7 mars 2018
Årsredovisning 2016/2017 (18 månader)	28 mars 2018
Årsstämma	24 april 2018
Delårsrapport januari - juni 2018	15 augusti 2018

Riskfaktorer

Investeringar i aktier är alltid förenade med olika typer av risker. Ett antal faktorer utanför Bambusers kontroll, liksom ett flertal faktorer vars effekter Bolaget kan påverka, kan komma att få negativ påverkan på Bolagets verksamhet. Samtliga riskfaktorer kan av naturliga skäl inte beskrivas i detta avsnitt, varför en samlad utvärdering även måste innefatta övrig information i Bolagsbeskrivningen samt en allmän omvärldsbedömning. Nedan beskrivs, utan inbördes rangordning, och utan anspråk på att vara heltäckande, de riskfaktorer och betydande omständigheter som anses vara väsentliga för Bolagets verksamhet och framtida utveckling. Ytterligare risker och osäkerhetsfaktorer som för närvarande inte är kända för Bambuser kan komma att utvecklas till viktiga faktorer som påverkar Bolagets resultat eller finansiella ställning.

VERKSAMHETS- OCH BRANSCHRELATERADE RISKER

Beroende av nyckelpersoner

Livevideo är fortfarande ett relativt nytt område som ställer krav på högt tekniskt kunnande hos medarbetarna. Inom Bolaget finns ett antal nyckelpersoner som är viktiga för en framgångsrik utveckling av Bambusers verksamhet. Om sådana nyckelpersoner lämnar Bolaget kan det, åtminstone kortsiktigt, ha en negativ inverkan på verksamheten. Vidare är rekrytering av anställda som framgångsrikt kan integreras i organisationen av stor vikt för Bambusers fortsatta utveckling. Det finns en risk att Bambuser inte lyckas rekrytera eller behålla personer som är nödvändiga för att bedriva och utveckla Bambusers verksamhet vilket kan få negativa konsekvenser för Bolagets verksamhet, resultat och finansiella ställning.

Teknologiutveckling

Bambusers framgång är till stor del beroende av Bolagets förmåga att leda och anpassa sig efter teknologiutvecklingen, primärt avseende utvecklingen på marknaden inom video och kommunikation. Det finns en risk att en utbredd användning av ny internet- eller webbrelaterad teknik kan komma att kräva oförutsedda investeringar för att förändra eller anpassa Bambusers produkter eller tjänster. Om inte Bolaget snabbt och kostnadseffektivt kan anpassa sig till teknologiutvecklingen kan Bolaget tappa konkurrenskraft och därmed marknadsandelar.

Produktutveckling

Bambusers produkter bygger på löpande teknisk utveckling och förädling. Det är av stor vikt att Bolagets mjukvara och andra tekniska lösningar utvecklas så att deras funktionalitet motsvarar kundernas krav och önskemål. Bolaget har för avsikt att fortsätta att vidareutveckla sin mjukvara. Tids- och kostnadsaspekter för utveckling av mjukvaran kan på förhand vara svåra att fastställa med exakthet. Det finns således en risk att en planerad mjukvara- eller produktutveckling blir mer kostsam och tar längre tid att anpassa till marknadens behov än planerat. Det finns även en risk att framtida teknikutveckling inte kommer att bli framgångsrik och accepteras av kunder och konsumenter, vilket innebär att eventuell ny teknik kanske inte kan tas i bruk utan störningar i verksamheten. Om Bolaget helt eller delvis misslyckas med sin löpande tekniska utveckling i enlighet med fastlagda planer, kan det komma att påverka Bolagets framtida omsättning och lönsamhet på ett negativt sätt.

Försäljning

Försiktigheten vid investeringar i ny teknik kan vara stor och införsäljningstiden är i normalfallet lång. Bearbetningen av kunderna är både tids- och resurskrävande, då kunderna är mycket noggranna i sin utvärdering av ny teknik. Den långa införsäljningstiden medför en stor prognososäkerhet då en tidigare- eller senareläggning av order kan innebära en avsevärd påverkan på Bolagets omsättning och resultat. Till följd av detta kan variationerna i Bolagets omsättning respektive resultat mellan kvartalen vara höga. Bambusers utveckling är beroende av att marknaden för livevideo fortsätter att växa eller åtminstone inte krymper. En fördröjd penetration av marknaden kan därför påverka Bolagets försäljning och resultat negativt.

Förmåga att hantera tillväxt

Bambuser befinner sig i en fas av tillväxt, vilket ställer krav på såväl företagsledningen som den operativa och finansiella infrastrukturen. Då verksamheten förväntas växa substantiellt behöver Bolaget försäkra sig om att effektiva planerings- och ledningsprocesser är implementerade för att kunna utveckla Bolaget på en marknad som är under snabb tillväxt och utveckling. Det finns en risk att planerings- och ledningsprocesser ej finns på plats, eller fungerar som planerat, vilket kan påverka möjligheterna att knyta nya kunder och kan därmed negativt påverka Bolagets verksamhet, resultat och finansiella ställning.

Kunder

Bambuser kunder är idag primärt media- och kommunikationsföretag som kan implementera Bambusers mjukvaruplattform på sin plattform och erbjuda detta till anställda eller mot slutkund. För närvarande har Bambuser en handfull större kunder inom media och kommunikation som står för en väsentlig del av Bolagets omsättning. Det finns en risk att någon eller några av dessa kunder väljer att avsluta sina inköp av Bambusers tjänster. Förlust av någon av dessa kunder kan komma att kortsiktigt inverka negativt på Bolagets verksamhet, resultat och finansiella ställning.

Osäkerhet kring samarbetsavtal

Flera av Bambusers verksamhetsrelaterade avtal innehåller så kallade change of control-klausuler som ger motparten rätt att, utan iakttagande av uppsägningstid, säga upp avtalet för det fall en större ägarförändring sker i Bambuser. Det finns således en risk att, till följd av den ägarförändring som sker i samband med listningen av Bolagets aktier på Nasdaq First North, en eller flera av Bambusers avtalspartners väljer att säga upp avtalen. Detta skulle kunna ha en väsentlig negativ inverkan på Bolagets verksamhet, finansiella ställning och resultat.

Tvister, anspråk, utredningar och processer

Bolaget kan bli inblandad i tvister inom ramen för den normala affärsverksamheten och riskerar att bli föremål för anspråk i rättsliga processer rörande avtal, produktansvar, eller påstådda brister i leveranser av varor och tjänster. Sådana anspråk kan röra stora belopp och betydande processkostnader. Bolaget (eller Bolagets befattningshavare, styrelseledamöter, anställda eller närstående) kan bli föremål för brottsutredningar och processer. Tvister, anspråk, utredningar och processer av denna typ kan vara tidskrävande, störa den normala verksamheten, innefatta stora skadestånd och leda till betydande kostnader. Dessutom kan det vara svårt att förutse utfallet av komplexa tvister, anspråk, utredningar och processer. Framtida tvister, anspråk, utredningar och processer kan ha en väsentligt negativ inverkan på Bambuser verksamhet, framtidsutsikter, resultat och finansiella ställning.

Teknisk drift

En förutsättning för att Bambuser ska kunna tillhandahålla en konkurrenskraftig produkt är att den teknologi som används möjliggör livevideo med högupplösta bilder och låg fördröjning samt att tjänsten i övrigt fungerar med så små tekniska problem som möjligt. För att säkerställa en bra upplevelse av Bambusers livevideo krävs fortlöpande arbete med att ständigt förbättra och utveckla den livevideoteknologi som används för tjänsten. Om Bambuser misslyckas med att bibehålla och utveckla livevideoteknologin kan det leda till att Bolaget tappar marknadsandelar till förmån för konkurrerande bolag, vilket kan ha negativ inverkan på Bambusers verksamhet, finansiella ställning och resultat.

Användningen av Bambusers tjänster kan utgöra upphovsrättsliga intrång

Vid användningen av Bambusers tjänster kan situationer uppstå där livevideos visar och sprider material för vilket upphovsrätterna tillkommer tredje part. En upphovsman har, med vissa undantag, ensamrätt till att förfoga över sitt verk och som utgångspunkt krävs upphovsmannens tillstånd för att sprida ett exemplar av dennes verk till allmänheten. Det finns en risk att användningen av Bambusers livevideosystem, vilken i stor utsträckning är utanför Bolagets kontroll, kan komma att utgöra intrång i tredje parts immateriella rättigheter. En sådan användning skulle kunna leda till framtida tvister eller anspråk riktade mot Bambuser, vilket skulle kunna ha en negativ inverkan på Bambusers verksamhet, resultat och finansiella ställning.

Finansieringsförmåga och framtida kapitalbehov

Det finns en risk att Bambuser i framtiden inte kommer att ha tillräckliga finansiella resurser för att finansiera sin verksamhet. Bambuser kan komma att tvingas söka ytterligare extern finansiering för att kunna fortsätta sin verksamhet. Sådan finansiering kan komma från tredje part eller befintliga aktieägare. Det finns en risk för att nytt kapital inte kan anskaffas när det behövs, att nytt kapital inte kan erhållas på tillfredsställande villkor, eller att anskaffat kapital inte är tillräckligt för att finansiera verksamheten i enlighet med fastställda utvecklingsplaner och målsättningar. Detta skulle kunna leda till en väsentlig negativ inverkan på Bolagets verksamhet, resultat och finansiella ställning. Om Bambuser inte kan anskaffa tillräcklig finansiering eller fullfölja attraktiva affärsmöjligheter kan dessutom Bolagets förmåga att behålla sin marknadsposition eller konkurrenskraften i sitt erbjudande begränsas, vilket kan påverka Bolagets verksamhet, lönsamhet och ekonomiska ställning negativt. Även villkoren för tillgänglig finansiering kan inverka negativt på Bolagets verksamhet. Om Bolaget väljer att anskaffa ytterligare finansiering genom att emittera aktier eller aktierelaterade värdepapper blir aktieägare som väljer att inte delta drabbade av utspädningseffekter. Eventuell skuldfinansiering kan innehålla villkor som begränsar Bolagets flexibilitet samt att Bolagets framtida kapitalbehov kan visa sig avvika från ledningens beräkningar. Felberäkningar avseende Bambusers framtida kapitalbehov kan innebära negativa konsekvenser för Bolagets verksamhet, ekonomiska ställning och lönsamhet.

Marknadsutvecklingen

Bambusers framtida tillväxt är primärt beroende av den kommersiella framgången för Bolagets avancerade mjukvaruplattform, IRIS. Teknologin finns idag i andra format på marknaden och har nyligen fått ett bredare marknadsgenomslag även om teknologin delvis är obeprövad. Det är svårt att förutse både omfattningen av och tidpunkten för när slutkonsumenter, kunder och partners anammar livevideo samt de olika tillämpningar som finns fullt ut.

Det finns en risk för att Bambuser inte lyckas med strategin att komma in på volymmarknader för livevideo eller att potentiella kunder själva implementerar olika former av stöd för livevideo. Detta kan innebära förändringar i marknadsförutsättningarna och komma att påverka Bolagets verksamhet, resultat och finansiella ställning negativt.

Konkurrens

Livevideo i stort präglas av snabb teknisk utveckling och stor konkurrens. Flera av Bambusers nuvarande och potentiella framtida konkurrenter kan ha konkurrensövertag i form av till exempel längre historik, ett mer inarbetat varumärke, mer etablerade relationer med slutkunder samt större finansiella-, tekniska- och marknadsföringsresurser. Om Bambuser inte kan anpassa Bolagets verksamhet och produkter till den tekniska utvecklingen på marknaden finns det risk att Bolaget förlorar konkurrenskraft, vilket framgent skulle kunna påverka Bolagets utvecklingsmöjligheter negativt.

Skatt

Bambuser omfattas, utöver svensk skattelagstiftning, av skattelagstiftningen i flera länder utanför Sverige. Till exempel har Bambuser försäljning till flera marknader utanför Sverige, dels anställda placerade utomlands. Detta innebär en risk från ett skatteperspektiv eftersom bolagets bedömning av tillämplig skattelagstiftning kan visa sig vara felaktig. Skattelagstiftningen i varje enskilt land kan även komma att ändras över tiden. Förändringar i nuvarande skattelagstiftning på en eller flera av de marknader där Bolaget är verksamt kan medföra en ökad skatteexponering för Bambuser, vilket skulle kunna påverka Bambusers resultat och finansiella ställning negativt.

Globala ekonomiska förhållanden

Den globala konjunkturutvecklingen påverkar den allmänna investeringsviljan hos Bambusers nuvarande och potentiella kunder. En svag konjunkturutveckling i hela eller delar av världen kan komma att medföra lägre marknadstillväxt för livevideo än vad som förväntas. Det finns därmed en risk att Bambusers förväntade försäljning kan komma att påverkas negativt av en svag konjunkturutveckling vilket skulle kunna få en negativ effekt på Bolagets verksamhet, resultat och finansiella ställning.

Politiska risker

Bambuser har försäljning mot flera marknader utanför Sverige. Förändringar av lagar och andra regleringar avseende exempelvis utländskt ägande, statligt deltagande, skatter, royalties, tullar eller växelkurser kan påverka Bolagets verksamhet, resultat och finansiella ställning. Vidare kan Bolagets verksamhet, resultat och finansiella ställning påverkas av krigshandlingar, terrorism samt politiska och ekonomiska osäkerhetsfaktorer i övrigt.

Valutarisk

Genom försäljning mot flera marknader utanför Sverige är Bambuser exponerat för fluktuationer i ett antal valutor. Det finns därför risk att valutakursförändringar negativt kan påverka Bolagets resultat och finansiella ställning.

RISKER RELATERADE TILL VÄRDEPAPPRENA

Aktiekursens utveckling

En investering i värdepapper är alltid förknippad med risk och risktagande. Eftersom en aktiekurs både kan stiga och sjunka i värde är det inte säkert att en aktieägare kan få tillbaka sitt investerade kapital. Före genomförd emission fanns det inte någon offentlig marknad för Bambuser aktier. Det finns en risk att en aktiv och likvid marknad inte kommer att utvecklas eller, om en sådan utvecklas, att den inte kommer att bestå. Detta kan bland annat innebära att aktierna inte omsätts dagligen och att skillnaden mellan köp- och säljkurs kan vara stor. Likviditeten i Bolagets aktie kan även påverkas av ett antal olika interna och externa faktorer. Till de interna faktorerna hör bland annat kvartalsvariationer. Till de externa faktorerna hör allmänna ekonomiska förhållanden, konjunkturnedgångar samt andra faktorer som inte är relaterade till Bolagets verksamhetsutveckling. I det fall likviditeten är begränsad kan detta medföra svårigheter för aktieägarna i Bambuser att förändra sitt innehav. En investering i Bambusers aktie bör föregås av en noggrann analys av Bolaget, dess konkurrenter och omvärld, generell information om branschen, det allmänna konjunkturläget samt övrig relevant information.

Ökade kostnader till följd av listning på Nasdaq First North

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

Handelsplats

Första dag för handel på Nasdaq First North är planerad till den 5 maj 2017. Nasdaq First North är en alternativ marknadsplats som ägs av Nasdaq. Den har inte samma juridiska status som en reglerad marknad. Bolag på Nasdaq First North regleras av ett särskilt regelverk och inte av de juridiska krav som ställs för handel på en reglerad marknad. En investering i ett bolag som handlas på Nasdaq First North är mer riskfylld än en investering i ett börsnoterat bolag.

Framtida utdelning

Eventuella framtida utdelningar, och storleken på sådana, är beroende av bland annat Bolagets framtida resultat, finansiella ställning, rörelsekapitalbehov och likviditet. Eventuell utdelning beslutas av bolagsstämman efter förslag från styrelsen. Det finns en risk att Bambuser i framtiden inte kommer att lämna aktieutdelning. För det fall ingen utdelning lämnas kommer en investerares eventuella avkastning att vara beroende av aktiekursens framtida utveckling.

Framtida kapitalanskaffningar

Bambuser kan av olika skäl komma att öka sitt aktiekapital mot bland annat kontanter eller apporttillskott i framtiden för att finansiera eventuella investeringar eller för att stärka balansräkningen. I samband med sådana transaktioner kan Bambuser, med förbehåll för vissa villkor, göra avsteg från befintliga aktieägares företrädesrätt. Sådana transaktioner kan därför späda ut aktieägarnas befintliga andelar i Bambusers och bland annat få en negativ effekt på aktiekursen och resultatet per aktie.

Aktieägare med betydande inflytande

Huvudägarna äger 42,8 procent av aktierna och rösterna vid noteringens genomförande. Följaktligen kan dessa ägare, om de agerar i samförstånd, utöva ett betydande inflytande i frågor som är föremål för godkännande av aktieägarna i Bolaget. Dessa aktieägares intressen kan helt eller delvis skilja sig från övriga aktieägares intressen.

Befintliga aktieägares försäljning kan påverka kursen

Kursen för Bambuser-aktien kan sjunka om det sker omfattande försäljning av aktier i Bolaget, särskilt försäljningar gjorda av Bolagets styrelseledamöter, ledande befattningshavare och större aktieägare eller när ett större antal aktier säljs, oavsett bakomliggande ägare. Försäljning av stora mängder av Bambusers aktier, eller uppfattningen om att sådan försäljning kan komma att ske, kan få kursen för aktierna i Bambuser att sjunka. Bolagets Huvudägare, som innehar 42,8 procent av aktierna, har åtagit sig, att med vissa undantag, inte sälja eller på annat sätt upplåta eller överlåta sina respektive befintliga aktier i Bambuser under en period om sex månader efter att handeln med aktierna på Nasdaq First North har inletts. Även om lock-up åtaganden begränsar möjligheten för aktieägare som är föremål för sådan lock up att sälja sina aktier kan begränsningarna lyftas under vissa omständigheter under denna period. Efter att lock-up perioden har löpt ut kommer de aktieägare som berörts av lock up vara fria att sälja sina aktier i Bambuser. Försäljning av stora mängder av Bambuser aktier efter utgången av lock-up perioden, eller uppfattningen om att en sådan försäljning kommer att ske, kan få kursen för Bambuser aktie att sjunka.

Bakgrund och motiv

BAKGRUND

Bambuser är en ledande aktör inom livevideosegmentet med huvudkontor i Stockholm. Bambuser grundades 2007 som det första Bolaget i världen med en plattform för interaktiva mobila livevideosändningar, vilket möjliggjorde att användaren kunde strömma livevideo direkt från mobiltelefonen eller webbkameran till internet.

Bambusers genombrott inträffade under 2010, där Bambusers tjänst användes för att filma oroligheterna i Egypten under parlamentsvalet. Under valet streamades videos via Bambuser över 10 000 gånger av unika användare. Framgången fortsatte under 2011 när video producerade via Bambuser användes i ett flertal tv-sändningar under den arabiska våren.

Trots uppmärksamheten för Bambusers tjänst, var konsumentmarknaden ännu inte redo för att anamma tjänsten fullt ut och Bambuser valde att ändra fokus till B2B, *Business-to-Business*, för att få större spridning av tjänsten. Idag har Bambuser återkommande kunder såsom Associated Press, Aftonbladet, NRK, DR, och Deutsche Welle.

Bambuser erbjuder en unik och kostnadseffektiv tjänst av hög kvalitet för liveinteraktion med mobil videostreaming. Bambusers tjänst är installerad i fler än 50 miljoner enheter och har under åren nått 100-tals miljoner nyhetskonsumenter via bolag som CNN, BBC, Al Jazeera, SkyNews etc. Facebooks VD, Mark Zuckerberg, har gjort livevideo till en prioritet på Facebook och i deras applikation har numera livevideofunktionen en toppexponering. Marknadsundersökningar från Facebook visar att tittare i genomsnitt spenderar 300 procent längre tid och interagerar 1 000 procent mer om en video är livesänd jämfört med om den visas med fördröjning. Detta förväntas skapa en efterfrågan hos användare, varumärken, organisationer och andra inflytelserika personer att använda livevideo. Att flera stora marknadsaktörer såsom Twitter (Periscope), Facebook och Twitch nu har tagit steget in på marknaden ser Bolaget som positivt då det verifierar Bambusers inriktning.

MOTIV TILL NOTERINGEN

I april 2017 genomförde Bambuser en nyemission som tillförde Bolaget drygt 21 MSEK efter avdrag för emissionskostnader. Likviden avses användas för att säkerställa resurser för produktutveckling, marknadsbearbetning samt för stärka Bolagets finansiella ställning. Emissionskursen uppgick till 9,20 SEK.

Första dag för handel på Nasdaq First North är planerad till den 5 maj 2017. Syftet med Noteringen är att bredda Bolagets aktieägarbas samt ge Bambuser tillgång till de svenska och internationella kapitalmarknaderna, vilket bedöms främja Bolagets framtida utveckling.

Styrelsen för Bambuser är ansvarig för innehållet i denna Bolagsbeskrivning. Härmed försäkras att alla rimliga försiktighetsåtgärder har vidtagits för att säkerställa att uppgifterna i Bolagsbeskrivningen, såvitt styrelsen vet, överensstämmer med faktiska förhållanden och att ingenting är utelämnat som skulle kunna påverka dess innebörd.

Stockholm den 2 maj 2017

Bambuser AB (publ)
Styrelsen

VD har ordet

Redan 2008 lanserade Bambuser sin första version av mobil livevideo. Bolaget var då långt före sin tid och hade fram till slutet av 2014 ett utpräglat konsumentfokus. Med tiden har en stor kunskap kring livevideo byggts upp och idag finns totalt mer än 50 års erfarenhet samlat i Bolaget. Omställningen till B2B har varit en omfattande process, men idag besitter Bambuser en beprövad färdigutvecklad plattform. Detta i kombination med att livevideo händer nu, ger oss en positiv syn på framtiden. Nästa steg är nu att kapitalisera på den efterfrågan som finns och förväntas öka i samband med mobil livevideos framväxt.

Det händer nu

Den teknikutveckling vi ser inom det mobila området är häpnadsväckande. I samma takt ökar dessutom relevansen, betydelsen och möjligheterna med mobil livevideo. De viktigaste faktorerna för att en upplevelse med mobil livevideo ska bli tillfredsställande är att uppkopplingsmöjligheterna är någorlunda goda samt att den enhet man sänder ifrån eller tittar på har hög prestanda. Utvecklingen inom dessa områden går snabbt och det blir därmed viktigt för alla typer av företag och användare att utnyttja den potential som tekniken idag erbjuder. Bambusers primära målmarknader är idag framförallt den nordamerikanska och europeiska marknaden, då de båda ligger i framkant med utrullningen av mobil livevideo.

Höga ambitioner

Då livevideo under det senaste halvåret utvecklats till något de flesta kommit i kontakt med, har en stor kunskapsbas och medvetenhet byggts upp. En marknad karakteriserad av en mobilinriktad konsumtion inom såväl media som arbetsrelaterade verktyg ger Bambuser en synnerligen bra position att utgå från. Vi är inte heller blyga med vår ambition att bli världens mest betrodda teknik för företag och varumärken som vill göra mobilt livesända videos tillgängliga för sina användare.

Det är stor skillnad mellan livevideo-teknologierna som finns på marknaden och det finns ett antal viktiga fördelar med Bambusers unika teknologi som många konkurrenter saknar:

- Bambuser erbjuder en färdig end-to-end lösning och hanterar all transcoding. Ingen intern kunskap behövs hos företagen;
- Ingen hårdvara utöver mobil enhet behövs;
- Låg latens för att erbjuda en meningsfull interaktion;
- Hög användarvänlighet och enkel implementering;
- Allt innehåll kan sparas och spelas upp igen.

Timing

När man med facit i hand utvärderar varför vissa bolag lyckas och andra inte är timing en extremt viktig parameter. Bambuser har fram till idag varit före sin tid, men de stora förändringar som skett och förväntas ske är alla till Bambusers fördel. Det faktum att mobil livevideo numera är centralt hos alla de största sociala medieplattformarna, har inneburit en utveckling, kunskap och förståelse kring kommunikationsformen som vi för ett år sen knappt kunnat drömma om. Industrin och andra marknadsaktörers tillväxtprognoser för mobil livevideo och annonspengar för mobil media de kommande åren är optimistiska. Givet den kunskap och erfarenhet som Bambuser besitter inom mobil livevideo är det för Bambuser en självklarhet att bli ett bolag som skall vara med och bidra till denna förändring genom våra produkter.

Livevideo för företag

Bambusers livevideo-teknik har historiskt hjälpt mediaföretag att uppnå både effektivitetsvinster och kostnadsbesparing. Framgent ser vi nu, utöver mediaföretag, även en stor potential för livevideotekniken i en rad B2B-företag. Det är många företag som har personal som arbetar utanför kontoret. Genom vår livevideo-tjänst kan ledningscentraler få en visuell överblick av situationen i realtid och beslutsfattare kan sedan snabbt bistå personalen på fältet genom att effektivt planera resursallokeringen. Detta innebär effektivitetsvinster, kostnadsbesparingar samt förbättrad dokumentation för mängder av företag och utgör således en stor marknad de kommande åren.

Framtiden

Vi är fortfarande i ett tidigt skede och det kommer fortsättningsvis ske stora förändringar inom användandet av mobil livevideo. Vi är helt övertygade om att mobil livevideo kommer att förbättra möjligheterna för många typer av företag genom nya intäktsmöjligheter och stora effektivitets- samt produktivitetsvinster. Kommunikation i realtid med video är här för att stanna och för att inte bli ifrånsprungen måste man som företagsledare i många fall förstå effekten av den ökade mobilanvändningen samt de möjligheter det kommer leda till. Bambuser har en bra position för att kapitalisera på marknadens snabba utveckling och kommer utgöra en av drivkrafterna för framtidens teknik.

Stockholm, den 2 maj 2017
Hans Eriksson
VD Bambuser AB (publ)

20 000

människor tittade samtidigt live på en vattenpöl.
En vattenpöl!

Marknadsöversikt

Bambuser är en aktör inom livevideosegmentet med huvudkontor i Stockholm. Sedan 2007 har Bambuser utvecklat en plattform för interaktiva livevideosändningar som gör det möjligt för användaren att strömma livevideo från mobiltelefonen och webbkameran till internet. I detta avsnitt ges en översikt om Bambusers marknad och de aktörer som är verksamma inom den.

De uppgifter avseende marknadstillväxt och marknadsstorlek samt Bambusers position på marknaden jämfört med konkurrenter som anges i Bolagsbeskrivningen, är Bambusers samlade bedömning baserad på såväl interna som externa källor. Bambuser har korrekt återgett informationen och, såvitt Bolaget känner till i jämförelse med annan information som offentliggjorts av berörda källor, har inga uppgifter utelämnats på ett sätt som skulle göra den återgivna informationen felaktig eller missvisande. Marknads- och verksamhetsinformation kan innehålla uppskattningar avseende framtida marknadsutveckling och annan framåtriktad information. Framåtriktad information innebär ingen garanti avseende framtida resultat eller utveckling, och verkligt utfall kan avvika väsentligt från de uttalanden som görs i den framåtriktade informationen.

INTRODUKTION

I februari 2005 startade tre före detta PayPal-anställda en videodelningswebbplats som tillåter användare att ladda upp, dela och visa videoklipp. De kallade plattformen för "YouTube".

En stor drivkraft med onlinevideos framväxt skedde i februari 2006, när den första mobiltelefonen som inkluderade en videospelare introducerades. Genomslaget för Youtube blev gigantiskt. Google identifierade tidigt möjligheterna med videoplattformen och gav i oktober 2006 grundarna ett bud på 1,65 miljarder USD som kom att accepteras. [1]

I samband med framväxten av onlinevideo introducerades även video som kan streamas i realtid, "livevideo". Drivkraften bakom livevideos framväxt har varit människans behov att vara en del av berättelser när de sker och hastigheten att förmedla information i det allt mer uppkopplade samhället. Detta är den främsta anledningen till framgången för livevideoapplikationer.

Lanseringen av smartphones tillsammans med Apples iPhone år 2009 kom att bli en stor drivkraft till den växande popularitet att ladda upp videoklipp.[2] Den mobila användningen växte över åren kraftigt och idag väljer allt fler människor att göra sig av med sin fasta uppkoppling till fördel för mobila lösningar. Smartphones och surfplattor förväntas i framtiden utgöra de primära internetenheterna i hemmet. Mellan år 2013 och 2014 ökade andelen internettrafik från mobila enheter från 40 till 60 procent. Med fallande kostnader och högre hastighet samt bättre batteritid för mobila enheter, förväntas denna trend fortsätta. [3]

Den mobila framväxten har även gjort avtryck inom livevideo där de första videoplattformarna, utvecklade för mobil användning med användargenererat innehåll, nyligen fått genomslag tack vare förbättrad videokvalitet, snabbare bredband och förbättrad mobil teknik.[4]

1 *NBCnews, Google buys YouTube (2006)*

2 *Adweek, A Very Brief History of Web Video (2013)*

3 *Cisco, Visual Networking Index (2016)*

4 *Businessinsider.com, The live streaming video report forecasts emerging players and key trends. (2016)*

MOBIL LIVEVIDEO

Framväxten

Dagens förbättrade videokvalitet, snabba uppkoppling och mobila teknik förväntas stimulera stora framsteg inom mobil livevideo de kommande åren. Parallellt kommer nästa generations (Generation Z, 13 - 24-åringar) stora konsumtion av visuellt innehåll medföra en accelererande ökning av videoapplikationer.[5]

Genom mobila livevideo-lösningar kan ett varumärke således lättare nå ut till nästa generation av konsumenter. Ett exempel på verksamheter som lyckats med detta är Instagram och Snapchat. Över 10 miljarder videoklipp streamas dagligen på Snapchat, och Instagram övergår mer och mer till ett videobaserat innehåll. [6]

Streaming av både livevideo och video-on-demand (VOD) har fram till idag frodats genom internet och används för många olika ändamål. Streaming av livevideo har fått genomslag tack vare den stora tillgången på smarta enheter och deras integration i sociala medier. Twitter uppmärksammade tidigt trenden inom livevideo och förvärvade 2015 livevideobolaget Periscope för att öka interaktionen mellan användarna.

År 2015 gjorde även Facebooks grundare och VD, Mark Zuckerberg, livevideo till en prioritet på Facebook och numera har livevideofunktionen en toppexponering i deras applikation. Detta förväntas skapa en efterfrågan hos användare, varumärken, organisationer och andra inflytelserika personer. Livevideo förväntas bli ett verktyg för att skapa engagemang hos användaren vilket öppnar för en ny, potentiellt stor, intäktsström och möjlighet för företag att bygga varumärke.[7]

5 *Business2community, Ten Video Marketing Trends To Look Out For In 2017 (2016)*

6 *Econsultancy, Why live video was the biggest social trend of 2016 (2016)*

7 *Econsultancy, Why live video was the biggest social trend of 2016 (2016)*

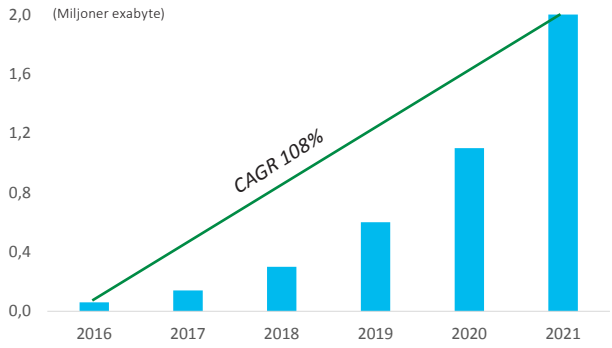
Varför livevideo?

Användning av livevideo kan både bidra till varumärkesbyggande och generera intäkter. Företagen kan själva följa hur livevideo engagerar och bidrar till att tittare spenderar mer tid samt interagerar med den som sänder och med andra tittare. Det faktum att det, av förklarliga skäl, inte går att spola fram i en livevideo bidrar det till att tittare blir kvar längre för att inte missa något. En marknadsundersökning från Facebook visar att användare, i genomsnitt, tittar 300 procent längre på en livevideo jämfört med en inspelad video. Ännu större är skillnaden på hur tittare interagerar med hjälp av livevideo. Enligt Facebook är interaktionsgraden 1 000 procent högre med livevideo än inspelad video. Genom att erbjuda sin publik livevideoinnehåll kan en verksamhet således få besökare att stanna längre, interagera mer och samtidigt generera intäkter via annonser.[8]

Enligt en marknadsundersökning genomförd av "Brandlive", har 44 procent av företagen provat livevideo under de senaste 12 månaderna, och ytterligare 20 procent planerar att prova det under de kommande månaderna. Det finns således ingen tvekan om att videoinnehåll kommer att vara en viktig trend under innevarande och kommande år.[9] Ciscos marknadsundersökning illustrerad i diagrammet bredvid visar att konsumtionen av livevideo, prognostiseras ha en årlig genomsnittlig tillväxt om 108 procent mellan åren 2016 - 2021.

När giganter som Facebook, YouTube, Instagram och Snapchat prioriterar livevideo är det ett faktum att mobil livevideo är en basfunktion som användare kan förvänta sig av ett socialt nätverk. Det många upplever som intressant är att livevideo är engagerande och kittlande då det oväntade kan hända när som helst.

Förväntad tillväxt för mobil livevideo 2016-2021



Källa: Cisco, VNI Global Mobile Data Traffic Forecast (2017)

Mobil livevideo för professionellt bruk har funnits ett tag och Bambuser var tidiga med en lösning för framförallt nyhetsbolag, där reportrar och journalister har använt mobilen som ett arbetsredskap för att sända live från fältet. Andra tillämpningsområden, såsom företag inom bygg & konstruktion, energi, räddningstjänster och mäklare som tidigare har släpat efter, börjar nu inse att mobil livevideo kan leda till både effektivitetsvinster och kostnadsbesparingar.

8 *Socialmediatoday, Facebook Gives Live Videos a News Feed Boost (2016)*

9 *Brandlive, Live Streaming video for Brands + Retailers (2016)*

Livevideo i affärssammanhang

Streaming av livevideo jämfört med traditionell video-on-demand skiljer sig något för applikationer i affärssammanhang. [1]

Positiva aspekter med livevideo

- En upplevelse i realtid: Det finns en drivkraft hos människor som gör att man vill bli en del av berättelser när de sker. Detta är den främsta anledningen till att livevideoapplikationer har lyckats så bra fram till idag.
- Exklusivt innehåll: Även om möjligheten att spara livevideos ges på vissa livevideoplattformar, kan användare välja att inte visa innehållet igen. Denna exklusivitet kan hjälpa företag att locka fler tittare per sändning eftersom det är enda möjligheten att se videon.
- Bakom kulisserna: Till skillnad från tidigare, kan tittare nu bli en del av någons liv direkt genom ett enkelt klick. Stjärnor livesänder händelser som fotograferingar, röda mattan-ögonblick och semestrar. Företag kan ge en tittare insikt i deras företagkultur, produktion och verksamhet vilket kan locka ny personal.
- Kostnadseffektivitet: Nyhets- och konsumentplattformar kommer i allt högre utsträckning behöva engagerande och exklusivt innehåll. Med mobil livevideo kan företag väldigt kostnadseffektivt erhålla detta.

Att tänka på med livevideo

- Tekniska problem: Detta är en av de största nackdelarna vid användning av livevideo som en digital marknadsföringtaktik. Som företagare är det viktigt att tittare inte upplever någon fördröjning eller prestandaproblem medan de tittar.
- Videons innehåll: Företag ställer sig ofta frågande till vilken typ av innehåll som ska sändas, hur det är relaterbart till företagets affärsmål och om det överhuvudtaget kommer vara till hjälp eller vara underhållande för tittarna.

1 *Tulbularinsights, Live Streaming vs Video on Demand: Brands Need Both (2016)*

TRENDER OCH DRIVKRAFTER

Mobil mediakonsumtion och allokering av annonspengar

Idag sker användningen av Spotifys tjänst till 85 procent via mobilen. Motsvarande siffra för Facebook är 90 procent.[10] Mobil datatrafik förväntas ha en genomsnittlig årlig tillväxt om 70 procent de kommande två åren och mot slutet av 2016 uppskattades över 70 procent av all internettrafik komma från mobila enheter.[11]

Tillväxten av den mobila datatrafiken indikerar ett framtida behov att allokera stora resurser för annonsering mot mobila medier på den amerikanska marknaden. Eftersom livevideo är en produkt som både attraherar och engagerar tittare kan det öka möjligheterna för att få ut företagens kommersiella budskap. Skillnaden mellan mobil konsumtion och allokering av annonspengar, indikerar att en omallokering kommer att ske. Differensen kommer på sikt att minska, men mobil mediakonsumtion kommer att fortsätta öka kraftigt och mer annonspengar förväntas således allokeras till mobilt innehåll.

Mellan åren 2016 och 2019 förväntas värdet av annonsering via den mobila marknaden nästan fördubblas, från cirka 100 till 200 miljarder USD. Detta leder till att de plattformar som inte har fokus mot mobil kommunikation kan komma att få problem. Livevideo förväntas bli en viktig faktor kring huruvida en verksamhetsplattform kostnadseffektivt kan skapa ett attraktivt och ett kommersialiseringsbart innehåll.[12]

Utöver tillväxten i mobil mediakonsumtion, visar diagrammet att traditionell TV kan komma att genomgå samma negativa trend som tryckta medier har genomgått de senaste åren, vilket ytterligare stärker tesen om en omallokering av annonspengar.[13]

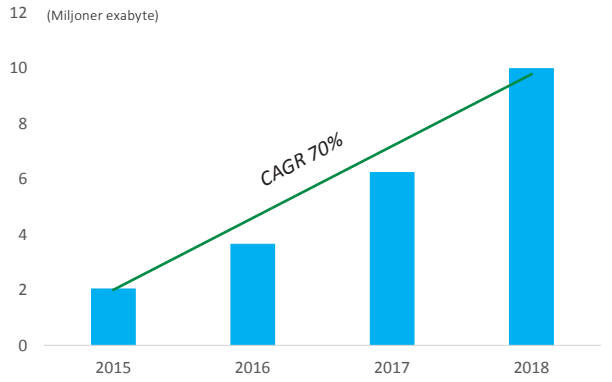
Mobil livevideo för företag

Bolagets uppfattning är att företags implementering av mobil livevideo kommer utgöra en viktig drivkraft i hur företag arbetar framgent. För företag vars verksamhet till stor del sköts av personal som arbetar utanför kontoret kan mobil livevideo innebära möjligheter till effektivitetsvinster, kostnadsbesparingar samt förbättrad dokumentation. Ett exempel på detta är kraftbolag vars anställda ofta måste hantera situationer från fältet. Genom livevideo kan ledningscentralen få en visuell överblick av situationen i realtid. Beslutsfattare kan sedan snabbt bistå personalen på fältet och effektivt planera resursallokeringen. Detta förväntas således utgöra en stor marknad de kommande åren.

Livevideo som marknadsföringskanal

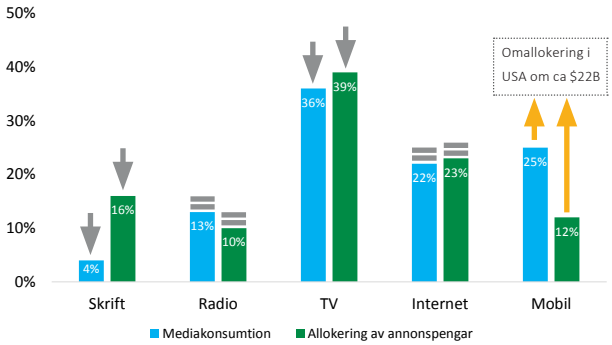
Livevideo som marknadsföringskanal har blivit en allt viktigare del i den strategiska affärsmodellen för varumärken som söker mer innovativa sätt att fånga konsumenternas uppmärksamhet. Kreativa initiativ med livevideo är ett bra sätt för företag att

Globalt antal miljoner exabyte mobil datatrafik per månad



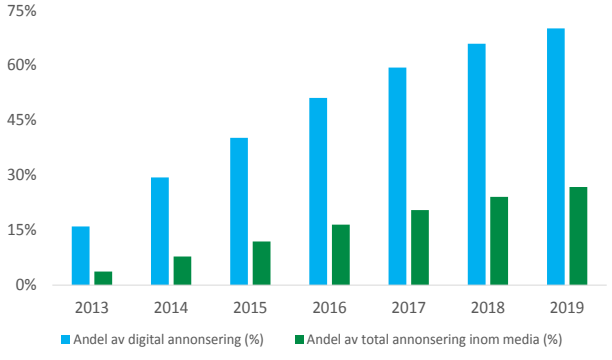
En exabyte motsvarar cirka en miljard gigabytes (GB). En exabyte innehåller cirka 50 000 år av video i DVD-kvalitet.
Källa: Cisco, Visual Networking Index (2016)

Mediakonsumtion jämfört med allokering av annonspengar på den amerikanska marknaden (2016)



Källa: KPCB, Internet Trends 2016 (2016)

Andel mobil annonsering på världsmarknaden 2013-2019



Källa: eMarketer, Mobile Internet Ad spending Worldwide (2015)

10 *Datacast, Live video streaming trends 2016 (2016)*
11 *Cisco, Visual Networking Index (2016)*
12 *eMarketer, Mobile Internet Ad spending Worldwide (2015)*
13 *KPCB, Internet Trends 2016 (2016)*

synas genom den digitala massan som uppkommit för marknadsförarare, oavsett om de riktar sig mot konsumenter (B2C) eller andra företag (B2B).

Varumärken använder sig alltmer av livevideo för att nå publik. Användandet har ökat tack vare stora investeringar som gjorts av sociala plattformar som Facebook, YouTube, Snapchat och Twitter för att förbättra sina live-streaming plattformar. Allokeringen av annonspengar förväntas gå samma väg. I en marknadsundersökning, riktad mot resebyråer, svarade 88 procent att de "kanske" eller "definitivt kommer att" investera i livevideoannonsering under de kommande sex månaderna. I nedanstående sammanställning av marknadstrender inom livevideo, illustreras framgången av onlinevideo från både konsumenternas och annonsörernas synvinkel samt hur livevideo framstår som nästa katalysator för tillväxt.[14]

- Livevideo förväntas ytterligare accelerera streamad videos andel av den totala internettrafiken. Streaming av video står idag för mer än två tredjedelar av all internettrafik och denna andel förväntas öka till 82 procent fram till 2020.
- Värdet av livevideo uppstår från dess unika förmåga att addera en mänsklig faktor till digital kommunikation. Varumärken utnyttjar tre huvudsakliga streamingmetoder för att kommunicera med sina tittare: guider, produktlanseringar och exklusiva bakom kulisserna videos.
- Annonsörer förväntas fortsätta investera kraftigt i livevideo, särskilt då det skapar dragkraft. I USA nådde annonsintäkter från digital video 7,8 miljarder USD 2015, en ökning med 55 procent från 2014.[15]

Effektivare kommunikation

Människans sätt att kommunicera har i ett längre perspektiv utvecklats från att ha varit kontrollerat till att bli friare och mer intuitivt. I dagens samhälle, som karaktiseras av hög stressnivå, är det viktigt att kunna kommunicera ett budskap effektivt. Ett exempel på en sådan utveckling är utvecklingen av nyhetsmedia över tid, där man gått från tryckta tidningar till onlinetidningar och vidare till videoreportage. En nyhet som hände för en timme sedan ses numera som gammal, nästa steg för nyhetsbyråer är att kunna förmedla innehåll i realtid, genom livevideorepotage.

Växande mobilmarknad

År 2021 förväntas det finnas cirka 1,5 uppkopplade mobiltelefoner per invånare. Detta motsvarar 11,6 miljarder mobiltelefoner fördelat på den förväntade populationen om 7,8 miljarder. En bidragande trend till den ökade mobila användningen förväntas vara den ökade hastigheten för mobila nätverk. Hastigheten förväntas fram till 2021 tredubblas, från ett genomsnitt på 6,8 Mbit/s till 20,4 Mbit/s.[16]

14 *Businessinsider.com, The Live Streaming Video Report (2016)*

15 *Businessinsider.com, The Live Streaming Video Report (2016)*

16 *Cisco, Visual Networking Index (2016)*

TEKNOLOGIER

Marknaden inom mobil livevideo karakteriseras av en mängd olika aktörer, men för att jämföra dem är det viktigt att känna till de olika teknologierna för att sända mobil livevideo. Latens är ett viktigt begrepp för alla som använder livevideo och som plattformsägare måste hänsyn tas till hur livevideon ska inkorporeras och användas. Detta är avgörande för vilken teknisk lösning som är bäst lämpad. De olika streaming-teknologierna går grovt att dela upp i två huvudgrupper.

Streaming direkt mellan två parter

För användarscenarion där livevideo ska sändas mellan två eller ett fåtal parter är en nyckelfaktor ultralåg latens (fördröjning), helst runt några hundra millisekunder. Det karakteristiska med dessa lösningar är att videoströmmen sänds från den sändande parten till mottagaren/tittaren utan att gå via en server eller molntjänst. Det gör att man kan nå den låga latensen som behövs för ett tvåvägssamtal. Skype, Google Hangouts och FaceTime är alla exempel på tjänster som bygger på denna teknik.

Förutom dessa kommersiella tjänster så finns också det öppna protokollet WebRTC som är ett protokoll för videokonferens. Protokoll finns i vissa webbläsare redan inbyggt vilket gör det enkelt att bygga lösningar på. Detta under förutsättningen att det räcker med tvåparts kommunikation utan att gå via server.

Att strömmen går rakt mellan parterna utan att behandlas eller lagras av en server gör att driftskostnaderna blir låga. Samtidigt begränsas tekniken till scenarion med lågt antal deltagare, vilket gör att tekniken är komplicerad att använda i andra sammanhang än videosamtal.

Livestreaming via server

Nästa kategori är ett protokoll med "relativt låg" latens; högre latens än direkt videosamtal, men ändå förhållandevis låg, dvs. under ett par sekunder. Detta protokoll används av Bambuser, Periscope, YouTube, Snapchat och Facebook.

Förenklat så fungerar teknologin på alla ovanstående plattformar på ungefär samma sätt. Livevideon skickas via en server som behandlar, lagrar och distribuerar vidare videon, vilket gör det betydligt lättare att hantera stora mängder tittare.

Livestreaming via server ger stor flexibilitet och utrymme att utveckla anpassade lösningar, med stöd för skalbarhet. Jämfört med streaming direkt mellan två parter, är det i princip omöjligt att uppnå lika låg latens.

Verksamhetsbeskrivning

OM BAMBUSER

Bambuser AB (publ) är ett svenskt teknikbolag med 21 anställda och kontor i Stockholm respektive Åbo i Finland. Stockholmskontoret huserar huvudsakligen kompetens inom sälj, marknad och grafisk design samt viss utvecklingskompetens medan kontoret i Åbo är helt fokuserat på Bolagets grundläggande teknologi och utvecklingen av denna. Bambuser har sedan början av 2017 även ett helägt dotterbolag i USA, Bambuser Inc., för att lättare hantera amerikanska kommersiella kontrakt, anställningar etc. Det amerikanska dotterbolaget har idag två anställda, en säljrepresentant för USA och en för Sydamerika. Verksamheten i USA är idag helt fokuserad på försäljning och under andra halvåret av 2017 avses kompletteras med ytterligare sälj- samt marknadsföringskompetens.

HISTORIK

Bambuser grundandes år 2007 av Jonas Vig, Måns Adler, Tom Sundström och Martin Storsjö. Bolaget fick sin första investering våren 2008, av norska Kistefos AS. Vid denna tidpunkt var Bolagets strategi att bygga en bred användarbas genom att gratis erbjuda appar för livevideo via operativsystemen Symbian, Android och iOS.

Redan i november 2010 nådde Bolaget en halv miljon registrerade användare efter ett omfattande användande i Mellanöstern. Detta spred sig sedan vidare under den så kallade arabiska våren där aktivister i Syrien började använda Bolagets produkt för att filma demonstrationer, bombningar och strider för att dokumentera vad som skedde i landet. Filmerna som lades upp med hjälp av Bambusers tjänst fick stor uppmärksamhet då det vid den tidpunkten var förenat med livsfara att rapportera och därmed var få journalister på plats i Syrien. De livesända händelserna spred sig genom alla världens nyhetsmedier och under 2013 investerade världens största och äldsta nyhetsbyrå Associated Press (AP) i Bambuser.

Samma år slöt Bolaget ett viktigt avtal med Sony Mobile som möjliggjorde en integrering av Bolagets teknologi i Sonys Xperia-telefoner. Totalt levererades cirka 50 miljoner telefoner från Sony med Bolagets teknologi och året efter, 2014, inledde Bolaget en omfokusering från B2C (*business-to-consumer*) till B2B (*business-to-business*) och grunderna för Bolagets plattform, IRIS, lades.

Under 2015 lanserades den första versionen av IRIS-plattformen till kunder som Aftonbladet, MTV3 och NRK. Året därpå, 2016, erhöll även Bolaget 4 MSEK från Google DNI för att utveckla en väderapplikation baserad på användargenererad livevideo.

VISION OCH MISSION

Bambusers vision är att bli världens mest betrodda teknik för företag och varumärken som vill göra mobilt livesända videos tillgängliga för sina användare. För att uppnå detta avser Bambuser att göra livevideos lättillgängligt för alla företag och varumärken samt kontinuerligt delta i arbetet för att livevideo ska bli det bästa sättet att engagera och kommunicera.

AFFÄRSMODELL

Grundpelaren för Bolagets båda produkter består av en återkommande fast licensavgift samt en rörlig avgift som är beroende av antalet användare, utnyttjad bandbredd och lagring för kundens räkning. Förhållandet mellan den fasta och rörliga avgiften kan därför komma att variera beroende på kundens behov och storlek.

Efter att en lösning integrerats i kundens iOS- eller Androidapplikation, fakturerar Bambuser för den totala tid som applikationens användare nyttjar. Kostnaden per förbrukad timme varierar något då den är beroende av både i vilken upplösning som sändningen sker och i vilken upplösning tittandet sker.

FINANSIELL MÅLSÄTTNING

Marknaden för mobil livevideo förväntas under de kommande åren karakteriseras av mycket stark tillväxt. Bambusers målsättning är att nå en omsättningstillväxt som överstiger marknadens under de kommande tre åren. Därutöver räknar Bolaget med att under 2018, på rullande 12-månaders basis, nå ett positivt kassaflöde och nettoresultat.

STRATEGI

För att nå de målsättningar som satts upp krävs förutom produkten och en väl fungerande organisation, en väl genomarbetad marknadsstrategi. Bambusers marknadsstrategi kan sammanfattas enligt följande:

1. Bygga kunskap om IRIS-plattformen i segment med högst potential i Europa och Nordamerika;
2. Positionera IRIS-plattformen som det bästa, enklaste, snabbaste och mest skalbara produkterbjudandet för företag och varumärken som vill dra nytta av mobil livevideo;
3. Accelerera konvertering från test till betalande kunder;
4. Uppmuntra och stimulera befintliga kunder för att driva återkommande intäkter och rekommendationer.

PRODUKTER

Bambuser erbjuder idag två produkter som bygger på mobil livevideoteknologi som utvecklats under ett decennium. Den övergripande plattformen heter IRIS Platform och inom ramen för denna finns två produkter, IRIS Flow och IRIS Dev. Produkterna kan säljas var och en för sig, men kan även komplettera varandra mot vissa kunder. Grundpelaren för dessa produkter är att på ett enkelt sätt kunna hjälpa kunden att skapa innehåll, hantera det och publicera innehållet genom valfri plattform. Beroende på konfigurering kan innehållet publiceras parallellt på flera plattformar. Exempelvis kan Aftonbladet, som använder både IRIS Flow och Dev, publicera livevideos genom både sin egen applikation och genom en extern social mediakanal som Facebook. Fördelen är att kunden äger sitt innehåll och kan kontrollera hur det sprids. För ett mediaföretag möjliggör detta friheter vad gäller t.ex. vilken reklam som används och hur intäktsfördelningen ska se ut.

IRIS Flow

IRIS Flow är en fristående applikation som finns tillgänglig för både Android och iOS. Inkluderat vid användande av IRIS Flow får kunden också tillgång till en avancerad browser, ett s.k. Content Management System (CMS) som inkluderar kommunikationsmöjligheter med den som sänder (röst/text), filtreringsmöjligheter, avancerade API:er för integration, valfrihet vad gäller publicering etc. Produkten är avsedd för alla typer av företag som har behov av att rapportera från ”fältet”. Vanliga användare är nyhetsbolag men även service- och säkerhetsbolag där personal via livevideo kan komma i kontakt med en central enhet för att säkerställa ett tillvägagångssätt eller be om rådgivning.

Derl McCrudden, Head of international video news på AP säger följande om IRIS:

”Bambuser’s Iris technology is a game changer - it makes reliable LIVE video news gathering simple and affordable on a grand scale”.

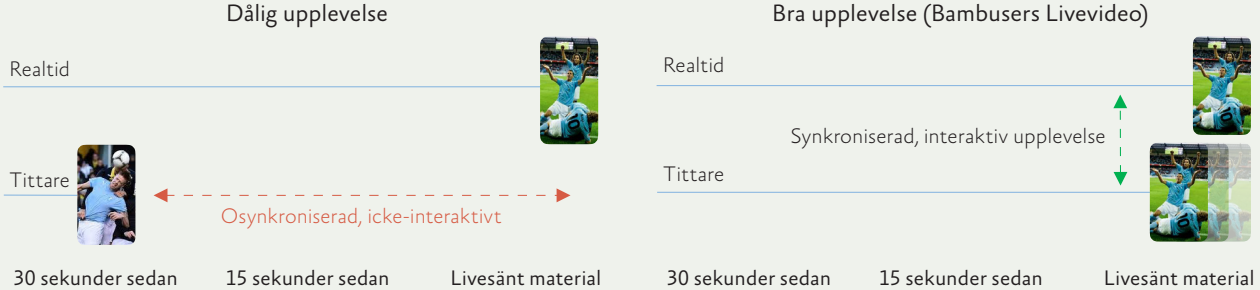
IRIS Flow kan enkelt rullas ut till ett stort antal personer inom företagsorganisationer. När en anställd inom organisationen startar en livesändning kan den omgående ses och hanteras i det CMS som medföljer. Den person som befinner sig i den centrala enheten (nyhetsrum/ledningscentral etc) kan omgående kommunicera med den sändande parten och enkelt hantera livevideon för publicering publikt eller internt.

IRIS Dev

IRIS Dev är en produkt som är ett resultat av många års utveckling och lanserades officiellt i början på december 2016. IRIS Dev är ett s.k. SDK (Software Development Kit) som möjliggör att en apputvecklare kan integrera Bambusers livevideoteknologi i sina applikationer för iOS och Android. Genom att ladda ner och installera IRIS Dev kan apputvecklare inom loppet av någon dag ha en fullfjädrad lösning som möjliggör att deras användare både kan sända och titta på livevideor. På grund av enkelheten att integrera IRIS Dev och i takt med att förståelsen och intresset för livevideo växer, förväntas efterfrågan öka kraftigt då det är en produkt som många kommer att behöva för att kunna sända högkvalitativ livevideo, mellan flera parter.

Skillnaden mellan en dålig respektive bra upplevelse av livevideo

Det finns ett antal faktorer som påverkar vad som är en bra respektive vad som är en dålig upplevelse. Målsättningen är att leverera en upplevelse där alla tittare får en så högupplöst bild som möjligt med så bra ljud och låg latens som möjligt samt att tittarna kan interagera med den som sänder på ett meningsfullt sätt.



FÖRSÄLJNING

Bambuser använder sig idag av tre uttalade försäljningskanaler:

- **Direktförsäljning:** Sker via Bolagets egen säljkår bestående av fyra heltidsanställda säljare sedan årsskiftet 2016/2017. Direktförsäljningen är huvudsakligen riktad mot större kunder. Ambitionen är att ha en genomsnittsintäkt per kund och år om 500 KSEK och en churn (bortfall av användare) på under 10 procent.
- **Försäljning online:** Bolaget driver försäljning via *www.IRISplatform.io*. Bolagets ambition är att skapa en digital plattform som hanterar hela köpprocessen utan större inblandning från Bolagets personal. Enklare versioner av Bolagets produkter erbjuds för små och medelstora bolag. Uppföljning av dessa kunder görs kontinuerligt för att Bolaget omgående ska kunna föreslå skräddarsydda lösningar för kunder som behöver en mer omfattande tjänst.
- **Återförsäljare:** Bolagets huvudsakliga geografiska fokus är idag Europa och Nordamerika vid direktförsäljning. Bambuser har också avtal med två återförsäljare i Sydamerika med fokus på Brasilien och Argentina. Framgent kan detta utökas med representation i Sydeuropa, Asien och Australien samt på sikt även andra delar av världen. Bolaget avser här endast att jobba med intäktsdelning och utan fasta ersättningar.

Målgrupp

IRIS Flow

Den största målgruppen för IRIS Flow är mediaaktörer som kan delas upp i tre segment:

- **TV:** Traditionella TV-bolag som har en kompletterande digital plattform. Befintliga kunder i detta segment inkluderar bl.a. Deutsche Welle, NRK och MTV3.
- **Digitala medier med ursprung i traditionell tidningsutgivning:** Befintliga kunder i detta segment inkluderar Aftonbladet och MittMedia.
- **Strikt digitala medier:** Medier vars enda distributionskanal är digitalt. Huffington Post, Buzzfeed och Yahoo News är potentiella kunder.

Utöver mediabolag, riktas nu IRIS Flows erbjudande även till företag vars verksamhet till stor del sköts av personal som opererar utanför kontoret. Denna målgrupp benämns ”tjänstesektorn” och potentiella kunder som prioriteras innefattar b.la. säkerhet-, bygg-, kraft-, energi- samt telekombolag.

IRIS Dev

IRIS Dev är ett erbjudande riktat till apputvecklare som söker ett enkelt sätt att integrera inhämtning och utsändning av livevideo i sina appar. Det finns ett stort antal interaktiva tjänster och plattformar där livevideo kan skapa ett större engagemang, en förhöjd användarupplevelse och därmed öka spenderad tid på tjänsten samt i förlängningen öka verksamhetens intäkter. Prioriterade verksamhetsområden inom denna målgrupp är framför allt sociala nätverk, nicheintressen (fiske/matlagning/träning), dating, ungdomsidrott och influencer-nätverk. Bolaget har idag avtal med e-learningföretag såväl som en fanbaserad musikcommunity.

IRIS Devs erbjudande kan även på grund av enkelheten i integrationsförfarandet riktas mot samma kunder som IRIS Flow. Aftonbladet använder t.ex. IRIS Flows lösning för att möjliggöra att deras reportrar kan sända livereportage och de använder IRIS Dev i sin aftonbladet-app för att möjliggöra för konsumenter att skapa och titta på livevideos.

Vasilios Hatciliamis, Head of TV Operations på Aftonbladet beskriver IRIS som följande: *”With Iris we can quickly get access to live content from our readers and reporters to use in our live broadcasts. Iris is therefore an important tool of our breaking news workflow.”*

Kunder

Bambusers viktigaste och största kunder till dags datum har varit inom nyhetsmedia. Det är ett fokus som kommer att finnas kvar hos Bambuser men kompletteras av andra kunder inom såväl B2B som B2C. Det faktum att Bambuser kommer från att ha levererat produkter mot konsumenter gör att det finns en stor kunskap om hur man bygger komplexa digitala produkter som för användaren upplevs som enkla att använda och förstå. Bolagets största kund idag är Associated Press (AP) där över tusen journalister använder IRIS.

Andra kunder Bolaget har börjat bearbeta är apputvecklare där verksamheten huvudsakligen baseras på applikationer för iOS och Android. Ett exempel på detta är samarbetet med Bkstg, en plattform som används av artister som b.la. Justin Bieber och Ariana Grande. Tjänsten har sedan oktober 2016 integrerat IRIS Dev i sin applikation.

Några av Bambusers största kunder

KONKURRENS

Användandet av mobil livevideo har haft en explosionsartad tillväxt under de senaste åren. En stor drivkraft till detta har varit att sociala medieplattformar såsom Periscope (Twitter), YouTube, Snapchat och Facebook har integrerat livevideo och marknadsfört livevideo som framtidens kommunikationskanal. Tack vare det intresse och spridning de sociala mediaplattformarna har skapat på marknaden kan Bambuser nu kapitalisera på sin tekniska erfarenhet och erbjudande. (Se detaljerad genomgång av de olika teknikerna för livevideo i avsnittet *"Marknadsöversikt - Teknologier"*.)

Det olika streaming-teknologierna går grovt att dela upp i två huvudgrupper:

- Streaming direkt mellan två parter
- Streaming via server

Bambusers plattform IRIS använder sig av tekniken streaming via server. Förenklat skickas livevideon via en server som behandlar, lagrar och distribuerar videon vidare, vilket gör det betydligt lättare att hantera stora mängder tittare. Skillnaderna mellan de olika teknologierna är det tekniska förfarandet och ligger främst i två detaljer.

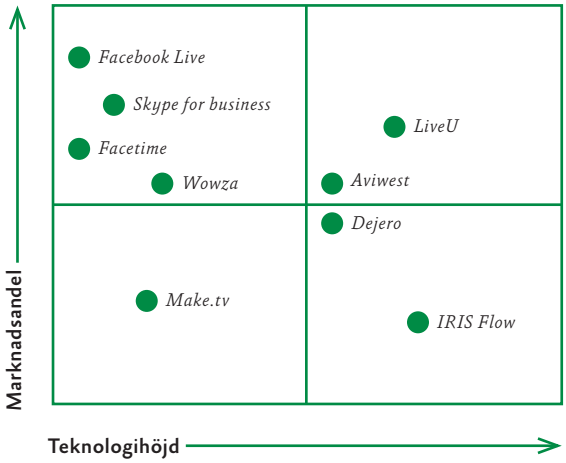
Anpassning till bandbredd

Den första skillnaden avser hur den som sänder livevideo, hanterar och anpassar sig till tillgänglig bandbredd (något som kan variera kontinuerligt). Då nätverket är tillräckligt snabbt kan kvaliteten höjas för att sända med bättre upplevelse och i motsvarande mån sänkas för att bibehålla den låga latensen när nätverket inte räcker till. Vissa tjänster nöjer sig med en enklare lösning, dvs. att sända med en förutbestämd kvalitet och kräva att nätverket hinner med och kan hantera det. I detta fall utnyttjas inte ett snabbare nätverk fullt ut, och ett för långsamt nätverk gör att man inte kan sända överhuvudtaget.

Hantering av latens

Det andra som skiljer aktörerna på marknaden åt är hur videon distribueras till tittarna och hur latensen som uppstår hanteras. Vissa tjänster är byggda för enorm skalbarhet och kan distribuera videon via en längre kedja mellanhänder. För dessa tjänster är latensen inte en avgörande faktor och den kan således uppgå till mellan 30 och 60 sekunder. Ett annat tillvägagångssätt som bl.a. Bambuser använder sig av är att prioritera latensen så länge tittarantalet är lågt. Detta innebär att de första tittarna, som fortfarande kan ha en meningsfull interaktion via t.ex. chatt, kan ha en bra upplevelse med låg latens. Om antalet tittare ökar kraftigt anpassas leveranstekniken automatiskt och övergår istället till en något högre latens som stödjer bättre skalbarhet. Bambuser arbetar kontinuerligt på att förbättra sin teknik, så att man ska kunna erbjuda låg latens även då tittarmängden blir mycket stor.

IRIS Flows positionering mot konkurrenter - Digital media



Illustrationen ovan är baserad på Bolagets marknadsuppfattning.

IRIS Flow för nyhets- och mediabolag

Nyhetsbranschen genomgår en enorm transformation, där affärsmodeller riktas mot digitala användare snarare än traditionella läsare av tryckt media. Video i allmänhet och livevideo i synnerhet ses av många företag som en ny möjlighet. Dels för att säkerställa att man är först med "breaking news", men också för att det fortfarande går att tjäna annonspengar på video, något som sannolikt kommer bli än viktigare som intäktskälla. För mediabolag blir det allt viktigare med räckvidd, engagemang och att behålla tittarna under längre tid, något som livevideo bevisats möjliggöra

IRIS Flow erbjuder en tjänst, specifikt designad för behoven hos nyhets- och mediabolag. Med IRIS Flow kan nyhets- och mediabolag snabbt och enkelt rulla ut en applikation i stor skala, byggd för att passa in i den existerande miljön. Därmed kan de öka sitt videobibliotek och samtidigt sänka produktionskostnaden för video. Kombinationen av en intuitiv och lättanvänd applikation, ett browserbaserat webbinterface och möjligheten att simultant kunna förmedla livevideon genom flera plattformar, är de största styrkorna med IRIS Flow.

Störst konkurrens har Bambuser stött på från bolag som erbjuder både hård- och mjukvara för videoproduktion. Hittills har dock mobil livevideo varit ett icke-prioriterat område hos dessa aktörer. Israeliska LiveU har störst marknadsandel i Europa, medan konkurrenter som Dejero och Aviwest har nått stora framgångar i USA. Då dessa tjänster redan har en etablerad relation med TV- och nyhetsbolag och teknisk hårdvara installerad lokalt, förenklas deras säljprocess något. Bambuser har, trots detta, vunnit ett antal kontrakt med TV-bolag som redan är kund till några av de ovan nämnda aktörerna. Anledningen har ofta varit att IRIS-plattformen upplevs som lättare att använda och då ingen ytterligare hårdvara behövs är den lättare att rulla ut till en stor mängd användare.

Sociala nätverk lanserar en efter en mobila livevideolösningar. Trots deras begränsade funktionalitet använder vissa mediabolag tjänsten för nyhetsrapportering. Bambuser ser dock inte dessa som direkta konkurrenter, då de inte är produktionsverktyg utan snarare distributions- och marknadsföringsplattformar. Däremot konkurrerar de sociala mediaplattformarna om slutanvändarens tid för mediekonsumtion. Livevideos som skapas genom IRIS Flow kan enkelt distribueras på alla sociala mediaplattformar för att uppnå spridning, samtidigt som mediabolagen har tillgång till nödvändiga produktionsverktyg och äger innehållet.

IRIS Dev i relation till andra utvecklartjänster

Bambuser är medvetna om att det finns andra aktörer på marknaden som erbjuder utvecklingsverktyg (SDKer och APIer) för att utveckla mobila applikationer med mobil livevideo. Majoriteten av aktörerna på marknaden erbjuder idag lösningar för streaming direkt mellan två parter, vilket utesluter en mängd användarscenarion. Exempel på aktörer som använder den tekniken är b.la. Tokbox, Sinch och oovoo.

En SaaS-plattform för låglatens mobil livevideo som lätt kan implementeras i andra verksamheter bedömer Bambuser idag att det finns väldigt få av. Framför allt bedömer Bolaget att ingen annan aktör har en lika extensiv, färdig och lättanvänd lösning som IRIS plattformen erbjuder.

Bolaget ser Wowza som den mest närliggande konkurrenten, då de erbjuder en uppsättning komponenter för att bygga streaminglösningar. Wowza erbjuder individuella komponenter för sändning och uppspelning, samt en videoserverprodukt som man antingen kan licensiera för internt bruk, eller använda externt via en molnlösning hos Wowza. Bolaget anser att de tekniskt sett är på en lägre nivå än IRIS Devs lösning då det kräver en avsevärt större insats och kännedom hos utvecklaren.

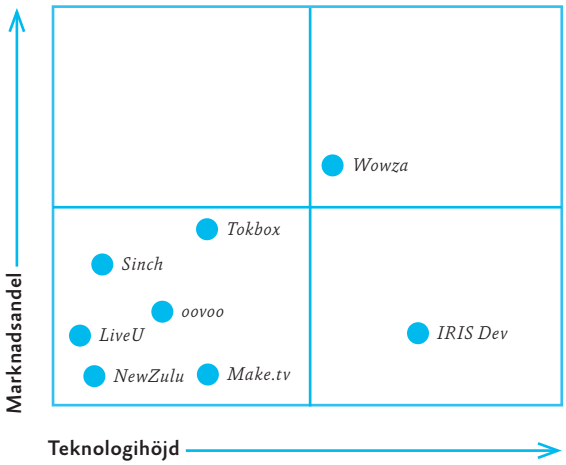
Till skillnad mot Wowza erbjuder IRIS Dev en färdig livevideolösning där utvecklaren endast behöver ange sin personliga kod för att börja streama. Därefter behöver utvecklaren varken ta ställning till de tekniska detaljerna kring hanteringen, drift av servrar eller hantering och lagring av videon.

Varför IRIS och inte Facebook eller Periscope

Även om aktörer såsom Facebook, Twitter och många andra erbjuder livevideo gratis, bedöms ett ökande antal användare, varumärken, organisationer och andra inflytelserika personer söka efter alternativ som möjliggör livevideo utanför dessa plattformar. Även om vissa nyhetsbolag och varumärken idag använder dessa plattformars livevideolösning, finns det drivkrafter att söka andra lösningar:

- Det finns ofta oklarheter kring ägande- och distributionsrätt mellan olika plattformar som används, dvs användaren kanske inte har full kontroll och frihet;

IRIS Devs positionering mot konkurrenter - Utvecklare



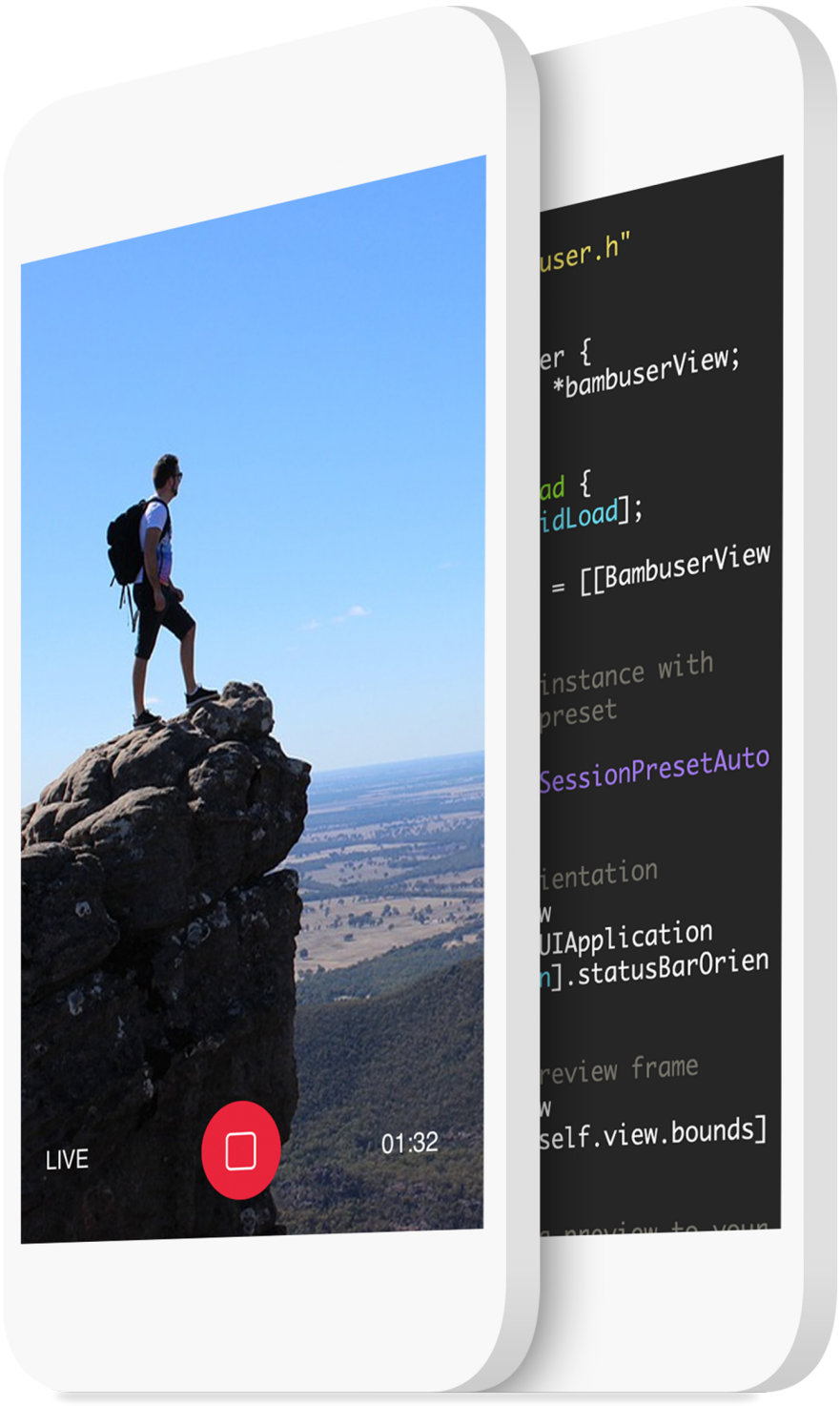
Illustrationen ovan är baserad på Bolagets marknadsuppfattning.

- Företag som använder dessa plattformar driver massor av värdefull trafik till dessa plattformar, istället för företagets egna;
- I slutändan blir det ofta distributionsplattformen som används som kan generera intäkter på innehållet, inte företaget som skapar innehållet;
- Företaget bidrar med intressant och engagerande innehåll som hjälper att bygga någon annans plattforms varumärke;
- Genom att trafik drivs till en annan plattform kan den plattformen tillgodogöra sig massvis av värdefull data om besökarna, något som användarna själva går miste om.

Sammanfattningsvis kan användandet av andras plattformar, kortsiktigt öka kunskapen om ett företags varumärke, men långsiktigt ger man bort det mesta som är av långsiktigt och av strategiskt värde.

PRODUKTUTVECKLING

Bambuser anser sig idag vara världsledande beträffande mobil livevideo inom sitt segment. Den totala samlade tekniska kunskapen omfattar mer än 50 års erfarenhet. Utvecklingen inom detta område går fort och för att fortsätta att vara ledande krävs det ett kontinuerligt arbete med att utveckla produktens kärnteknologi och funktionalitet. Det finns ett tydligt fokus på detta internt med ansvarsområden där det säkerställs att kärnteknologin kontinuerligt utvecklas, att specifika krav från kunder tas under beaktande samt att nyutveckling i omvärlden blir analyserat och utvärderat. Uppföljning görs veckovis på Bolagets ledningsgruppsmöten.


LIVE
01:32
user.h"
er {
*bambuserView;
ad {
idLoad];
= [[BambuserView
instance with
preset
SessionPresetAuto
ientation
w
UIApplication
n].statusBarOrien
review frame
w
self.view.bounds]

Finansiell information i sammandrag

Fullständig historisk finansiell information, inklusive redovisningsprinciper och andra tilläggsupplysningar har via hänvisning till årsredovisningarna för räkenskapsåren 2015/2016 och 2014/2015 införlivats i denna Bolagsbeskrivning. Bambuser AB (publ) ingår per dagen för denna Bolagsbeskrivning inte i någon koncern. På extra bolagsstämma den 9 mars 2017 antogs en ny bolagsordning varigenom räkenskapsåret ändrades till kalenderår istället för brutet räkenskapsår. I samband beslöts därmed att förlänga innevarande räkenskapsår till att avse perioden 1 juli 2016 - 31 december 2017.

Nedanstående finansiella information som avser helår har hämtats från ovan nämnda införlivade dokument och kompletterats med en kassaflödesanalys. Kassaflödesanalysen har upprättats i det specifika syftet att ingå i denna Bolagsbeskrivning och har inte granskats av Bolagets revisor. Årsredovisningarna för räkenskapsåren 2014/2015 och 2015/2016 har upprättats enligt Årsredovisningslagen (1995:1554) och Bokföringsnämndens allmänna råd BFNAR 2012:1 Årsredovisning och koncernredovisning. Den nedanstående finansiella informationen avseende perioden juli - december 2015 respektive 2016 är inhämtad från Bolagets interna redovisningssystem och har således inte granskats eller reviderats av Bolagets revisor. Utöver vad som anges ovan avseende historisk finansiell information, har ingen information i Bolagsbeskrivningen granskats eller reviderats av Bolagets revisor.

Resultaträkning i sammandrag

	juli-december		Helår	
	2016-12-31	**2015-12-31**	**2016-06-30**	**2015-06-30**
(belopp i SEK)	*Ej reviderad*		*Reviderad*	
Nettoomsättning	2 448 656	2 561 817	5 797 525	6 778 498
Aktiverat arbete för egen räkning	2 234 368	1 717 411	3 816 469	3 421 078
Övriga rörelseintäkter	2 589 856	121 598	489 828	769 585
Summa intäkter	**7 272 880**	**4 400 826**	**10 103 822**	**10 969 161**
Övriga externa kostnader	-2 488 164	-2 049 763	-4 409 002	-4 024 356
Personalkostnader	-4 870 556	-3 047 735	-6 694 909	-6 613 210
Avskrivningar av materiella och immateriella tillgångar	-1 299 389	-1 257 617	-2 729 212	-2 001 994
Summa Rörelsens kostnader	**-8 658 109**	**-6 355 115**	**-13 833 123**	**-12 639 560**
Rörelseresultat	**-1 385 229**	**-1 954 289**	**-3 729 301**	**-1 670 399**
Finansiella poster	-89 470	-5 544	-17 288	-3 284
Resultat före skatt	**-1 474 699**	**-1 959 833**	**-3 746 589**	**-1 673 683**
Skatt på periodens resultat	317 335	427 772	811 334	349 960
Periodens resultat	**-1 157 364**	**-1 532 061**	**-2 935 255**	**-1 323 723**

Balansräkning i sammandrag

	juli-december		Helår	
	2016-12-31	**2015-12-31**	**2016-06-30**	**2015-06-30**
(belopp i SEK)	*Ej reviderad*		*Reviderad*	
Tecknat men ej inbetalt kapital	-	953 106	-	953 106
Anläggningstillgångar				
Immateriella anläggningstillgångar	8 073 658	6 464 110	7 121 045	5 974 845
Materiella anläggningstillgångar	57 940	58 277	28 805	87 748
Finansiella anläggningstillgångar	9 288 209	8 183 021	8 970 874	7 755 249
Summa anläggningstillgångar	**17 419 807**	**15 658 514**	**16 120 724**	**14 770 948**
Omsättningstillgångar				
Kundfordringar	681 407	650 463	423 388	638 548
Aktuell skattefordran	103 039	62 936	61 831	21 728
Övriga fordringar	157 702	75 382	98 918	60 411
Förutbetalda kostnader och upplupna intäkter	1 010 078	176 595	112 395	124 536
Summa kortfristiga fordringar	**1 952 225**	**965 376**	**696 532**	**845 223**
Kassa och bank	11 485 136	414 655	1 478 316	1 951 324
Summa omsättningstillgångar	**13 437 362**	**1 380 031**	**2 174 848**	**2 796 547**
Summa tillgångar	**30 857 169**	**17 038 545**	**18 295 572**	**17 567 495**
Eget kapital				
Aktiekapital	233 926	183 437	201 229	169 503
Fond för utvecklingsutgifter	2 234 368	-	-	-
Ej registrerat aktiekapital	-	-	-	13 934
Balanserat resultat	23 558 899	16 344 305	16 872 101	16 710 075
Årets resultat	-1 157 364	-1 532 061	-2 935 255	-1 323 723
Summa eget kapital	**24 869 828**	**14 995 681**	**14 138 075**	**15 569 789**
Långfristiga skulder				
Summa långfristiga skulder	**2 004 847**	-	-	-
Kortfristiga skulder				
Leverantörsskulder	624 491	270 617	644 541	213 204
Övriga kortfristiga skulder	410 104	236 985	152 924	205 489
Upplupna kostnader och förutbetalda intäkter	2 947 898	1 535 261	3 360 032	1 579 013
Summa kortfristiga skulder	**5 987 340**	**2 042 863**	**4 157 497**	**1 997 706**
Summa eget kapital och skulder	**30 857 169**	**17 038 545**	**18 295 572**	**17 567 495**

Kassaflöde i sammandrag

	juli-december		Helår	
	2016-12-31	**2015-12-31**	**2016-06-30**	**2015-06-30**
(belopp i SEK)	*Ej reviderad*		*Ej reviderad*	
Kassaflöde från den löpande verksamheten före förändring av rörelsekapitalet	-91 384	-694 029	-2 855 064	328 311
Kassaflöde från den löpande verksamheten	-1 615 435	-786 297	-574 449	-174 652
Kassaflöde från investeringsverksamheten	-2 234 368	-1 717 411	-3 816 469	-3 421 078
Kassaflöde från finansieringsverksamheten	13 856 622	967 040	3 917 911	3 478 437
Periodens kassaflöde	**10 006 819**	**-1 536 668**	**-473 007**	**-117 293**
Likvida medel vid periodens början	1 478 317	1 951 324	1 951 324	2 068 617
Årets kassaflöde	10 006 819	-1 536 668	-473 007	-117 293
Likvida medel vid periodens slut	**11 485 136**	**414 656**	**1 478 317**	**1 951 324**

Nyckeltal

	juli-december		Helår	
	2016-12-31	**2015-12-31**	**2016-06-30**	**2015-06-30**
(belopp i SEK)	*Ej reviderad*		*Reviderad*	
Intäkter*	7 272 880	4 400 826	10 103 822	10 969 161
Periodens resultat	-1 157 364	-1 532 061	-2 935 255	-1 323 723
Rörelseresultat före avskrivningar	-7 358 720	-5 097 498	-11 103 911	-10 637 566
Soliditet (%)	81%	88%	77%	89%
Antal anställda	15	13	13	12

** inkluderar nettoomsättning, aktiverat arbete för egen räkning och övriga rörelseintäkter*

Nettoskuldsättning

	2017-04-28
(belopp i SEK)	*Efter Nyemission**
(A) Kassa	44 651 658
(B) Andra likvida medel	-
(C) Lätt realiserbara värdepapper	-
(D) Likviditet (A)+(B)+(C)	**44 651 658**
(E) Kortfristiga fordringar	**3 848 511**
(F) Kortfristiga räntebärande banklån	-
(G) Kortfristig del av långfristiga skulder	-
(H) Andra kortfristiga skulder	8 197 090
(I) Kortfristiga räntebärande skulder (F)+(G)+(H)	**8 197 090**
(J) Netto kortfristig skuldsättning (I)-(E)-(D)	**-40 303 080**
(K) Långfristiga banklån	-
(L) Emitterade obligationer	-
(M) Andra långfristiga lån	2 004 847
(N) Långfristiga räntebärande skulder (K)+(L)+(M)	**2 004 847**
(O) Nettoskuldsättning (J) + (N)	**-38 298 232**

** All information är hämtat från Bolagets interna rapporteringssystem och har inte granskats eller reviderats av Bolagets revisor*

Kommentarer till den finansiella informationen

REDOVISNINGSPRINCIPER

Årsredovisningarna för räkenskapsåren 2014/2015 och 2015/2016 har upprättats enligt Årsredovisningslagen (1995:1554) och Bokföringsnämndens allmänna råd BFNAR 2012:1 Årsredovisning och koncernredovisning.

JÄMFÖRELSE MELLAN RÄKENSKAPSPERIODEN JULI - DECEMBER, 2016 OCH 2015

Försäljning och resultat

För perioden juli – december 2016 uppgick de totala intäkterna till 7 273 KSEK (4 401 KSEK), varav 2 449 KSEK (2 562 KSEK) avser nettoomsättning och 2 590 KSEK (122 KSEK) avser övriga rörelseintäkter.

Resultat före skatt uppgick till -1 475 KSEK (-1 960 KSEK). Rörelseresultatet för räkenskapsåret uppgick till -1 385 KSEK, en minskad förlust från föregående år (-1 954 KSEK), vilket beror på ökade övriga rörelseintäkter till följd av bidrag från Googles DNI-fund.

Kassaflöde och Likviditet

För perioden juli – december 2016 uppgick kassaflödet från den löpande verksamheten till -91 KSEK (-694 KSEK). Kassaflödet påverkades positivt av ökade rörelseintäkter. Kassaflödet från finansieringsverksamheten uppgick till 13 857 KSEK (967 KSEK), hänförligt till nyemissioner samt upptaget lån från Almi Invest Stockholm. Nettokassaflödet under perioden uppgick till 10 007 KSEK (-1 537 KSEK) och likvida medel vid årets slut uppgick till 11 485 KSEK (415 KSEK).

Balansräkning

För perioden juli – december 2016 uppgick balanserade utgifter för programvara till 8 074 KSEK (6 464 KSEK). Ökningen är en följd av att verksamheten befinner sig i en utvecklingsfas av IRIS plattformen och merparten av kostnaderna hänförs till direkta utvecklingskostnader. Bolaget har en uppskjuten skattefordran 9 288 KSEK (8 183 KSEK) hänförligt till ansamlade förluster. Kortfristiga skulder består främst av upplupna kostnader och förutbetalda intäkter 2 948 KSEK (1 535 KSEK) där ökningen beror på ökade förutbetalda intäkter.

JÄMFÖRELSE MELLAN RÄKENSKAPSÅREN 2015/2016 OCH 2014/2015

Försäljning och resultat

För 2015/2016 uppgick de totala intäkterna till 10 104 KSEK (10 969 KSEK), varav 5 798 KSEK (6 778 KSEK) avser nettoomsättning, 3 816 KSEK (3 421 KSEK) avser aktiverat arbete och 490 KSEK (770 KSEK) avser övriga rörelseintäkter. Minskningen i nettoomsättning beror på Bolagets omläggning från B2C till B2B och arbetet med att omstrukturera kundbasen.

Resultat före skatt uppgick till -2 935 KSEK (-1 324 KSEK). Rörelseresultatet för räkenskapsåret uppgick till -3 729 KSEK, en ökad förlust från föregående år (-1 670 KSEK), vilket beror på Bolagets ökade utvecklingskostnader för framtagning av IRIS plattformen och den minskade nettoomsättningen i samband med omläggning till B2B. De externa kostnaderna uppgick under perioden till -4 409 KSEK (-4 024 KSEK), och avser främst kostnader för externa konsulter.

Kassaflöde och Likviditet

Under räkenskapsåret 2015/2016 uppgick kassaflödet från den löpande verksamheten till -2 855 KSEK (328 KSEK). Kassaflödet påverkades negativt av pågående arbete relaterad till utvecklingsprojekt och ändrade redovisningsprinciper för periodisering av avtalsintäkter. Kassaflödet från investeringsverksamheten uppgick till -3 816 KSEK (-3 421 KSEK), hänförligt till investeringar i immateriella anläggningstillgångar relaterade till utvecklingskostnader. Kassaflödet från finansieringsverksamheten uppgick till 3 918 KSEK (3 478 KSEK), hänförligt till nyemissioner. Nettokassaflödet under perioden uppgick till -473 KSEK (-117 KSEK) och likvida medel vid årets slut uppgick till 1 478 KSEK (1 951 KSEK).

Balansräkning

Under räkenskapsåret 2015/2016 uppgick balanserade utgifter för programvara till 7 121 KSEK (5 975 KSEK). Ökningen är en följd av att verksamheten befinner sig i en utvecklingsfas av IRIS plattformen och merparten av kostnaderna hänförs till direkta utvecklingskostnader. Bolaget har en uppskjuten skattefordran 8 971 KSEK (7 755 KSEK) hänförligt till ansamlade förluster. Kundfordringar uppgick under räkenskapsåret 2015/2016 till 423 KSEK (639 KSEK). Minskningen av kundfordringarna är hänförlig till den minskade nettoomsättningen vid omläggning från B2C till B2B. Kortfristiga skulder består till främst av upplupna kostnader och förutbetalda kostnader 3 360 KSEK (1 579 KSEK) där ökningen beror på förändring av redovisningsprinciper för periodisering av avtalsintäkter. Leverantörsskulderna uppgick under räkenskapsåret till 645 KSEK (213 KSEK) och ökningen är främst hänförlig till kostnader i samband med den emission som genomfördes efter bokslutsdagen samt timingeffekter av kostnader.

RÖRELSEKAPITAL

Den nyligen genomförda Nyemissionen tillsammans med den likvid som Bolaget tillfördes genom teckningsoptionsprogrammet som löpte up den 31 mars 2017 tillförde Bolaget totalt cirka 33,4 MSEK. Styrelsens bedömning är att Bolaget således har ett rörelsekapital som är tillräckligt för de aktuella behoven under 12 månader framåt i tiden räknat från datering av denna Bolagsbeskrivning.

VÄSENTLIGA HÄNDELSER EFTER DEN SENASTE RAPPORTPERIODEN

I januari 2017 anställde Bambuser en ny CFO, Emil Rönnbäck. Under 2017 har en av de största befintliga kunderna förlängt sitt avtal med Bambusers IRIS-plattform. Teckningsoptionsprogrammet som löpte ut 31 mars 2017, har tillfört Bolaget cirka 12 MSEK efter emissionskostnader. Sedan den senaste rapportperioden har Bolaget genomfört en Nyemission som tillfört Bolaget cirka 21,4 MSEK efter emissionskostnader, i samband med noteringen på Nasdaq First North.

Aktiekapital och ägarförhållande

ALLMÄN INFORMATION

Enligt Bolagets bolagsordning ska aktiekapitalet inte understiga 500 000 SEK och inte överstiga 2 000 000 SEK, fördelat på lägst 10 000 000 aktier och högst 40 000 000 aktier. Per dagen för denna Bolagsbeskrivning har Bolaget emitterat totalt 15 174 831 aktier. Aktierna är denominerade i SEK och varje aktie har ett kvotvärde om 0,05 SEK.

Aktierna i Bolaget har emitterats i enlighet med svensk rätt. Samtliga emitterade aktier är fullt betalda och fritt överlåtbara.

Rösträtt

Varje aktie i Bolaget berättigar innehavaren till en röst på bolagsstämman och varje aktieägare har rätt att rösta för samtliga aktier som aktieägaren innehar i Bolaget.

Företrädesrätt till nya aktier m.m

Aktieägare har normalt företrädesrätt att teckna nya aktier, teckningsoptioner och konvertibler i enlighet med aktiebolagslagen, såvida inte bolagsstämman beslutar om avvikelse från aktieägarnas företrädesrätt. Aktieägarnas rättigheter kan endast ändras av bolagsstämman i enlighet med aktiebolagslagen.

Rätt till utdelning och behållning vid likvidation

Samtliga aktier i Bolaget ger lika rätt till utdelning samt till Bolagets tillgångar och eventuella överskott i händelse av likvidation. Samtliga aktieägare som är registrerade i den av Euroclear Sweden förda aktieboken på den av bolagsstämman beslutade avstämningsdagen är berättigade till utdelning. Utdelningen utbetalas normalt till aktieägarna genom Euroclear Sweden som ett kontant belopp per aktie, men betalning kan även ske i annat än kontanter (sakutdelning). Om aktieägare inte kan nås genom Euroclear Sweden, kvarstår aktieägarens fordran på Bolaget avseende utdelningsbeloppet och sådan fordran är föremål för en tioårig preskriptionstid. Vid preskription tillfaller utdelningsbeloppet Bolaget. Det finns inga restriktioner avseende rätten till utdelning för aktieägare bosatta utanför Sverige. Aktieägare som inte har skattemässig hemvist i Sverige är normalt föremål för svensk kupongskatt.

I svenska bolag måste utdelningen föreslås av styrelsen och beslutas av bolagsstämman i enlighet med aktiebolagslagen och bolagsordningen. I övervägandet om förslag till utdelning för framtiden kommer styrelsen att beakta flera faktorer, bland annat Bolagets verksamhet, rörelseresultat och finansiella ställning, aktuellt och förväntat likviditetsbehov, expansionsplaner, avtalsmässiga begränsningar och andra väsentliga faktorer.

Av kapitaltillskottet som tillfördes Bolaget genom Nyemissionen, avses 70 procent allokeras till försäljnings- och marknadsföringskostnader, resterande 30 procent avses användas för den fortsatta utvecklingen av Bolagets produkter.

Styrelsen har för avsikt att låta Bolaget balansera eventuella vinstmedel för att finansiera marknadssatsningen samt den fördjupade kundanpassningen. Styrelsen förutser följaktligen inte att några kontanta utdelningar kommer att utbetalas inom åtminstone den närmsta två-årsperioden. Ingen utdelning lämnades heller för räkenskapsåren 2014/2015 eller 2015/2016.

CENTRAL VÄRDEPAPPERSFÖRVARING

Aktierna i Bolaget är registrerade i ett avstämningsregister enligt lagen (1998:1479) om värdepapperscentraler och kontoföring av finansiella instrument. Detta register förs av Euroclear Sweden AB, Box 191, 101 23 Stockholm. Inga aktiebrev är utfärdade för Bolagets aktier. Aktieinvest FK är kontoförande institut. ISIN-koden för Bambusers aktie är SE0009663834.

HANDEL PÅ NASDAQ FIRST NORTH

Bolagets aktier har blivit godkända för handel på Nasdaq First North och första dag för handel är planerad till den 5 maj 2017.

AKTIEKAPITALETS UTVECKLING

Den nedanstående tabellen visar den historiska utvecklingen för Bolagets aktiekapital sedan 2007 fram till 2 maj 2017.

Aktiekapitalets utveckling för Bambuser AB (publ) sedan Bolagets bildande

			Aktier		Aktiekapital	
Datum	**Händelse**	**Kvotvärde per aktie**	**Förändring antal aktier**	**Totalt antal aktier efter transaktion**	**Förändring (SEK)**	**Totalt (SEK)**
2007-03-07	Bolag bildas	0,10	1 000 000	1 000 000	100 000,00	100 000,00
2008-07-22	Nyemission	0,10	121 158	1 121 158	12 115,80	112 115,80
2008-11-20	Nyemission	0,10	121 158	1 242 316	12 115,80	124 231,60
2009-10-19	Nyemission	0,10	671 141	1 913 457	67 114,10	191 345,70
2010-10-21	Nyemission	0,10	20 833 330	22 746 787	2 083 333,00	2 274 678,70
2011-06-17	Nyemission	0,10	10 416 667	33 163 454	1 041 666,70	3 316 345,40
2012-02-28	Minskning	0,02	0	33 163 454	-2 600 000,00	716 345,40
2012-05-09	Nyemission	0,02	9 000 000	42 163 454	194 404,01	910 749,41
2012-06-20	Nyemission	0,02	5 000 000	47 163 454	108 002,23	1 018 751,65
2010-11-22	Minskning	0,002	0	47 163 454	-918 751,65	100 000,00
2010-11-22	Nyemission	0,002	13 333 333	60 496 787	28 270,48	128 270,48
2013-04-08	Nyemission	0,002	7 682 132	68 178 919	16 288,32	144 558,79
2014-07-08	Nyemission	0,002	11 764 705	79 943 624	24 944,54	169 503,33
2015-06-10	Nyemission	0,002	5 347 127	85 290 751	11 337,44	180 840,76
2015-06-10	Nyemission	0,002	1 224 611	86 515 362	2 596,53	183 437,29
2015-12-28	Nyemission	0,002	8 391 250	94 906 612	17 791,85	201 229,14
2016-07-08	Nyemission	0,002	15 420 876	110 327 488	32 696,67	233 925,81
2017-01-09	Sammanläggning av aktier (1:10)	0,02	-99 294 740	11 032 748	0	233 925,81
2017-02-20	Fondemission	0,05	0	11 032 748	317 711,59	551 637,40
2017-03-31	Nyemission	0,05	1 542 083	12 574 831	77 104,15	628 741,55
maj 2017	Nyemission	0,05	2 600 000	15 174 831	130 000,00	758 741,55

TECKNINGSOPTIONER

Bolaget har sedan tidigare gett ut teckningsoptioner i enlighet med vad som anges nedan. Teckningsoptionerna har getts ut bland annat som del av incitamentsprogram till vissa nuvarande och tidigare styrelseledamöter, ledande befattningshavare och andra nyckelanställda. Samtliga uppgifter nedan om teckningskurs och antal aktier vartill teckningsoptionerna berättigar har omräknats, i enlighet med respektive teckningsoptionsvillkor, med anledning av vissa bolagshändelser som inträffat efter teckningsoptionernas utgivande.

- I mars 2015 gavs 15 965 625 teckningsoptioner ut till personalen, som berättigar till teckning av 1 836 046 nya aktier under tiden fram till den 24 mars 2018. Teckningskursen uppgår till 5 SEK per aktie.
- I november 2016 gavs 391 500 teckningsoptioner ut som berättigar till teckning av 391 500 nya aktier under tiden fram till den 31 december 2019. Teckningskursen uppgår till 15,40 SEK per aktie.

Ovan nämnda teckningsoptioner berättigar till teckning av totalt 2 227 546 nya aktier, vilket motsvarar en utspädning om cirka 13 procent.

- Utöver ovan nämna teckningsoptioner gav Bolaget i december 2015 ut teckningsoptioner som en del av en så kallad unitemission med företrädesrätt för Bolagets befintliga aktieägare. Totalt 8 391 250 teckningsoptioner gavs ut som berättigar till teckning av 839 125 nya aktier under tiden fram till den 31 januari 2019. Teckningskursen uppgår till 10,50 SEK per aktie.

Samtliga utestående teckningsoptioner i Bolaget berättigar till teckning av totalt 3 066 671 nya aktier, vilket motsvarar en utspädning om cirka 17 procent.

Utöver vad som angivits ovan finns det inte några utestående teckningsoptioner, konvertibler eller andra aktierelaterade instrument i Bolaget per dagen för denna Bolagsbeskrivning.

ÄGARSTRUKTUR

Tabellen nedan beskriver Bambusers ägarstruktur Såvitt styrelsen känner till, föreligger det inga aktieägaravtal eller andra överenskommelser eller motsvarande avtal mellan några av Bolages aktieägare som syftar till gemensamt inflytande över Bolaget.

10 största aktieägarna per 2 maj 2017

Aktieägare	Antal aktier	Procent
Ligerism AB	2 214 894	14,60%
Almi Invest Stockholm AB	2 083 634	13,73%
Hans-Fredrik Eriksson	1 184 911	7,81%
LMK Forward AB	1 146 526	7,56%
APTN Ltd.	1 009 327	6,65%
Muirfield Ventures AB	711 743	4,69%
Rothesay Limited	711 743	4,69%
JFK Media och Finans AB	608 762	4,01%
Kistefors Venture Capital AS	478 239	3,15%
Avicii Music AB	355 872	2,35%
Totalt 10 största aktieägare	**10 505 651**	**69,23%**
Övriga befintliga aktieägare	4 669 180	30,77%
Summa	**15 174 831**	**100,00%**

Styrelse, ledande befattningshavare och revisor

STYRELSE

Enligt bolagsordningen ska styrelsen bestå av lägst tre (3) och högst tio (10) ledamöter, med upp till tio (10) suppleanter. Bolagets styrelse består för närvarande av sex (6) ordinarie ledamöter, inklusive ordförande och en (1) suppleant. Styrelseordförande Ingrid Bojner och styrelseledamöterna Nishant Fafalia, Christer Thordson, Alexander MacIntyre samt Stein Grimsvik är alla oberoende i förhållande till Bolagets huvudägare och ledning. Måns Adler representerar Ligerism AB i styrelsen och kan därför anses beroende i förhållande till dessa.

Ingrid Bojner

Född 1973, Ordförande sedan 2017

- **Utbildning:** Civilekonomexamen vid Handelshögskolan i Stockholm. MBA-studier vid Anderson School of Managment, UCLA, USA.
- **Erfarenhet:** Tidigare erfarenhet från bolagsstyrning, exekutiv företagsledning, strategiskt förändringsarbete och försäljning samt marknadsföring. Över 10 års erfarenhet som management konsult på McKinsey & Company.
- **Andra pågående uppdrag:** Ordförande i New Republic PR AB. Styrelseledamot i Storytel AB (publ), Carnegie Investment Bank AB, Movestic Livförsäkring AB, Celemiab International AB, Swema Instrument AB, Bee Urban Sweden AB. Driver egen verksamhet genom Dirgni Development AB.
- **Tidigare uppdrag senaste fem åren:** Ordförande i Sense Talents AB, Vice VD Handelshögskolan i Stockholm Executive Education, Styrelseledamot i OSM Group och Vice President of Sales på TeliaSonera AB.
- **Innehav:** 29 655 aktier.

Nishant Fafalia

Född 1983, ledamot sedan 2012

- **Utbildning:** Civilekonoms- och civilingenjörsexamen från Lunds Universitet och Lunds Tekniska Högskola. Styrelsekurser från BI, Oslo.
- **Erfarenhet:** Tidigare erfarenhet från styrelseposter i diverse bolag, främst teknikbolag. Tidigare CFO i ett engelskt teknologibolag med dotterbolag runtom i världen, avslutades i februari 2017.
- **Andra pågående uppdrag:** Investment manager i Kistefos AS. Styrelseordförande i Ostomycure AS. Styrelseledamot i Advanzia Bank S.A, Atex Group Ltd., Line2 Inc., Promon AS och Infinancials SA.
- **Tidigare uppdrag senaste fem åren:** CFO i Atex Group Limited, Styrelsemedlem i Intellicom AS och Springfondet AS.
- **Innehav:** 478 238 aktier (via Kistefos AS).

Alexander MacIntyre

Född 1962, ledamot sedan 2012

- **Utbildning:** Examen vid Columbia Journalism School i Sulzberger.
- **Erfarenhet:** Totalt 38 års erfarenhet inom internationell media, journalistik och broadcasting i mer än 80 länder. Arbetar idag som Vice President of Global Video på Associated Press.
- **Andra pågående uppdrag:** Styrelserådgivare för Sports News Television (SNTV).
- **Tidigare uppdrag senaste fem åren:** -
- **Innehav:** 1 093 327 aktier (via APTN Ltd).

FORTSÄTTNING STYRELSE

Måns Adler

Född 1981, ledamot sedan 2007

- **Utbildning:** Kaospilot, Magister i Arbetsvetenskap.
- **Erfarenhet:** Tidigare erfarenehet som Lab Director på MEDEA forsknings-insityt vid Malmö Högskola och Program manager på Hyper Islands mobil-design och utvecklingsprogram.
- **Andra pågående uppdrag:** Tech Director på Ustwo AB.
- **Tidigare uppdrag senaste fem åren:** -
- **Innehav:** 189 869 via DunderBar AB.

Stein Grimsvik

Född 1965, ledamot sedan 2013

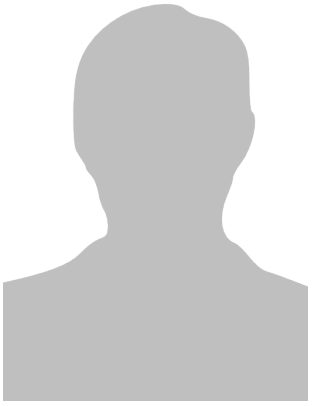
- **Utbildning:** Civilekonomsexamen vid Handelshögskolan i Stockholm. Juridikstudier Stockholms Universitet. Diverse studier inom data/it vid UCLA extension school.
- **Erfarenhet:** Mångårig erfarenhet från investment banking, främst inom derivat, investeringar och riskmanagement. Bland annat arbetat på Arbitech AB, Swiss Bank, Alfred Berg fondkommission. Bedriver sedan 2003 egen investeringsverksamhet.
- **Andra pågående uppdrag:** Ägare och styrelseledamot i Khaghan AB.
- **Tidigare uppdrag senaste fem åren:** Styrelseledamot i Arbona AB (publ) (tidigare SwitchCore AB (publ)).
- **Innehav:** 381 820 aktier och 34 000 optioner privat och via bolag.

Christer Thordson

Född 1958, ledamot sedan 2017

- **Utbildning:** Juristexamen från Uppsala Universitet och statsvetenskap från Uppsala och Stockholms Universitet. Masterexamen i International Relationens vid Johns Hopkins University och Wharton School of Business.
- **Erfarenhet:** Tidigare erfarenhet inom affärsjuridik och verksamhetsledning på Vinge Advokatbyrå i London (2 år), bolagsjurist för NCC International AB (4 år), IKEA Group General Counsel (23 år) och Management Board INGKA Holding BV. Egen verksamhet, Legal Edge AB. Sedan 3 år tillbaka aktivt verksam inom den internationella musikindustrin.
- **Andra pågående uppdrag:** Styrelseledamot och ordförande i valberedningen i Stiftelsen Fryshuset, styrelseldamot i Avicii Music AB, ordförande i rådgivande nämnden för Sten K Johnson Centrum för Entreprenörskap och stiftelsen för entreprenörskap vid Lunds universitet samt ordföranden i Seniorshop Europe AB. Ägare och VD för Legal Edge AB.
- **Tidigare uppdrag senaste fem åren:** General Counsel IKEA Group och management board ledamot i INGKA Holding BV.
- **Innehav:** 47 449 aktier via Legal Edge Ab.

FORTSÄTTNING STYRELSE



Tobias Osmund

Född 1973, Styrelsesuppleant sedan 2012

- **Utbildning:** Master i företagsekonomi vid Göteborgs Handelshögskola och George Wasington University.
- **Erfarenhet:** Tobias har över 20 års erfarenhet från mediabranschen där de senaste 10 åren innefattat olika tjänster inom försäljning och företagsutveckling på Associated Press. Dessförinnan var Tobias VD för TV-produktionsföretaget Mastiff (Zodiak Media Group).
- **Andra pågående uppdrag:** Försäljningschef på Associated Press.
- **Tidigare uppdrag senaste fem åren:** -
- **Innehav:** -

LEDANDE BEFATTNINGSHAVARE

Hans Eriksson

Född 1966, VD sedan 2016

- **Utbildning:** Internationell Ekonomi Linköpings Universitet.
- **Erfarenhet:** Tio års erfarenhet från den finansiella sektorn, bland annat HQ Bank, Danske Bank, SEB och CLS Holdings.
- **Andra pågående uppdrag:** Styrelseledamot i Imint AB.
- **Tidigare uppdrag senaste fem åren:** -
- **Innehav:** 1 184 911 aktier och 67 857 optioner.

Emil Rönnbäck

Född 1981, CFO sedan 2017

- **Utbildning:** Studerat Civilekonomi vid Umeå Universitet .
- **Erfarenhet:** Tidigare erfarenhet inom revision på Deloitte och som analytiker på Athrocare Europe AB i två år. Därefter Senior Financial Analyst på Gant Holding AB följt av CFO på Gant Usa.
- **Andra pågående uppdrag:** -
- **Tidigare uppdrag senaste fem åren:** -
- **Innehav:** 101 790 optioner.

FORTSÄTTNING LEDANDE BEFATTNINGSHAVARE

Annelie Demred

Född 1979, Commercial Director sedan 2016

- **Utbildning:** Mastersexamen i Ekonomi och informationsteknik från Borås Universitet.
- **Erfarenhet:** Tidigare erfarenhet som bland annat VP Product och Head of R&D på Lunarstorm. Därefter Head of business development på TV4 Group. Mellan 2010 - 2016, Vp Business Developer på Bambuser.
- **Andra pågående uppdrag:** -
- **Tidigare uppdrag senaste fem åren:** -
- **Innehav:** 81 827 optioner.

Elaine McDonald

Född 1987, CMO sedan 2017

- **Utbildning:** Mastersexamen inom marknadsföring.
- **Erfarenhet:** Tidigare erfarenhet från Brando som Account Executive. Därefter Telco O2 på Irland som bl.a. Direct Marketing Executive, Inbound Contacts Specialist och Campaign Planner. Därefter som Product Marketing Manager på Widespace i Stockholm varpå hon anställdes som marknads-koordinator på Bambuser.
- **Andra pågående uppdrag:** -
- **Tidigare uppdrag senaste fem åren:** -
- **Innehav:** 39 150 optioner.

Tom Sundström

Född 1983, VP Development sedan 2008

- **Utbildning:** CS-studier vid Åbo Akademi, Finland.
- **Erfarenhet:** -
- **Andra pågående uppdrag:** Ägare av Itenia och Justbits OÜ.
- **Tidigare uppdrag senaste fem åren:** -
- **Innehav:** 9 400 aktier och 287 797 optioner.

FORTSÄTTNING LEDANDE BEFATTNINGSHAVARE

Niclas Snellman

Född 1985, Chief of staff sedan 2016

- **Utbildning:** MSc Software Engineering. Utexaminerad från Åbo Akademi 2012.
- **Erfarenhet:** Tidigare forskningsassistent vid Åbo Akademi på områden relaterade till skalbarhet hos webbapplikationer. Anställd som utvecklare på Bambuser sedan 2011.
- **Andra pågående uppdrag:** -
- **Tidigare uppdrag senaste fem åren:** -
- **Innehav:** 47 966 optioner.

Martin Storsjö

Född 1984, CTO sedan 2008

- **Utbildning:** Diplomingenjör från Åbo Akademi, Finland.
- **Erfarenhet:** Tidigare erfarenhet från Nokia.
- **Andra pågående uppdrag:** -
- **Tidigare uppdrag senaste fem åren:** -
- **Innehav:** 4 600 aktier och 287 797 optioner.

ÖVRIGA UPPLYSNINGAR OM STYRELSE OCH LEDANDE BEFATTNINGSHAVARE

Uppdraget för samtliga styrelseledamöter gäller till nästa årsstämma. Utöver det aktieägaravtal som ingåtts mellan Huvudägarna avseende representation i styrelsen, vilka avser Alexander Macintyre (APTN Ltd.) och Måns Adler (Ligerism AB), har inte förekommit särskilda överenskommelser med större aktieägare, kunder, leverantörer eller andra parter, enligt vilka valts in i förvaltnings-, lednings- och kontrollorgan eller tillsatts i annan ledande befattning. Avtalet upphör att gälla i samband med noteringen. För mer information om aktieägaravtalet, se avsnittet ”Legala frågor och kompletterande information – Aktieägaravtal”.

Det föreligger inga intressekonflikter eller potentiella intressekonflikter mellan styrelseledamöternas och ledande befattningshavares åtaganden gentemot Bolaget och dess privata intressen och/eller andra åtaganden.

Det föreligger inga familjeband mellan Bolagets styrelseledamöter och ledande befattningshavare.

Under de senaste fem åren har ingen styrelseledamot eller ledande befattningshavare (i) dömts i bedrägerirelaterade mål, (ii) representerat ett företag som försatts i konkurs eller likvidation, (iii) varit föremål för sanktioner eller anklagats av myndighet eller organisation som företräder en viss yrkesgrupp och är offentligrättsligt reglerad eller (iv) fått näringsförbud.

Samtliga styrelseledamöter och ledande befattningshavare nås genom kontakt med Bolaget.

ERSÄTTNING

Ersättning styrelse

Under det senast avslutade räkenskapsåret var nuvarande VD, Hans Eriksson, styrelseordförande i Bambuser. Under räkenskapsåret 2015/2016 utgick ersättning om 83 KSEK till styrelseordförande. Till övriga styrelseledamöter utgick inget arvode. Total ersättning under 2015/2016 uppgick till 83 KSEK. Ingrid Bojners arvode som styrelseordförande uppgår till 150 KSEK för tiden till nästa årsstämma.

Ersättning ledande befattningshavare

Under det senast avslutade räkenskapsåret var Jonas Vig VD för Bambuser. Nuvarande VD, Hans Eriksson, var under den perioden styrelseordförande. Bolagets CFO, Emil Rönnbäck, anställdes i januari 2017. Därutöver bestod ledningsgruppen av samma personer som per dagen för denna Bolagsbeskrivning. Under räkenskapsåret 2015/2016 uppgick den totala ersättningen till medlemmar i ledningsgruppen till 2 386 KSEK varav 488 KSEK avsåg ersättning till VD, Jonas Vig. För nuvarande VD utgår ersättning om 810 KSEK per år.

AVGÅNGSTIDER/AVGÅNGSVEDERLAG

Mellan Bolaget och VD gäller en ömsesidig uppsägningstid om tre månader.

För övriga i ledningsgruppen gäller uppsägningstider enligt tjänstemännens kollektivavtal. Tom Sundström har rätt till tolv månaders avgångsvederlag vid uppsägning. Därutöver har ingen annan i ledningsgruppen rätt till avgångsvederlag.

BOLAGSSTYRNING

Bambuser AB (publ) har idag inga kommittéer för revisions- eller ersättningsfrågor. Styrelsen fattar alltid beslut om tillsättning av och ersättning till VD och övriga ledande befattningshavare.

REVISOR

Revisorn ska granska Bolagets årsredovisning och räkenskaper samt styrelsens och VD:s förvaltning. Efter varje räkenskapsår ska revisorn lämna en revisionsberättelse till årsstämman. På extra bolagsstämman den 9 mars 2017 beslöts att välja Mazars Set Revisionsbyrå AB till Bolagets revisor med den auktoriserade revisorn Mikael Olsson som huvudansvarig revisor.

Under hela den period som den historiska finansiella informationen i denna Bolagsbeskrivning omfattar var Revisorsgruppen i Malmö Bolagets revisor, med Christian Sparrholm som huvudansvarig revisor.

Bolagsordning

BOLAGSORDNING FÖR BAMBUSER AB (PUBL)

Org.nr 556731-3126
Antagen på bolagsstämman den 9 mars 2017.

§1 Firma

Bolagets firma är Bambuser AB. Bolaget är publikt (publ).

§2 Säte

Styrelsen har sitt säte i Stockholms kommun.

§3 Verksamhetsförbehåll

Bolaget har till föremål för sin verksamhet att, direkt eller indirekt, bedriva publiceringsverksamhet (broad- och narrowcasting) för information och underhållning med hjälp av IT samt fast och trådlös multimediateknik samt bedriva handel med aktier och värdepapper och därmed förenlig verksamhet.

§4 Aktiekapital

Aktiekapitalet ska uppgå till lägst 500.000 och till högst 2.000.000 kronor.

§5 Antal aktier

Antalet aktier i Bolaget ska uppgå till lägst 10.000.000 och till högst 40.000.000.

§6 Styrelse

Styrelsen ska, till den del den utses av bolagsstämman, bestå av lägst tre och högst tio styrelseledamöter med högst tio styrelsesuppleanter.

§7 Revisor

Bolaget ska ha lägst en och högst två revisorer med högst två revisorssuppleanter.

§8 Kallelse till bolagsstämma

Kallelse till bolagsstämma ska ske genom annonsering i Post- och Inrikes tidningar samt på Bolagets webbplats, inom sådan tid som följer av aktiebolagslagen. Att kallelse har skett ska annonseras i Dagens Industri.

§9 Anmälan om deltagande i bolagsstämma

Aktieägare som vill delta i förhandlingarna på bolagsstämma ska dels vara upptagen som aktieägare i sådan utskrift eller annan framställning av hela aktieboken som avses i 7 kap. 28 § tredje stycket aktiebolagslagen (2005:551), avseende förhållandena fem vardagar före stämman, dels anmäla detta till Bolaget senast den dag som anges i kallelsen till stämman. Sistnämnda dag får inte vara söndag, annan allmän helgdag, lördag, midsommarafton, julafton eller nyårsafton och inte infalla tidigare än femte vardagen före stämman. Aktieägaren får vid bolagsstämman medföra biträden (högst två), dock endast om aktieägaren anmält detta enligt föregående stycke.

§10 Ärenden på årsstämma

Årsstämma hålls årligen inom sex (6) månader efter räkenskapsårets utgång.

På årsstämma ska följande ärenden förekomma:

1. Val av ordförande vid stämman;
2. Upprättande och godkännande av röstlängd;
3. Godkännande av dagordningen;
4. Val av en eller två justeringsmän att justera protokollet;
5. Prövning av om stämman blivit behörigen sammankallad;
6. Föredragning av framlagd årsredovisning och revisionsberättelse samt i förekommande fall, koncernredovisning och koncernrevisionsberättelse.
7. Beslut
    a. om fastställande av resultaträkning och balansräkning samt, i förekommande fall, koncernresultaträkning och koncernbalansräkning;
    b. om dispositioner beträffande Bolagets vinst eller förlust enligt den fastställda balansräkningen; och
    c. om ansvarsfrihet åt styrelseledamöter och verkställande direktör;
8. Fastställande av antalet styrelseledamöter och suppleanter och, i förekommande fall, av antalet revisorer och revisorssuppleanter,
9. Fastställande av arvoden åt styrelsen och revisorerna;
10. Val till styrelsen och revisorer och, i förekommande fall, revisorssuppleanter;
11. Annat ärende, som ankommer på bolagsstämman enligt aktiebolagslagen eller bolagsordningen. Vid bolagsstämma må envar röstberättigad rösta för hela antalet av honom ägda och företrädda aktier, utan begränsning i röstetalet.

§11 Räkenskapsår

Bolagets räkenskapsår ska vara kalenderår.

§12 Avstämningsförbehåll

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

Legala frågor och kompletterande information

BOLAGSINFORMATION OCH LEGAL STRUKTUR

Bambuser AB (publ), 556731-3126, bildades den 7 mars 2007 och registrerades vid Bolagsverket den 5 juni 2007. Styrelsen har sitt säte i Stockholm. Bolaget har inga dotterbolag.

LOCK-UP AVTAL

I samband med Noteringen har Bolagets Huvudägare, med ägarandel om 42,8 procent, åtagit sig, att med vissa undantag, inte sälja eller på annat sätt upplåta eller överlåta sina respektive befintliga aktier i Bambuser under en viss period efter att handeln på Nasdaq First North har inletts. Lock-up perioden för dessa aktieägare sträcker sig till och med den dag som infaller sex månader efter första dag för handel med Bolagets aktie på Nasdaq First North. Efter utgången av respektive lock-up period kan aktierna komma att bjudas ut till försäljning, vilket kan påverka marknadspriset på aktien.

VÄSENTLIGA AVTAL

Låneavtal

Låneavtal med Almi

Almi Företagspartner Stockholm Sörmland AB ("Almi") har, i september 2016, ställt ut ett lån till Bolaget om 4 MSEK. Enligt avtalet har Almi rätt att säga upp avtalet till upphörande i förtid för det fall ägarstrukturen eller kontrollen över Bolaget skulle komma att ändras. Därutöver har Bolaget och Almi träffat en överenskommelse om att Bolaget inte får göra någon vinstutdelning utan Almis medgivande innan lånet till Almi är till fullo återbetalt.

Bidrag från Google

I maj 2016 träffades ett avtal mellan Bolaget och Google som berättigar Bolaget till bidrag om totalt 400 000 EUR från Googles "Digital News Initiative Innovation Fund" för utveckling och lansering av ett särskilt projekt. Bidraget är uppdelat i olika delar varav den sista delen om 60 000 EUR ännu inte har betalats ut. Avtalet med Google innehåller bestämmelser som innebär att Google under vissa omständigheter kan återkräva redan utbetalade medel eller ändra kvarstående belopp som ska betalas ut, exempelvis om utbetalade medel använts i strid med avtalet. Såvitt styrelsen vet finns inga indikationer på att Google avser att återkräva redan utbetalda medel eller underlåta att betala ut den sista delen.

Licensavtal

Avtal med Associated Press

Sedan september 2012 licensierar Bambuser mjukvarulösningar för publicering av videoströmmar på webben samt användarkonton till Bolagets webbvideotjänster åt Associated Press Television News Ltd. Den ursprungliga avtalsperioden var tolv månader men har sedan ingåendet fortlöpt utan avbrott. Avtalet innehåller en ägarförändringsklausul vilken innebär att avtalet omedelbart kan sägas upp av AP för det fall ägarstrukturen eller kontrollen över Bolaget skulle komma att ändras.

Avtal med Deutsche Welle

I enlighet med villkoren i ett licensavtal licensierar Bolaget mjukvarulösningar för videoströmning genom mobiltelefonapplikation samt tillhörande molntjänster till Deutsche Welle. Avtalet ingicks 2014 och har därefter förlängts fram till och med den 31 december 2017.

Avtal med MTV OY

Sedan 2014 licensierar Bambuser mjukvarulösningar för webbvideotjänster samt tillhörande molntjänster åt MTV OY. Avtalet löper tillsvidare med automatisk förlängning med ett år i taget om inte avtalet sägs upp senast två månader innan periodens utgång.

IMMATERIELLA RÄTTIGHETER

Bolaget äger rättigheterna till det svenska ordvarumärket "Bambuser".

Med undantag för mjukvara med öppen källkod (s.k. Open Source-mjukvara), som till viss del används i Bolagets produkter, är samtlig mjukvara som används i Bolagets tjänster och produkter egentutvecklad av Bolaget. Rättigheterna till utvecklad mjukvara tillfaller Bolaget enligt de avtal som ingåtts med anställda eller kontrakterade utvecklare. Bolaget innehar upphovsrätten med full äganderätt till all egenutvecklad mjukvara. Avseende de delar av Bolagets mjukvara som består av öppen källkod förhåller sig Bolaget till samtliga gällande "Open Source"-villkor.

Bolaget äger i övrigt inga immateriella rättigheter av väsentlig karaktär. Bambuser bedömer att dess skydd för immateriella rättigheter är tillräckligt för Bolagets verksamhet.

FÖRSÄKRING

Bambuser har en egendomsförsäkring vilket bland annat omfattar maskiner, inventarier och förluster på grund av avbrott i verksamheten. Därutöver finns ansvarsförsäkringar, försäkringar för personal, rättsskydd, förmögenhetsbrott och rättsskydd. Försäkringarna är föremål för sedvanliga beloppsbegränsningar. Bambuser bedömer att försäkringarna är tillräckliga för de risker som Bambusers verksamhet normalt är befattad med.

TVISTER

Bambuser har inte varit involverat i några rättsliga förfaranden eller skiljeförfaranden under de senaste tolv månaderna och känner inte heller till något sådant förfarande som kan inträffa.

AKTIEÄGARAVTAL

Såvitt styrelsen känner till föreligger det inte några aktieägaravtal eller liknande överenskommelser mellan några av Bolagets större aktieägare.

TRANSAKTIONER MED NÄRSTÅENDE

Bambuser har upptagit ett lån av Almi Företagspartner Stockholm Sörmland AB, ett bolag som ingår i samma koncern som en av Bambusers huvudägare. Lånet bedöms vara förenat med marknadsmässiga villkor. För mer information om lånet, se ovan under rubriken "Låneavtal med Almi".

Utöver vad som framgår ovan föreligger det inte några väsentliga avtalsrelationer eller transaktioner mellan Bambuser och dess närstående. Bambusers ledande befattningshavare innehar emellertid aktier i Bolaget och har därigenom finansiella intressen i Bolaget.

CERTIFIED ADVISOR

Västra Hamnen är Bolagets certified advisor.

DOKUMENT TILLGÄNGLIGA FÖR GRANSKNING

Följande handlingar kommer under Bolagsbeskrivningens giltighetstid att finnas tillgängliga för granskning i elektronisk form på Bolagets hemsida, www.bambuser.com:

- Bolagsordning för Bambuser AB (publ);
- Årsredovisningarna för räkenskapsåren 2014/2015 och 2015/2016 inklusive revisionsberättelser; och
- Föreliggande Bolagsbeskrivning.

Adresser

Bambuser AB (publ)

Västmannagatan 41
113 25 Stockholm
Telefon: +46 70 683 82 88
E-post: info@bambuser.com
www.bambuser.com

CERTIFIED ADVISER

Västra Hamnen Corporate Finance AB

Jungmansgatan 12
211 19 Malmö
Telefon +46 40 200 250
E-post: info@vhcorp.se
www.vhcorp.se

LEGAL RÅDGIVARE

Advokatfirman Vinge KB

Box 4255
203 13 Malmö
Telefon: +46 10 614 55 00
www.vinge.se

REVISOR

Mazars Set Revisionsbyrå AB

Mäster Samuelsgatan 56
111 83 Stockholm
Telefon: +46 8 796 37 00
www.mazars.se

Bambuser AB (publ) | Västmannagatan 41 | 113 25 Stockholm, Sverige |
Telefon: +46 70 683 82 88
E-mail: info@bambuser.com